

2m11.3172.9

11517947

Université de Montréal

Continentalisation et économie régionale :
le cas de l'espace nord-américain

Par

Patrick Forest

Département de Géographie

Faculté des Arts et des Sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures

En vue de l'obtention du grade de

Maître ès science (M.Sc.)

En géographie

Juin 2004

© Patrick Forest, 2004



G

59

U54

2004

V.003

Direction des bibliothèques

AVIS

L'auteur a autorisé l'Université de Montréal à reproduire et diffuser, en totalité ou en partie, par quelque moyen que ce soit et sur quelque support que ce soit, et exclusivement à des fins non lucratives d'enseignement et de recherche, des copies de ce mémoire ou de cette thèse.

L'auteur et les coauteurs le cas échéant conservent la propriété du droit d'auteur et des droits moraux qui protègent ce document. Ni la thèse ou le mémoire, ni des extraits substantiels de ce document, ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans l'autorisation de l'auteur.

Afin de se conformer à la Loi canadienne sur la protection des renseignements personnels, quelques formulaires secondaires, coordonnées ou signatures intégrées au texte ont pu être enlevés de ce document. Bien que cela ait pu affecter la pagination, il n'y a aucun contenu manquant.

NOTICE

The author of this thesis or dissertation has granted a nonexclusive license allowing Université de Montréal to reproduce and publish the document, in part or in whole, and in any format, solely for noncommercial educational and research purposes.

The author and co-authors if applicable retain copyright ownership and moral rights in this document. Neither the whole thesis or dissertation, nor substantial extracts from it, may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

In compliance with the Canadian Privacy Act some supporting forms, contact information or signatures may have been removed from the document. While this may affect the document page count, it does not represent any loss of content from the document.

Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé :
Continentalisation et économie régionale :
le cas de l'espace nord-américain

Présenté par

Patrick Forest

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

Claude Marois, président du jury
Claude Manzagol, directeur de recherche
William J. Coffey, membre du jury

Mémoire accepté le :

09/09/04

Résumé

Continentalisation et économie régionale : Le cas de l'espace nord-américain

Le Canada et les États-Unis partagent un riche passé qui se caractérise par de nombreuses collaborations dans le domaine économique (Traité de Réciprocité de 1854, Pacte de l'automobile de 1965). Il en résulte une forte interdépendance, néanmoins entravée par les nombreuses mesures tarifaires appliquées sur les produits importés. Une étape importante est franchie en 1989 avec l'entrée en vigueur de l'Accord de Libre-Échange entre les deux pays, lequel se transforme en Accord de Libre-Échange Nord-Américain lors de l'adhésion du Mexique en 1994. Cette institutionnalisation des rapports économiques, qui contraste avec les ententes sectorielles antérieures, a pour objectif avoué l'instauration d'un libre-échange généralisé et la stimulation du commerce intra-continental. Cette libéralisation a engendré une intensification des flux économiques entre les trois partenaires, ce qui a accru leur degré d'interdépendance ainsi que leur niveau d'intégration. Toutefois, cette augmentation des échanges ne s'est pas réalisée uniformément. Le taux de croissance des flux varie considérablement en fonction du territoire d'origine, de la nature et de la direction de ces flux. Il en découle une reconfiguration du poids économique des États et des régions qui les composent au sein de l'espace nord-américain, ainsi qu'une restructuration des échanges économiques. Ce mémoire a pour objectif de quantifier et qualifier ces changements à l'échelle nationale et régionale.

Mots clés :

Continentalisation, Amérique du Nord, flux économiques, mondialisation, géographie

Abstract

Continentalization and regional economy: The case of North America

Canada and the United States share a rich past, which is characterized by a long tradition of economic collaboration (Reciprocity Treaty of 1854, Canada-US Automotive Products Agreement of 1965). Resulting is a strong interdependence between both countries, which has also been disturbed by tariffs measures applied on imports. An important step was taken with the implantation of the Free Trade Association between Canada and United States. Five years later, this treaty became known as the North American Free Trade Association with the inclusion of Mexico in 1994. This institutionalization of economic relations, which contrasts previous sectorial agreements, has had for objective the establishment of a generalized free trade and the stimulation of continental economy. This liberalization has generated an intensification of economic flows, which consequently has led to a higher degree of interdependence and economic integration. Nevertheless, this increase in exchanges has not been realized uniformly. The rate of growth of these flows varies enormously depending on their territory of origin, their structure and their direction. The impact of this is a reconfiguration of the relative weight of States and their regions in the North American space, and a restructuring of economic exchanges. This M.Sc. thesis objective is to quantify and qualify those changes at the national and regional level.

Key words:

Continentalization, North America, economic flows, globalization, geography

Table des matières

Page titre.....	ii
Identification du jury.....	iii
Résumés.....	iv
Table des matières.....	v
Liste des tableaux.....	x
Liste des figures.....	xii
Liste des cartes.....	xv
Liste des sigles et abréviations.....	xvi
Dédicace.....	xvii
Remerciements.....	xviii
Introduction.....	1
<u>Chapitre 1 Définition du cadre conceptuel</u>	3
<u>1.1 La mondialisation</u>.....	3
1.1.1 Conceptualisation de la mondialisation.....	3
1.1.2 Géographie de la mondialisation	5
<u>1.2 Fondements théoriques du libéralisme économique</u>.....	7
1.2.1 Perspectives historiques.....	7
1.2.2 Le libéralisme et ses auteurs.....	8
1.2.3 Les écueils de la spécialisation.....	11
1.2.4 La nouvelle théorie du commerce international.....	12
<u>1.3 Libre-échange et commerce mondial</u>.....	13
1.3.1 Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).....	14
1.3.2 Principes du GATT.....	15
1.3.3 Critiques du GATT.....	16
1.3.4 L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).....	17
1.3.5 Article XXIV.....	18
<u>1.4 La régionalisation</u>.....	20
1.4.1 Définition de la régionalisation.....	21
1.4.2 Perspectives historiques.....	22
1.4.3 Évolution du phénomène.....	24

<u>1.5 La continentalisation</u>	26
1.5.1 Définition.....	26
1.5.2 Les racines historiques	27
1.5.3 L'Accord de Libre-Échange Nord-Américain (ALÉNA).....	32
<u>1.6 Économies régionales</u>	35
<u>1.7 Contexte, objectifs et questions de recherche</u>	36
1.7.1 Contexte	36
1.7.2 Objectifs	36
1.7.3 Questions de recherche.....	37
<u>Deuxième chapitre Méthodologie</u>	38
<u>2.1 Définition et justification de la région d'étude</u>	38
<u>2.2 Sources statistiques</u>	39
<u>2.3 Indices</u>	42
<u>2.4 Échelles d'analyse</u>	43
<u>2.5 Période d'étude et justification</u>	44
<u>Troisième chapitre Intensification des échanges à l'échelle continentale</u>	48
<u>3.1 Récapitulatif de la période 1989-1992</u>	48
<u>3.2 Le libre-échange entraîne une augmentation significative du commerce à l'intérieur de la zone</u>	54
3.2.1 Limites portant sur l'incidence de l'ALÉNA sur le commerce	55
3.2.2 Croissance des flux économiques durant la période 1993-2002.....	56
3.2.3 Les trois partenaires accroissent leur part de marché dans leur commerce respectif.....	60
3.2.4 Évolution de la balance commerciale des pays membres	64
3.2.5 Part du Canada et du Mexique dans le déficit commercial américain.....	66
<u>3.3 Le libre-échange accroît-il le commerce intra-continentale au détriment du commerce mondial?</u>	67
3.3.1 Taux de croissance des échanges économiques.....	68
3.3.2 Part de l'ALÉNA dans la destination des marchandises.....	69
3.3.3 L'ALÉNA va-t-elle à l'encontre de la mondialisation?.....	70
<u>3.4 Récapitulatif</u>	71

<u>Quatrième chapitre Vers une reconfiguration de la carte géoéconomique du continent?</u>	74
<u>4.0 Introduction</u>	74
<u>4.1 Le libre-échange entraîne une reconfiguration du poids économique des États</u>	74
4.1.1 Poids de chaque pays au sein de l'ALÉNA	74
4.1.2 Évolution du commerce bilatéral	76
4.1.3 Perspectives : les Maquiladoras.....	78
4.1.4 Impact de l'Asie sur la zone ALÉNA.....	84
4.1.5 La compétition Chine-Mexique.....	88
<u>4.2 Les accords de libre-échange entraînent-ils une diversification des échanges économiques intracontinentaux?</u>	93
4.2.1 Précisions méthodologiques.....	94
4.2.2 Part des dix chapitres les plus échangés dans le commerce bilatéral.....	95
4.2.3 Structure des échanges économiques	97
4.2.4 Croissance des dix premiers chapitres échangés.....	104
4.2.5 Part de marché sectorielle des pays de l'ALÉNA.....	106
<u>4.3 Récapitulatif</u>	111
<u>Cinquième chapitre Continentalisation et économies régionales</u>	114
<u>5.0 Introduction</u>	114
<u>5.1 Précisions méthodologiques</u>	115
<u>5.2 Les échanges internationaux des provinces canadiennes croissent plus rapidement que les échanges interprovinciaux</u>	116
5.2.1 Évolution des flux économiques interprovinciaux.....	116
5.2.2 Comparaison des flux commerciaux interprovinciaux et internationaux du Canada	120
5.2.3 Comparaison des flux économiques interprovinciaux et internationaux des provinces.....	123
5.2.4 Destination des exportations internationales des provinces.....	129
<u>5.3 Le libre-échange a-t-il engendré une diversification ou une concentration des exportations provinciales à destination des États-Unis et du Mexique?</u>	137
5.3.1 Diversification ou concentration des flux économiques?.....	137
5.3.2 Structure et évolution des exportations des provinces canadiennes à destination des États-Unis.....	139
5.3.3 Structure et évolution des exportations des régions canadiennes à destination du Mexique	148

<u>5.4 Le libre-échange favorise-t-il une réorientation des échanges économiques entre les régions?</u>	153
5.4.1 Introduction.....	153
5.4.2 Direction des exportations canadiennes en direction des régions américaines.....	154
5.4.3 Direction des exportations régionales en direction des États américains	160
5.4.4 Direction des importations canadiennes en provenance des États-Unis.....	163
<u>Conclusion</u>	169
<u>Confirmation ou infirmation des questions de recherche?</u>	169
<u>Limites de la recherche</u>	170
<u>Discussion</u>	171
<u>Bibliographie</u>	174
<u>Annexes</u>	xxi
<u>Annexe I. Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV de l'Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994</u>	xxi
<u>Annexe II. Règlement des différends sous l'ALÉNA</u>	xxv
<u>Annexe III. Comparaison du Système Harmonisé (SH) et du SCIAN</u>	xxvi
<u>Annexe IV. Précisions concernant la réciprocité des sources statistiques Canada-États-Unis. Extrait du site www.strategis.gc.ca</u>	xxvii
<u>Annexe V. Liste des chapitres du Système Harmonisé (S.H.)</u>	xxviii
<u>Annexe VI. Régions américaines selon la typologie d'Industrie Canada</u>	xxxi

Liste des tableaux

Tableau 1 : Durée moyenne de détention d'une action boursière dans le monde : le règne du court terme (en nombre de mois)	12
Tableau 2 : Cycles de négociation.....	14
Tableau 3 : Principales associations.....	20
Tableau 4 : Niveaux d'intégration.....	24
Tableau 5 : Exportations totales des pays membres de l'ALÉNA en direction de l'intérieur de la zone. 1993-2002. En dollars constants de 1992.....	57
Tableau 6 : Croissance des exportations entre 1993 et 2002.....	58
Tableau 7 : Proportion des exportations canadiennes, américaines et mexicaines vers l'ALÉNA. (En %).....	60
Tableau 8 : Proportion des importations canadiennes, américaines et mexicaines en provenance de l'ALÉNA, en pourcentage.....	61
Tableau 9 : Proportion des exportations totales dirigées vers les pays membres de l'ALÉNA.....	62
Tableau 10 : Balance commerciale des pays membres en millions \$CAN constants de 1992.....	64
Tableau 11 : Valeur du commerce interne et extérieur de l'ALÉNA (en milliards de dollars courants US).....	68
Tableau 12 : Direction des exportations économiques de l'ALÉNA (En pourcentage).....	70
Tableau 13 : Poids relatif de chaque pays dans le commerce total intra-ALÉNA.....	75
Tableau 14 : Part relative des importations de chacun des partenaires dans l'ensemble ALÉNA	76
Tableau 15 : Part relative des exportations de chacun des partenaires dans l'ensemble ALÉNA.....	76
Tableau 16 : Poids de chacune des diades dans le commerce intra-continentale.....	77
Tableau 17 : Taux de croissance des échanges commerciaux de 1993 à 2002. En milliards \$CAN.....	78
Tableau 18 : Évolution de la part de la Chine, du Japon, du Canada et du Mexique dans le déficit annuel américain pour les années 1993 et 2002.....	88
Tableau 19 : Les dix secteurs les plus importés par les États-Unis en provenance de Chine et du Mexique.....	89
Tableau 20 : Part des dix chapitres les plus échangés dans le commerce bilatéral entre 1993 et 2002.....	95
Tableau 21 : Degré de concentration des trois premiers chapitres importés, par pays d'origine, entre 1993 et 2002.....	97
Tableau 22 : Structure des dix premiers chapitres importés, par pays importateur. En 1993 et en 2002.....	98
Tableau 23 : Croissance en pourcentage des dix premiers chapitres importés en 2002, au cours de la période 1993-2002.....	105

Tableau 24 : Part des différentes régions dans les exportations interprovinciales, par province.....	117
Tableau 25 : Part des différentes régions dans les exportations interprovinciales, par province	118
Tableau 26 : Taux de croissance des flux commerciaux des provinces de l'Atlantique entre 1989 et 1999.....	125
Tableau 27 : Taux de croissance des flux commerciaux du Manitoba et de la Saskatchewan entre 1989 et 1999.....	126
Tableau 28 : Taux de croissance des flux commerciaux du Manitoba et de la Saskatchewan entre 1989 et 1999.....	127
Tableau 29 : Destination des exportations canadiennes vers l'étranger en 1993 et en 2002.....	130
Tableau 30 : Destination des exportations internationales des provinces de Terre-Neuve et l'Île-du-Prince-Édouard en 1993 et en 2003. En millions de dollars constants de 1992.	131
Tableau 31 : Destination des exportations internationales des provinces du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse en 1993 et en 2003. En millions de dollars constants de 1992.....	132
Tableau 32 : Destination des exportations internationales des provinces de Québec et de l'Ontario en 1993 et en 2003. En millions de dollars constants de 1992.....	133
Tableau 33 : Destination des exportations internationales des provinces du Manitoba et de la Saskatchewan 1993 et en 2003. En millions de dollars constants de 1992.....	134
Tableau 34 : Destination des exportations internationales des provinces de l'Alberta et de la Colombie-Britannique en 1993 et en 2003. En millions de dollars constants de 1992.....	135
Tableau 35 : Part des exportations des provinces canadiennes destinées au États-Unis et au Mexique entre 1994 et 2002.....	136
Tableau 36 : Évolution de la part des dix premiers chapitres exportés par les régions canadiennes en direction des États-Unis entre 1993 et 2003.....	138
Tableau 37 : Évolution de la part des dix premiers chapitres exportés par les régions canadiennes en direction du Mexique entre 1993 et 2003.....	139
Tableau 38 : Proportion des exportations liées au secteur de l'automobile.....	144
Tableau 39 : Part des provinces dans les importations totales du Canada en provenance des États-Unis entre 1993 et 2000.....	164
Tableau 40 : Région d'origine des exportations américaines destinées au Canada entre 1993 et 2002.....	165
Tableau 41 : Valeur des exportations des régions américaines en milliards de dollars constants de 1992 entre 1993 et 2002.....	166
Tableau 42 : Répartition des exportations régionales américaines en fonction des provinces canadiennes entre 1993 et 2002.....	167
Tableau 43 : Direction des exportations des régions américaines vers les provinces canadiennes en millions de dollars constants de 1992, pour les années 1993 et 2002.....	168

Liste des figures

Figure 1 :	Commerce international du Canada de 1984 à 1998 en milliards de \$CAN constants de 1992	45
Figure 2 :	Flux commerciaux du Canada de 1984 à 1996. En \$CAN constants de 1992.....	49
Figure 3 :	Commerce total du Canada à destination et en provenance des États-Unis.....	49
Figure 4 :	Part des États-Unis dans les exportations canadiennes de 1984 à 2002.....	50
Figure 5 :	Part des États-Unis dans les importations canadiennes de 1984 à 2002.....	51
Figure 6 :	Flux commerciaux des États-Unis de 1984 à 1996 en \$US.....	52
Figure 7 :	Part du Canada dans le commerce international des États-Unis de 1984 à 2002.....	52
Figure 8 :	Flux commerciaux du Mexique de 1984 à 1996 en \$US.....	53
Figure 9 :	Valeur des échanges commerciaux intra-ALÉNA de 1993 à 2002. En dollars constants de 1992.....	56
Figure 10 :	Exportations totales des pays de l'ALÉNA à destination des pays membres pour 1993 et 2002. En milliards \$CAN constants de 1992.....	59
Figure 11 :	Importations totales des pays de l'ALÉNA en provenance des pays membres pour 1993 et 2002. En milliards de \$CAN constants de 1992.....	59
Figure 12 :	Évolution des exportations totales des membres de l'ALÉNA par destination.....	63
Figure 13 :	Évolution de la part de l'ALÉNA dans les importations totales des pays membres de L'ALÉNA.....	63
Figure 14 :	Balance commerciale intra zonale des pays membres de l'ALÉNA.....	65
Figure 15 :	Part du Canada et du Mexique dans la balance commerciale américaine.....	67
Figure 16 :	Part des relations bilatérales dans le commerce intra-continentale en 1994.....	78
Figure 17 :	Part des relations bilatérales dans le commerce intra-continentale en 2002	78
Figure 18 :	Évolution du nombre d'employés des maquiladoras (en milliers).....	80
Figure 19 :	Part des maquiladoras dans les exportations totales du Mexique (En %).....	80
Figure 20 :	Provenance des importations américaines.....	85
Figure 21 :	Part de la Chine dans les importations nord-américaines.....	86
Figure 22 :	Part du Japon dans les importations nord-américaines.....	87
Figure 23 :	Évolution de la part de cinq secteurs sélectionnés dans les exportations totales à destination des États-Unis.....	90
Figure 24 :	Évolution des exportations chinoises et mexicaines, pour cinq chapitres sélectionnés. En milliards \$CAN constants de 1992.....	91
Figure 25 :	Évolution de la part de chacun des dix premiers chapitres échangés en 2002 au cours de la période 1993-2002. En millions de dollars constants de 1992.....	102
Figure 26 :	Parts de marché des pays de l'ALÉNA, par chapitre entre 1993 et 2002.....	107
Figure 27 :	Taux de croissance des exportations interprovinciales entre 1992 et 1999, par province.....	119
Figure 28 :	Évolution des flux économiques interprovinciaux et internationaux du Canada entre 1984 et 1999, en millions de dollars constants de 1992.....	121

Figure 29 :	Évolution du ratio exportations interprovinciales/ exportations internationales.....	122
Figure 30 :	Évolution des flux économiques de Terre-Neuve, de l'Île-du-Prince-Édouard, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse entre 1989 et 1999, en millions de dollars constants de 1992.....	124
Figure 31 :	Évolution des flux économiques du Québec et de l'Ontario entre 1989 et 1999, en millions de dollars constants de 1992.....	125
Figure 32 :	Évolution des flux économiques du Manitoba et de la Saskatchewan entre 1989 et 1999, en millions de dollars constants de 1992.....	127
Figure 33 :	Évolution des flux économiques de l'Alberta et de la Colombie-Britannique entre 1989 et 1999 en millions de dollars constants de 1992.....	128
Figure 34 :	Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par les provinces de l'Atlantique à destination des États-Unis entre 1993 et 2003. En millions \$CAN constants de 1992.....	140
Figure 35 :	Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par le Québec à destination des États-Unis entre 1993 et 2003. En millions de \$CAN constants de 1992.....	141
Figure 36 :	Québec. Croissance des exportations dans le secteur de la navigation aérienne et spatiale, en millions \$CAN constants de 1992.....	142
Figure 37 :	Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par l'Ontario à destination des États-Unis entre 1993 et 2003, en millions de \$CAN constants de 1992.....	143
Figure 38 :	Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par les Prairies à destination des États-Unis entre 1993 et 2003, en millions de \$CAN constants de 1992.....	145
Figure 39 :	Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par la Colombie-Britannique à destination des États-Unis entre 1993 et 2003, en Millions de \$CAN constants de 1992.....	146
Figure 40 :	Évolution des exportations de la Colombie-Britannique vers les États-Unis et le Mexique, en dollars constants de 1992.....	147
Figure 41 :	Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par les provinces de l'Atlantique à destination du Mexique entre 1993 et 2003, en milliers de \$CAN constants de 1992.....	149
Figure 42 :	Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par le Québec à destination du Mexique entre 1993 et 2003, en millions de \$CAN constants de 1992.....	149
Figure 43 :	Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par l'Ontario à destination du Mexique entre 1993 et 2003, en millions de \$CAN constants de 1992.....	151
Figure 44 :	Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par les Prairies à destination du Mexique entre 1993 et 2003, en millions de \$CAN constants de 1992.....	151
Figure 45 :	Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par la Colombie-Britannique à destination du Mexique entre 1993 et 2003. En millions de \$CAN constants de 1992.....	152

Figure 46 : Répartition des exportations en fonction de la région de la destination en 1993 et en 2002.....	147
Figure 47 : Valeur des exportations canadiennes vers les dix premiers États destinataires entre 1993 et 2002, en millions de \$CAN constants de 1992.....	159

Liste des cartes

Carte 1 : Pays membres de l'ALÉNA.....	30
Carte 2 : Valeur des exportations et part des régions américaines dans les exportations canadiennes, entre 1993 et 2002. En dollars constants de 1992.....	156
Carte 3 : Taux de croissance des exportations canadiennes à destination des États américains entre 1993 et 2002.....	158
Carte 4 : Distribution et schématisation des exportations en fonction des principaux États pour 1993 et 2002. Canada et provinces de l'Atlantique.....	161
Carte 5 : Distribution et schématisation des exportations en fonction des principaux États pour 1993 et 2002. Québec et Ontario.....	162
Carte 6 : Distribution et schématisation des exportations en fonction des principaux États pour 1993 et 2002. Prairies et Colombie-Britannique.....	163

Liste des sigles et des abréviations

ALÉ	Accord de Libre-Échange (Canado-États-Unis)
ALÉNA	Accord de Libre-Échange Nord-Américain
ASEAN	Association of South East Asian Nations
FMI	Fond Monétaire International
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
HOS	Hecksher, Ohlin et Samuelson (<i>Théorème de HOS</i>)
INEGI	Instituto Nacional de Estadística Geographica e Informática
MAECI	Ministère des Affaires Étrangères et du Commerce International
OCDE	Organization for Economic Cooperation and Development
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
SCIAN	Système de Classification des Industries de l'Amérique du Nord
SH	Système Harmonisé

Je dédie ce mémoire à
mon neveu Félix et à ma filleule Alexane.

Remerciements

D'abord, je tiens à remercier très sincèrement ma mère Lise et mon beau-père Jean-Guy pour l'aide financière, le soutien et les encouragements de tous les instants.

Toute ma reconnaissance à mon conjoint des quatre dernières années, Jacques-Alain, qui a su me motiver dans les moments les plus difficiles et qui m'a toujours, sans exception, soutenu dans mon cheminement académique.

Je tiens à remercier Monsieur Claude Manzagol, le Département de géographie, la Faculté des études supérieures ainsi que la Fondation Louise et Bernard Lamarre pour le support financier qu'ils m'ont accordé.

Je remercie les gestionnaires de la Division du recouvrement de l'Assurance-emploi pour la stabilité et la flexibilité dont j'ai pu bénéficier dans le cadre de mon travail durant toute la durée de mes études. Ce fut grandement apprécié.

Mes remerciements également à ma famille (Karine, Luc, Gaétane, grands-parents) et mes amis (Isabelle, Francis, Frédérick) pour leurs encouragements, ainsi qu'à ceux qui m'ont été d'une aide précieuse au cours des deux dernières années (Maxime Beaupré, Julie Turgeon, Frédérick Lessard, Christian Dubé, Yasmine Harmouche, Laurent Terral, David Trépanier). Un biscuit à Astérix, futur chien d'accompagnement de la Fondation Mira, qui m'a tenu compagnie durant toute la durée de ma rédaction et qui m'a fait vivre une pléthore d'aventures!

Un merci spécial à Mathieu-Nicolas Tardif pour son aide et ses conseils en informatique.

Patrick

L'étudiant est et restera toujours, malgré tout l'intérêt que le corps professoral peut lui porter, le principal agent de son éducation.

*(Citation adaptée d'Alain Baccigalupo,
Professeur au Département de Science
Politique de l'Université Laval)*



Introduction

Au cours de l'année 2004, deux accords célèbrent leur 15^e et 10^e anniversaire. Il s'agit respectivement de l'Accord de Libre-Échange entre le Canada et les États-Unis¹ et de l'Accord de Libre-Échange Nord-Américain². Ces deux traités constituent les plus importants jalons de l'histoire économique contemporaine de l'Amérique du Nord. Contrairement aux ententes sectorielles qui les précèdent, ils se distinguent par l'entrée en vigueur d'un libre-échange généralisé à l'ensemble des biens et services³, ainsi que par l'ambition des moyens mis à la disposition des partenaires (création d'un mécanisme de règlement des différends).

Ces deux ententes s'insèrent dans un contexte de mondialisation où, paradoxalement, la compétitivité interétatique et la crainte du multilatéralisme mènent à la constitution de vastes zones régionales de libre-échange. L'Amérique du Nord ne fait pas exception à la règle. Cette régionalisation a toutefois comme prélude le processus d'intégration de l'économie continentale qui puise ses racines dans le XIX^e siècle. Brunelle et Deblock (1991) qualifient cette évolution comme étant une *continentalisation*. Celle-ci se définit comme étant la conjonction de deux tendances, soit la « *reconfiguration des filières de production à l'intérieur de l'espace continental et la multiplication et l'intensification des relations d'échange entre les économies* » (Brunelle et Deblock, 1994).

Ce mémoire s'articule autour du concept de *continentalisation*, à partir duquel trois questions de recherche ont été formulées :

- La continentalisation implique-t-elle une intensification des échanges et une plus grande interdépendance entre les trois partenaires?
- La continentalisation entraîne-t-elle une reconfiguration de la carte géoéconomique du continent?
- La continentalisation a-t-elle un impact tangible sur les économies régionales, leurs échanges commerciaux et la structure de leurs exportations?

¹ Ci-après ALÉ

² Ci-après ALÉNA

³ Sauf exceptions. Voir la section 1.5.3.

La réalisation de cette recherche se fait à l'échelle nationale (États-Unis, Canada, Mexique) et régionale (provinces canadiennes et États américains). Elle repose sur l'utilisation de données statistiques issues des flux économiques intra-continentaux (importations, exportations et balance commerciale) et porte essentiellement sur la période s'étalant de 1989 à 2003.

Le processus d'intégration continentale s'avère fort complexe. Il est constitué de l'interaction de nombreux facteurs d'ordre économique, social et politique. En conséquence, le champ d'application de ce mémoire se circonscrit à la seule sphère économique. L'observation et l'analyse des flux commerciaux à l'intérieur du continent nord-américain ne permettent pas d'expliquer les origines et les facteurs fondamentaux de l'intégration continentale. Toutefois, ils constituent des indicateurs fiables et précis de l'évolution de ce processus.

En somme, ce mémoire vise à illustrer l'impact de la continentalisation sur les échanges économiques (Restructuration, réorientation et modification de la nature des flux) et ses répercussions sur la carte géoéconomique de l'Amérique du Nord.

Premier chapitre Définition du cadre conceptuel

La compréhension de la continentalisation¹ en Amérique du Nord ne saurait être abordée sans une analyse approfondie du cadre conceptuel. Les fondements théoriques sur lesquels elle repose relèvent autant du droit que de la géographie, de la politique et de l'économie. Nous avons donc retenus une approche multidisciplinaire afin de bien cerner le processus.

Dans cette première partie, nous abordons notre cadre conceptuel par l'évocation de la mondialisation et de sa géographie, contexte dans lequel s'insère la continentalisation de l'Amérique du Nord. Nous puisons ensuite dans le répertoire des auteurs classiques de la *théorie du commerce international* afin de mettre en valeur les fondements économiques de ces deux processus, à la fois parallèles et étroitement liés. Puis nous enchaînons avec l'Accord Général sur les Tarifs et le Commerce² qui concrétise les principes édictés par le libéralisme économique. Toutefois, les répercussions de cet accord vont bien au-delà de la simple diminution des tarifs douaniers. L'article XXIV permet aux États d'adhérer à des blocs régionaux, à la condition que ceux-ci favorisent une diminution générale des tarifs. Il s'ensuit une régionalisation au cours de laquelle les États se sont regroupés. Dans le cas de l'Amérique du Nord, certains chercheurs privilégient le vocable « continentalisation », terme que nous avons retenu pour les fins de ce mémoire.

1.1 La mondialisation

1.1.1 Conceptualisation de la mondialisation

Une revue des ouvrages liés de près ou de loin à la mondialisation révèle une pléthore de définitions, toutes différentes les unes des autres. Cette situation s'explique par le caractère intangible de la mondialisation et par le biais disciplinaire des auteurs, lesquels

¹ Par continentalisation, nous entendons l'interdépendance croissante des économies nord-américaines et l'intensification des échanges économiques entre celles-ci.

² Soit le *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) en anglais. L'acronyme GATT est le terme utilisé ci-après.

la perçoivent en fonction de leur champ d'étude. À cette situation s'ajoute le débat autour de la pertinence de différencier les termes « mondialisation » et « globalisation ». En somme, ce qui se révèle être une richesse lexicographique est également un sérieux handicap dès lors on compare les ouvrages entre eux, puisqu'il existe autant de définitions que d'auteurs.

D'abord, soulignons que le terme « mondialisation » est né sous la plume de l'américain Théodore Levitt au cours des années 1980. Toutefois, la mondialisation n'est pas un processus nouveau. Déjà, en 1931, P.Valéry fut en quelque sorte le précurseur de Levitt en annonçant le commencement du temps du monde fini.

La mondialisation prend racine dans plusieurs millénaires d'histoire. Manzagol (2003) cite les réseaux commerciaux mis en place par les Phéniciens dans tout le bassin méditerranéen. La route de la soie et le commerce triangulaire constituent également d'autres jalons. Toutefois, elle n'a connu de véritable expansion qu'à partir du grand *désenclavement planétaire des XVe et XVIe siècles* (Adda, 1996a :p.62).

Dans un contexte contemporain, la mondialisation s'exprime par une « libéralisation des échanges, des investissements et des flux de capitaux ainsi que par l'importance croissante de tous ces flux et de la concurrence internationale dans l'économie mondiale⁶ ». (Définition du B.I.T. cité par Senarclens, 1998 : p.71, appuyé en cela par Biersteker, 2000 : p.148). Elle est un processus (Rodrigue, 2000 : p.2). En plus de l'augmentation du commerce, de la rapidité des mouvements de capitaux et de la hausse des investissements directs à l'étranger (I.D.E), Woods (2000) souligne l'importance des mouvements de population entre les pays.

Dolfus (1994 : p.5) fait référence à un *espace monde* en tant : « qu'espace de transaction de l'humanité, tissé par les échanges de toute nature ». En ce sens, Carroué (2002, p.5) bonifie la thèse des *économies-monde* telle qu'exprimée initialement par Braudel et

⁶ BIT. L'emploi dans le monde 1996/97. *Les politiques nationales à l'heure de la mondialisation*. Genève, 1996 p.1.

Wallerstein, en affirmant que ces dernières se sont amalgamées au cours de la seconde moitié du XXe siècle en une seule *économie monde*.

Malgré le caractère polysémique de la mondialisation, nous avons retenu, pour les fins de la présente recherche, la définition proposée par Held, McGrew *et al.* dans leur ouvrage intitulé *Global Transformations*. Selon ces derniers, la mondialisation est un

« Processus qui englobe différents phénomènes et qui engendre une transformation de l'organisation spatiale des relations sociales et économiques en termes d'extensivité, d'intensité, de vélocité et d'impact. » (Held, McGrew et al. 1999: p.17)

L'intérêt de cette formulation réside dans le fait que l'emphase est mise sur quatre attributs qui sont censés *qualifier* et *incarner* la mondialisation : extensivité des réseaux, intensité des interconnexions, vélocité des flux (rapidité des transactions) et impact des flux. Ces *quatre dimensions spatio-temporelles* ne se limitent pas à une simple description de la mondialisation, mais révèlent aussi l'empreinte de cette dernière sur le système monde (Dezzani, 2001 : p.331). Par ailleurs, cette définition a pour principal avantage de décroiser le concept de la mondialisation des seules questions financières et économiques.

1.1.2 Géographie de la mondialisation

Loin d'être un processus uniforme et homogène, la mondialisation se caractérise plutôt par son caractère discontinu (Krugman, 1991; Veltz, 1996; Jacobs, 1984). Certains territoires s'avèrent être complètement exclus du processus, tandis que d'autres, au contraire, en bénéficient largement. Senarclens (1998 : p.92) exprime ainsi ce raisonnement: *« L'espace de la globalisation est restreint. »* La mondialisation est donc partagée entre un espace d'intégration et un espace d'exclusion (Adda, 1996a). Par exemple, la Silicon Valley, New York et Tokyo sont fortement intégrés à l'économie mondiale, tandis que d'autres, tels que la Gaspésie et la majeure partie de l'Afrique, se trouvent marginalisés, à l'écart des courants commerciaux.

Cette situation a été qualifiée différemment selon les auteurs. Ainsi, la concentration des richesses au sein de quelques grandes zones à travers le monde a mené Pierre Veltz (1996) à affirmer que l'économie mondiale était en fait une économie d'archipel. Il rejoint en ce sens les conclusions de Senarclens (1998) et de Sassen (2000) concernant le mouvement de concentration des activités de production autour des régions métropolitaines.

Ohmae (1996) parle quant à lui de *modèle zébré* afin de qualifier le caractère discontinu du développement économique et de l'existence de vastes zones sous-développées, situées à l'écart des principaux flux économiques. Scott (1998) abonde dans le même sens en qualifiant le système monde de *mosaïque globale*, ce terme illustrant, entre autres, la prééminence économique de certaines régions au sein des ensembles nationaux. Selon Scott (1998), les États ne doivent plus être considérés comme étant une unité, mais bien comme étant des regroupements de régions disparates et différenciées. Comme l'affirme Krugman (1991:p.70): « a nation is not a region or a single location ». En somme, ces termes renvoient à la question que pose Alain Nonjon (2000: p.255) : la mondialisation est-elle une dynamique d'intégration ou d'exclusion?

Au cours de la décennie 1990, certains auteurs ont avancé l'idée selon laquelle la mondialisation engendrerait la fin de la géographie (O'Brien, 1992), tandis que d'autres prédisaient la fin des frontières (Ohmae 1990, Dicken 1992) ou des États (Ohmae, 1996). Veltz s'oppose à ces thèses. À son avis, « ...la proximité continue d'imposer sa loi. Avec la fin de la guerre froide et des étranges découpages qu'elle avait imposé à notre monde, on peut dire que la géographie ordinaire reprend ses droits. » (Veltz, 2002 : p.57) D'ailleurs, il cite les études de Mac Callum (1995) et de Engel et Rogers (1996) concernant l'impact de la frontière canado-américaine sur les économies de ces deux pays. Ces études montrent bien que les limites territoriales sont loin d'être abolies.

La mondialisation est un processus qui englobe de nombreux phénomènes et elle peut être étudiée selon de nombreuses perspectives. La plupart des auteurs s'entendent

toutefois pour affirmer que l'un des principaux dénominateurs communs de ce processus est l'intensification des échanges économiques. Le lien est d'ailleurs étroit entre la mondialisation et le libéralisme puisque tous deux s'appuient sur le libre-échange. Adda (1996a) parle même d'une emprise du capitalisme sur le système monde. D'ailleurs, il est fort probable que la mondialisation n'aurait pas été aussi développée qu'elle ne l'est actuellement si la majorité des États avaient embrassé le communisme. Les systèmes autarciques ne constituent pas un terreau propice aux échanges économiques. C'est pourquoi il s'avère incontournable d'aborder, dans la prochaine section, les fondements théoriques du commerce international.

1.2 Fondements théoriques du libéralisme économique

1.2.1 Perspectives historiques

Prédécesseur du libéralisme, le mercantilisme s'est développé en Europe au cours de la période située entre le XVI^e siècle et le XVIII^e siècle (Dictionnaire Mourre, 1996) à une époque de stagnation –voire dépression– économique. Le mercantilisme ne peut être considéré comme étant une véritable théorie puisqu'on : « *ne rencontre nulle part de corps de doctrine cohérent et complet.* » (Gervaise et Jambard, 1998: p.14). Succinctement, il vise, par le biais d'une balance commerciale excédentaire, à l'accumulation des richesses au détriment des États tiers. Il est également l'expression des premières interventions *systématiques* et *cohérentes* de l'État dans la sphère économique (Rodrigue, 2000; Adda, 1996a). En ce sens, son utilisation est subordonnée aux intérêts de l'État, qui y voit le moyen d'augmenter sa puissance militaire et de prétendre à une politique de puissance. Ses plus illustres représentants sont les français Richelieu et Colbert. Ce dernier a même donné naissance à une variante : le colbertisme (Manzagol, 2003; Gervaise et Jambard, 1998). Quoi qu'il en soit,

Ces approches sont en quelque sorte des antithèses de l'idée de libre-échange, dans le sens où le commerce international se trouve restreint et contraint par diverses mesures douanières. (Rodrigue, 2000 : p.207)

Quelques décennies plus tard, sous l'impulsion de penseurs tels que Friedrich List (1840) ou d'Alexander Hamilton⁷ (1791), naît le néo-mercantilisme. Contrairement aux théoriciens libéraux, ceux-ci estiment que l'État doit intervenir pour développer et soutenir l'industrie nationale avant de soumettre cette dernière à la concurrence internationale. Ce néo-mercantilisme a notamment été utilisé avec succès au Japon, en Allemagne et aux États-Unis, avec pour effet d'en faire les pays les plus prospères de la planète.

Plus récemment, Bairoch (1999) aborde la question de l'impact de la politique tarifaire sur le développement économique. Il critique sévèrement certains mythes associés au libéralisme⁸. Selon lui, le protectionnisme ne doit pas être considéré comme un vecteur de crises économiques. Au contraire, il permet l'industrialisation et la protection des industries nationales embryonnaires. Le libéralisme ne devient un outil de développement que dans la mesure où il bénéficie aux pays disposant d'une longueur d'avance sur leurs compétiteurs. En leur garantissant l'accessibilité à de nouveaux marchés ainsi qu'un débouché pour la production nationale, le libéralisme se fait toutefois aux dépens des pays du tiers-monde.

1.2.2 Le libéralisme et ses penseurs

Selon Gervaise et Jambard (1998 :p.16) : « le libéralisme est né comme une réaction au colbertisme dont les contraintes sont apparues sclérosantes. » Dès 1758, Quesnay souligne l'importance de la liberté de commerce dans son ouvrage intitulé *Tableau économique*. Près de deux décennies plus tard, en 1776, est publié l'ouvrage qui constitue

⁷ Auteur du *Rapport sur les manufactures*. Cet ouvrage est considéré comme étant le premier texte exprimant la théorie moderne du protectionnisme. (Bairoch, 1999 : p.53)

⁸Bairoch, dans son ouvrage *Mythes et paradoxes de l'histoire économique* (1999, p.70), intitule ainsi une section: Libre-échange = dépression? Protectionnisme = reprise?.

encore aujourd'hui le plus important jalon de l'histoire économique du libéralisme : *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, d'Adam Smith.

Smith soutient qu'à la base des échanges de marchandises résident la division du travail ainsi que la spécialisation des tâches en différents métiers. Ainsi, l'organisation du travail se fait de façon plus efficace, en plus de permettre une plus grande production de biens. Ce que ne permettrait pas une production autarcique. La contribution de Smith s'étend également à sa théorie des avantages absolus. Cette dernière postule que lorsqu'un pays a la capacité de produire un bien à meilleur coût, il est préférable de s'approvisionner auprès de ce pays et de se spécialiser dans la production de biens pour lesquels nous détenons un avantage absolu. Il est donc préférable : « d'abolir les protections douanières pour favoriser la division du travail à l'échelle internationale; il faut produire là où les coûts sont les plus bas. » (Manzagol, 2003 : p.38).

Ricardo enrichit la théorie de Smith avec sa loi des avantages comparatifs publiée en 1817 dans son ouvrage *Des Principes de l'économie politique et de l'impôt*. Selon cette loi, un État a tout intérêt à se spécialiser dans le domaine où il est le plus efficace économiquement. Et ce, même s'il bénéficie d'un avantage absolu dans les autres domaines de production. En somme, Ricardo milite en faveur du libre-échange et de la division internationale du travail. Un commerce libéralisé permet une plus grande complémentarité entre les économies nationales; la spécialisation qui en découle favorise le mieux-être des nations.

À son tour, la doctrine ricardienne est bonifiée par d'autres chercheurs. Structurée autour des articles de Heckscher (1919), Ohlin (1933) et Samuelson (1941, 1948, 1949)⁹, la théorie des « dotations de facteurs » étend la loi des avantages comparatifs aux facteurs de production (capital, terre, main d'œuvre). Les auteurs constatent l'inégale distribution des facteurs de production entre les pays. Certains bénéficient d'une main d'œuvre nombreuse et peu coûteuse (Inde), tandis que d'autres ont une abondance de capitaux (Angleterre) ou de terres vierges (Australie). Selon la théorie HOS (du nom des trois chercheurs précités), les États ont tout avantage à se spécialiser en fonction de leurs

⁹ Gervaise et Jambard, 1998 : p.17

facteurs de production. Dans un tel système, tous les États ont intérêt à se spécialiser et à exporter les biens produits en abondance et à importer les biens pour lesquels les facteurs de production sont absents ou peu nombreux. La théorie HOS explique donc la spécialisation des nations en fonction de leur dotation en facteurs de production.

Réunies, les œuvres de ces trois auteurs forment le corpus idéologique sur lequel s'est construite la *Théorie du commerce international*. Celle-ci promeut le libre-échange comme outil de développement et de prospérité, ainsi qu'en tant qu'idéal à atteindre :

Le libre-échange est le système économique dans lequel les biens et les services circulent librement, sans aucune barrière. (Bibeau, 1991 : p.103)

En ce sens, toute mesure protectrice, qu'elle soit d'ordre administratif ou tarifaire, ne peut que nuire au bien-être général de l'ensemble des nations commerçantes, puisqu'elle limite la libre circulation des marchandises et nuit à l'efficacité du système économique.

1.2.3 Les écueils de la spécialisation¹⁰

De nombreux auteurs ont critiqué la *Théorie du commerce international*, dénonçant son caractère restrictif et son manque de réalisme. Parmi les nombreuses faiblesses décelées, seules quelques unes sont ici synthétisées.

Face à la doctrine libérale qui conçoit le monde comme un marché harmonieux où le commerce est source de bienfaits pour tous, à condition d'être libéré de toute entrave, des analyses mettent en avant, au contraire, les inégalités et les rapports de force entre nations qu'entretient l'échange international. (Gervaise et Jambard, 1998 : p.32)

Une première critique concerne la théorie des avantages comparatifs. Celle-ci stipule que les États ont avantage à se spécialiser dans les activités où ils sont les plus efficaces, soit

¹⁰ Ce sous-titre a été emprunté à Bibeau, Jean-Pierre. Introduction à l'économie internationale. Montréal: Gaëtan Morin éditeur. 1991

dans les secteurs où le coût de production est relativement bas. En théorie, il en découle une complémentarité des échanges. Or, comme le relèvent certains auteurs (Helpman et Krugman (1985) cités par Rainelli, 1997 : p.21), une part importante du commerce international se réalise entre pays développés, lesquels se distinguent peu en ce qui concerne leur dotation en facteurs de production. Siroën (2000 : p.36) donne comme exemple la structure des échanges entre la France et l'Allemagne, beaucoup plus similaire et intense que la structure de leurs échanges avec le Maroc.

Deuxièmement, la théorie du commerce international accorde beaucoup trop d'importance aux nations en tant qu'unités d'analyse. Comme le fait remarquer Krugman (1991), une connaissance approfondie du commerce international dépend d'une meilleure compréhension de la dynamique interne des États.

Troisièmement, une des principales critiques formulée concerne le fait que les facteurs de production sont fort inégalement répartis entre les pays contrairement à ce qu'affirme la théorie du commerce international. Par exemple, les États-Unis sont beaucoup mieux dotés que la Mauritanie et ce, tant en termes de capitaux, de terres que de main d'œuvre. Généralisé à l'échelle mondiale, un tel schéma entraîne d'importantes inégalités à l'échelle infra continentale et mondiale. En outre, la théorie du commerce international repose sur le concept de la fixité des facteurs de production (Théorème HOS). Or, la mobilité de ces facteurs de production ne fait plus aucun doute : les flux de capitaux et de main d'œuvre franchissent allègrement les frontières. Ces mouvements ont même donné naissance, ou du moins favorisé l'émergence, de la mondialisation. Par exemple, dans le graphique ci-bas, on constate que la durée moyenne de détention d'une action boursière se réduit sans cesse, passant de 19,4 mois en 1990 à 6,4 mois en 2000. L'aisance et la rapidité avec laquelle les actions changent de main reflète bien la mobilité accrue des capitaux.

Tableau 1. Durée moyenne de détention d'une action boursière dans le monde : le règne du court terme (en nombre de mois)

1990	1992	1994	1996	1998	2000
19,4	24,9	16,8	14	10	6,4

Source : Carroué, 2002 : p.29 (FIBW, *Alternatives économiques*, 2001)

Finalement, la spécialisation de certains pays dans la production de biens à faible valeur ajoutée entraîne une dévalorisation de leur pouvoir d'achat et une détérioration des termes de l'échange¹¹. En conséquence, il leur faut exporter davantage pour pouvoir continuer à obtenir une même quantité de produits, ce qui ne peut que les appauvrir davantage. Tel est le cas des pays dont la balance commerciale dépend étroitement des exportations de matières premières. (Adda, 1996b; Bibeau, 1991)

1.2.4 La nouvelle théorie du commerce international

Les critiques précédentes ont mené à la création de la *Nouvelle théorie du commerce international* dont les modèles, contrairement aux précédents, « analysent des économies imparfaitement concurrentielles » (Siroën, 2000 : p.37). Selon Rainelli (1997) et Siroën (2000), Krugman est le porte-étendard de cette nouvelle approche. Ce dernier s'intéresse, contrairement à la *Théorie du commerce international*, à l'échelle infranationale et aux économies d'échelle. De plus, il critique le modèle de Ricardo, puisqu'il considère que ce dernier accorde trop d'importance au concept d'avantage comparatif.

Cette nouvelle théorie met de l'avant le rôle de la technologie dans le commerce international. Krugman et Obstfeld (1995) soulignent le fait que la technologie a un impact considérable sur le niveau de développement des États. Ainsi, certains pays exportent des biens à fortes valeurs ajoutées nécessitant technologie et savoir. D'autres,

¹¹ Dès 1969, Tremblay dans son ouvrage intitulé *La théorie du commerce international* souligne le débat qui entoure la détérioration des termes de l'échange pour les pays exportateurs de produits primaires. Considérée alors comme étant une *hypothèse*, la détérioration des termes de l'échange fait l'objet d'une première démonstration dans un rapport des Nations Unies portant sur les échanges de produits entre le Royaume-Uni et d'autres économies tiers-mondistes : « l'échange d'une certaine quantité de produits primaires exportés au Royaume-Uni aurait rapporté environ 40 pourcent moins de produits manufacturés qu'à la fin du dix-neuvième siècle » (Tremblay, 1969 : p.144). Voir United Nations. Department of Economic Affairs. *Relative prices of exports and imports of underdeveloped countries*. 1949.

au contraire, ne bénéficient pas des connaissances suffisantes ni même des techniques nécessaires à leur application. Il en découle une situation où le processus de fabrication est scindé en de nombreuses opérations afin de permettre à des ouvriers non qualifiés d'accomplir la tâche, ce qui se traduit bien souvent par une délocalisation de la production. Par exemple, le cas des maquiladoras de la frontière mexico-américaine. Dans de tels cas, le pays hôte ne bénéficie que rarement d'un transfert de technologie, ce qui n'implique donc pas d'effets de *spill over* sur le tissu économique local.

Les économies d'échelle jouent également un rôle fort important dans la *Nouvelle théorie du commerce international*. Selon Krugman et Obstfeld (1995), pour atteindre leur efficacité maximale, les économies d'échelle nécessitent une spécialisation des pays dans une production limitée de biens. Ceux-ci pourront alors être produits à une échelle beaucoup plus grande que le seul marché national. Par exemple, la Chine exporte ses produits manufacturés (textiles, jouets) à l'ensemble de la planète. Il en est ainsi pour les entreprises, telles que Bombardier et Embraer, qui se disputent le marché mondial d'avions régionaux. Finalement, les pays disposant d'économies d'échelles sont les plus à même de bénéficier du commerce international compte tenu de leur capacité à livrer des marchandises à un coût inférieur à celui de leurs concurrents.

1.3 Libre-échange et commerce mondial

Le système économique actuel s'est construit sur la doctrine du libéralisme, telle que conceptualisée par les auteurs classiques que nous avons étudiés précédemment. L'institutionnalisation de cette théorie s'est réalisée successivement par le biais du GATT et de l'OMC, lesquels visent à libéraliser et à réguler le commerce international. La présente section porte sur ces deux organismes, sur les principes qui les sous-tendent, ainsi que sur leur contribution dans la formation des blocs économiques régionaux.

1.3.1 Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce¹² (GATT)

En juillet 1944, les plénipotentiaires de 45 États se présentent à Bretton Woods (New Hampshire) afin de discuter de la reconstruction de l'Europe et de la stabilisation du système financier international. Les délégués, ayant encore à l'esprit la Grande Dépression des années 1930 et les deux Guerres mondiales, cherchent avant tout à mettre en place un nouvel ordre mondial qui puisse assurer la prospérité des États. Entre autres, deux organismes sont créés afin de promouvoir l'expansion du commerce mondial et la stabilité des changes : le Fonds Monétaires International (FMI) et la Banque Mondiale. Afin de gérer l'aspect commercial de la coopération économique internationale, un troisième organisme devait être créé : l'Organisation Internationale du Commerce (O.I.C.). Toutefois, ce projet n'obtient pas le support escompté de la part des parlements nationaux. Suite au refus du Congrès américain de ratifier la Charte de La Havane de 1948, le projet fut relégué aux oubliettes.

Tableau 2. Cycles de négociation

Année	Lieu	Appellation	Pays participants
1947	Genève	-	23
1949	Annecy	-	13
1951	Torquay	-	38
1956	Genève	-	26
1960-61	Genève	Dillon Round	26
1964-67	Genève	Kennedy Round	62
1973-79	Genève	Tokyo Round	102
1986-94	Genève	Uruguay Round	123

Source : www.wto.org

Parallèlement aux discussions portant sur la création de l'O.I.C., 23 pays entament dans l'immédiat des négociations concernant l'abaissement et la consolidation des tarifs douaniers. En janvier 1948 naît donc *l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)*, simple forum de négociation (Carroué, 2002 : p.18) dont l'objectif est de générer une diminution des tarifs douaniers et des obstacles au commerce. Cet accord provisoire regroupe des États « contractants ». Successivement, de nombreux États se sont joints au groupe alors qu'une série de cycles de négociation (round) furent

¹² GATT : General Agreement on Tariffs and Trade.

déclenchées afin de consolider et accroître la portée de l'accord (Voir le tableau précédent). Ces cycles ont abordé diverses problématiques : droits de douane, mesures antidumping et élargissement de l'accord à des domaines tels que les services et la propriété intellectuelle.

1.3.2 Principes du GATT

Issu de l'idéologie libérale et de la théorie du commerce international, le GATT favorise le libre-échange (libéralisation du commerce) et l'abaissement des tarifs douaniers. Principal organisme commercial multilatéral, celui-ci promet à ses membres une amélioration notable de leur bien-être (Nonjon, 1999 : p.126), notamment par la promotion des principes propres au libéralisme.

Parmi ceux-ci, la clause de la *Nation la plus favorisée*¹³ est probablement la plus importante. Elle stipule que l'octroi d'un avantage commercial à un État doit l'être également à tous les États, sans discrimination. Le *traitement national*¹⁴ s'applique aux produits importés et à la façon dont ceux-ci sont traités. Ils doivent bénéficier du même traitement dont bénéficient les produits nationaux. Cette clause s'applique également aux services, aux marques de commerce, aux droits d'auteurs ainsi qu'aux brevets. Le GATT promeut également la règle de la réciprocité. Ce qu'un État accorde à d'autres États doit également lui être accordé. Finalement, les États doivent faire preuve de transparence, notamment par en favorisant l'accès à l'information. Par exemple, en publiant la liste des tarifs douaniers imposés aux autres pays.

Le GATT a réellement permis une libéralisation graduelle du commerce international par le biais des huit cycles de négociations tenus entre 1947 et 1994, en plus de baliser –voire institutionnaliser- le processus de négociation des accords économiques. Tel que

¹³ Article I de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT de 1947). Voir également Jacob Viner. 1950. The customs union issue. New York. Carnegie Endowment for International Peace pour une analyse de l'impact de la clause de la *Nation la Plus Favorisée* sur les Unions douanières.

¹⁴ Article III de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT de 1947).

l'indiquent Gervaise et Jambard (1998 : p. 43), le GATT a obtenu trois résultats fondamentaux :

Un abaissement effectif des tarifs douaniers qui d'un niveau moyen de 40% à la fin de la guerre sont tombés à moins de 4% après l'Uruguay Round;
La définition de règles du jeu qui ont constitué le code de conduite du commerce international;
La mise en place d'une dynamique qui a permis d'une part l'extension de ces règles à la plus grande partie du monde (ce qui était loin d'être acquis) et d'autre part la mise en place de procédures souples permettant le respect de ces règles.

1.3.3 Critiques du GATT

Les gains du GATT en faveur d'une libéralisation du commerce ont engendré « *ce que certains appellent des concessions et d'autres de la souplesse* » (Gervaise et Jambard 1998 : p.43). Quoiqu'il en soit, certaines critiques reviennent régulièrement, à savoir l'incapacité du GATT à imposer le multilatéralisme, le recours fréquent aux clauses de sauvegarde et les nombreuses entorses à la règle de la *Nation la plus favorisée*.

Étant provisoire et non contraignant pour les États contractants, le GATT n'est pas en mesure d'imposer un véritable multilatéralisme. En dépit des efforts allant en ce sens, il y a eu une multiplication des accords bilatéraux : 33 accords entre les seules années 1990 et 1994 (Adda, 1996a : p.94). Parallèlement, se sont ajoutés les accords plurilatéraux. Ceux-ci ne sont pas obligatoires à l'ensemble des États contractants; seuls ceux qui souhaitent y participer peuvent être y être liés. Ces accords sont relatifs à quatre domaines : aéronefs civils, marchés publics, produits laitiers et viande bovine.

De plus, sous prétexte de préserver la souveraineté des États sur leurs économies nationales respectives, le GATT autorise le recours aux clauses de sauvegarde (article XIX), qui permettent d'imposer un contingentement ou des tarifs douaniers aux importations soudaines et massives qui risquent de déstabiliser le marché. Par ailleurs, les

barrières non tarifaires constituent autant d'entorses aux principes fondamentaux du GATT, en plus d'être discriminatoires. Ces *obstacles techniques au commerce* se sont multipliés au cours des années. Par exemple, citons les mesures sanitaires, les normes, les mesures administratives, les subventions et les mesures anti-dumping. Finalement, l'accord permet la création (article XXIV) de zones de libre-échange qui vont à l'encontre de la règle de la *Nation la plus favorisée*. Nous reviendrons plus loin sur ce point.

1.3.4 L'Organisation mondiale du commerce

Au cours du Cycle de négociation de l'Uruguay, les États s'entendirent pour la création d'un véritable organisme doté d'un secrétariat permanent chargé de régler le commerce international : l'Organisation Mondiale du Commerce (O.M.C.). Cette dernière incorpore le GATT au sein de sa charte constitutive, mais bénéficie de pouvoirs beaucoup plus étendus. Ses principales fonctions consistent en l'administration des accords commerciaux de l'OMC, en plus de servir de cadre pour les négociations commerciales et le règlement des différends commerciaux¹⁵.

Au cours des dernières années, l'OMC a porté le nombre de ses membres à 147 États en date du 25 mai 2004. Il a notamment réussi à intégrer la Chine (11 décembre 2001). Contrairement au GATT, l'OMC ne se limite pas au seul commerce des marchandises. Elle a désormais les coudées franches pour intervenir dans de nouveaux domaines, tels que les secteurs des services et la propriété intellectuelle (droit d'auteur et propriété intellectuelle) relative au commerce. Par ailleurs, l'ensemble des accords sont maintenant multilatéraux et s'appliquent uniformément à tous les pays. Le nouvel Organe de Règlement des Différends (ORD) permet dorénavant de « *résoudre les différends commerciaux, rapidement et de façon exécutoire* » (Manzagol, 2003 : p.39), ce que ne permettait pas le GATT.

¹⁵ Voir à ce sujet Adda, 1996.

1.3.5 Article XXIV

La théorie du commerce international énonce que « *le libre-échange généralisé maximise les effets de création de commerce tout en éliminant les effets de détournement* » (Siroën, 2000 : p.57). En ce sens, l'application à tous les pays membres de clauses telles que la *Nation la Plus Favorisée* et le *Traitement National* devrait permettre, en théorie, une ouverture généralisée des marchés intérieurs ainsi qu'un traitement équitable pour tous les pays.

Or, comme nous l'avons souligné précédemment, certaines mesures (Obstacles Techniques au Commerce) et articles (Article XXIV) permettent de contourner les principes fondamentaux sur lesquels le GATT et l'OMC reposent. L'incorporation du GATT à l'OMC n'a pas nécessairement entraîné l'abrogation ou l'extinction de ces mesures de contournement. Parmi celles-ci, il y en a une qui concerne les zones de libre-échange : l'article XXIV. Cette dernière permet de court-circuiter les obligations inhérentes à la clause de la *Nation la plus favorisée*, puisqu'elle offre la possibilité aux États de créer des zones de libre-échange à l'intérieur desquelles s'applique un tarif douanier avantageux :

Les parties contractantes reconnaissent qu'il est souhaitable d'augmenter la liberté du commerce en développant, par le moyen d'accords librement conclus, une intégration plus étroite des économies des pays participant à de tels accords. Elles reconnaissent également que l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange doit avoir pour objet de faciliter le commerce entre les territoires constitutifs et non d'opposer des obstacles au commerce d'autres parties contractantes avec ces territoires. (GATT de 1994, article XXIV, chap. 4)

Évidemment, certaines contraintes sont associées à l'application de l'article XXIV. Outre le *Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*, lequel précise les conditions auxquelles les

unions douanières et les zones de libre-échange doivent souscrire pour être reconnues comme tel, il y a le chapitre 7 qui stipule que les droits de douanes de la nouvelle zone ne doivent pas être plus élevés qu'antérieurement et que les autres réglementations ne doivent pas être plus rigoureuses qu'elles ne l'étaient avant l'accord :

Les droits de douane appliqués lors de l'établissement de cette union ou de la conclusion de cet accord provisoire ne seront pas, dans leur ensemble, en ce qui concerne le commerce avec les parties contractantes qui ne sont pas parties à de tels unions ou accords, d'une incidence générale plus élevée, ni les autres réglementations commerciales plus rigoureuses que ne l'étaient les droits et les réglementations commerciales en vigueur dans les territoires constitutifs de cette union avant l'établissement de l'union ou la conclusion de l'accord (GATT de 1994, chapitre XXIV, article 7, alinéa A);

Les droits de douane maintenus dans chaque territoire constitutif et applicables au commerce des parties contractantes qui ne font pas partie d'un tel territoire ou qui ne participent pas à un tel accord, lors de l'établissement de la zone ou de la conclusion de l'accord provisoire, ne seront pas plus élevés, ni les autres réglementations commerciales plus rigoureuses que ne l'étaient les droits et réglementations (GATT de 1994, chapitre XXIV, article 7, alinéa B)

L'article XXIV est perçu par plusieurs auteurs comme étant contraire au principe de non-discrimination promu par le GATT (Siroën, 2000; Deblock, 1994). L'édification de ces zones constituerait, selon eux, autant d'exemples d'exclusion et d'entraves à la libéralisation du commerce. Tussie et Ngaire (*dans* Ngaire, 2000 : p. 54) consacrent un chapitre sur le régionalisme et le multilatéralisme: « *Trade, regionalism and the threat to multilateralism* ». De son côté, Gibb (1994 : p.17) souligne que plusieurs blocs régionaux ont été incapables de libéraliser totalement leur commerce, tandis que Gervaise et Jambard (1998) reconnaissent dans cette situation l'établissement d'un libre-échange à deux vitesses. En somme, deux courants idéologiques s'opposent. Un premier, qui soutient l'idée que la régionalisation est un processus parallèle à la mondialisation qui va dans le sens d'une libéralisation des échanges. Un deuxième, qui croit au contraire que la

régionalisation est susceptible de poser de nouvelles barrières à un véritable libre-échange planétaire.

Tableau 3. Principales associations¹⁶

Année ¹⁷	Nom	Objectifs
1994	ALÉNA	Zone de libre-échange
1991	Marché commun du Sud (Mercosur)	Réaliser l'Union douanière
1973	Marché commun des Caraïbes (Caricom)	Réaliser l'union douanière
1969	Groupe Andin	Réaliser l'union douanière
1967	ASEAN	Arrangements commerciaux préférentiels
1960	AELE	Zone de libre-échange
1957	Union Européenne	Union économique
1947	BENELUX	Union douanière

Finalement, la lecture du *Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994* se révèle être fort pertinente pour bien saisir l'importance que représente, pour les États et le commerce mondial, l'existence des blocs économiques. Ce texte rassemble les États membres autour d'une déclaration commune où leur foi envers les unions douanières et les zones de libre-échange est réitérée. Il souligne également que ces accords doivent aller dans le sens d'une libéralisation du commerce et de l'abolition des tarifs douaniers¹⁸. En définitive, l'existence de l'article XXIV a permis la création d'une multitude d'accords régionaux disséminés sur l'ensemble de la planète, soit environ 80 en activité pour l'année 1998 (Rodrigue, 2000 : p.178). En tout, ce sont 110 accords qui ont été signés entre 1947 et 1994 (Manzagol, 2003 : p.93).

1.4 La régionalisation

La régionalisation est un processus dont les racines historiques remontent à l'immédiat après-guerre. Toutefois, certains chercheurs remontent un peu plus loin. Tel est le cas de

¹⁶ Source : Samir, Amin et al. Centre tricontinental. *Marchés régionaux ou guerres commerciales*. Paris Montréal. L'Harmattan. 1997.

¹⁷ Année de création.

¹⁸ À ce sujet, le lecteur peut consulter le texte intégral du *mémoire* en l'annexe I.

Deblock (1994, lequel cite Kenneth Bam¹⁹) à l'effet que dès l'entre-deux-guerres, le comité économique de la *Société des Nations* avait soulevé l'idée de procéder par étagisme, par le biais de la constitution d'accords économiques régionaux, et ce, afin d'accélérer l'abaissement des tarifs douaniers. Soulignons également que la régionalisation est largement répandue à travers le monde puisqu'en l'année 1995, tous les pays sauf le Japon et Hong Kong étaient membres d'un accord régional (Siroën, 2000).

1.4.1 Définition

De prime abord, la *régionalisation* est un terme polysémique puisqu'il renvoie à des entités territoriales qui ne partagent pas la même échelle géographique. Comme l'indique Siroën :

Les termes de région et de régionalisation sont ambigus. Ils font à la fois référence à une partition des États Nations en « provinces » et au regroupement de ces mêmes États Nations dans des ensembles politiques ou économiques plus ou moins fédérés. (Siroën, 2000 : p.3)

Dans le cadre de ce mémoire, la régionalisation fait référence au processus d'agglomération des États au sein d'ensembles plus ou moins intégrés politiquement et/ou économiquement. Il s'ensuit inévitablement une plus grande intensité des échanges réalisés à l'intérieur de la zone, ce qui a pour effet d'augmenter le commerce interne et de renforcer la complémentarité et l'interdépendance des économies membres.

Dans une optique optimiste, la régionalisation permet une ouverture des économies nationales et constitue une étape transitoire vers la création d'un marché unique planétaire²⁰. En permettant une libéralisation des échanges à une échelle régionale plutôt que globale, elle rend le processus plus acceptable pour les États, qui craignent un multilatéralisme tout azimut. En plus, la régionalisation permet la consolidation des

¹⁹ Kenneth W. Dam (1963), *Regional economic arrangements and the GATT : the legacy of a misconception*, *The Chicago law review*, vol.30, #4, pp.615-665.

²⁰ Selon Gibb (1994: p.7) : «*Regionalism can be interpreted as an attempt to promote the theory of free trade on a more restricted geographical basis. Simply put, free trade may be a good thing for the performance of the world economy as a whole but, inevitably, there will be winners and losers.* »

économies nationales puisqu'elle les amène graduellement à faire face à la concurrence internationale.

Paradoxalement, ce processus va aussi à l'encontre des principes de libre-échange, de réciprocité et de non-discrimination qu'il sous-tend²¹. Il crée une discrimination tant géographique qu'économique à l'encontre des autres États par l'instauration de tarifs douaniers asymétriques en fonction de l'origine des produits importés. En tant qu'obstacle au commerce, la régionalisation peut inciter les États à se réfugier derrière les blocs commerciaux afin d'éviter ou de contourner les obligations qui découlent de leur adhésion aux organismes multilatéraux que sont le GATT et l'OMC.

1.4.2 Typologie de la régionalisation

La régionalisation est interprétée différemment selon les auteurs. Elle est dynamique ou passive, elle exprime soit un état de fait²² ou un processus, et elle peut être représentée comme étant un continuum sur lequel se retrouvent les différents degrés d'intégration.

Selon une première approche, la régionalisation consiste en la poursuite d'une intégration de plus en plus poussée entre les partenaires. Par exemple, ils peuvent ainsi accroître leur degré d'interdépendance en passant du stade de libre-échange à celui d'union douanière. Cette approche se traduit donc par l'existence d'une volonté politique de mise en place d'un ensemble de structures politico-économiques visant à chapeauter l'ensemble. Le meilleur exemple de ce type de régionalisation est l'Union Européenne.

La seconde approche, qualifiée de négative, concerne les accords régionaux dont l'objectif principal se limite à l'abolition des tarifs douaniers (Tinbergen, 1965 : p.77). Dans un tel projet, les partenaires ne visent pas à accroître le degré d'intégration, mais cherchent plutôt à établir une zone de libre-échange. Par exemple, l'atteinte de cet

²¹ (...) *le mur tarifaire commun peut inciter les pays de l'union douanière à substituer à des sources extérieures d'approvisionnement des sources intérieures même si les producteurs des autres pays produisent à meilleur coût. C'est là l'effet de diversion ou de détournement de commerce >> (Citation de Viner (1950) issue de Tremblay, 1973).*

²² Traduction libre de *state of affairs* (Gibb, 1994 : p.27).

objectif a pris des décennies à commencer à se concrétiser en ce qui concerne l'ASEAN²³, fondée en 1967. Durant une longue période, seuls quelques arrangements commerciaux préférentiels étaient effectivement en vigueur.

Gibb (1994) relève quant à lui une seconde distinction entre : « *a state of affairs or a process* » (p.27). Selon lui, la régionalisation existe sous plusieurs formes : accord de libre-échange, union douanière, marché commun, union économique et union politique. Dans ce cas, il s'agit d'un état de fait, qui caractérise un degré d'intégration, à un moment donné. Par ailleurs, lorsque considérée comme étant un processus, la régionalisation est associée à la mise en place de différentes mesures visant l'accroissement du degré d'intégration ainsi que l'élimination graduelle de toute discrimination entre les États membres.

Finalement, Balassa²⁴ soutient que le processus de la régionalisation revêt différentes formes. Il est donc possible

« (...) de placer les différentes ententes régionales, en fonction de leur degré d'achèvement, sur un continuum qui irait de l'intégration dans un cadre national jusqu'à l'intégration complète à l'échelle mondiale. » (citation issue de Deblock, 1994 : p.4).

En conclusion de cette section, soulignons que les chercheurs s'entendent pour affirmer qu'il existe plusieurs types d'accords régionaux, qui se distinguent les uns des autres en fonction de leur degré d'intégration²⁵.

Le premier type d'accord régional est l'accord sectoriel. Comme son nom l'indique, il se limite à quelques secteurs économiques seulement. Il permet aux États d'amorcer un premier pas vers une coopération approfondie. La zone de libre-échange s'applique généralement à l'ensemble du commerce intra-zonal, bien que certaines exceptions soient acceptées à l'occasion. L'ALÉNA est un exemple concret de ce type d'accords. Le marché commun constitue l'étape suivante, puisqu'en plus de la zone de libre-échange, il

²³ ASEAN : Association of Southeast Asian Nations

²⁴ Bela Balassa (1961) Towards a theory of economic integration, Kyklos, Vol.XIV, pp.1-17

²⁵ Toutefois, mentionnons que certains accords régionaux sont hybrides puisqu'ils empruntent des caractéristiques à plus d'une catégorie.

inclut l'instauration d'un tarif extérieur commun. La zone devient donc une seule et unique région douanière. Tel est le cas du Mercosur. Le marché commun approfondit l'union douanière en permettant la libre circulation des facteurs de production à l'intérieur du bloc économique. L'union économique représente une forme poussée d'intégration puisque les pays membres appliquent alors des politiques macroéconomiques communes. Par exemple, l'Union Européenne en est l'archétype. Finalement, l'Union politique est le degré suprême d'intégration des sphères politiques et économiques. Aucun accord régionaux à ce jour n'a atteint un tel stade, si ce n'est le Zollverein (1836), prélude à l'unification allemande de 1871 (Manzagol, 2003).

Tableau 4. Niveaux d'intégration

Types d'accords régionaux	Description	Accord-type
Accord sectoriel	Forum de discussion, diminution de certains tarifs douaniers	ASEAN
Zone de libre-échange	Diminution généralisée des barrières douanières	ALÉNA
Union douanière	Zone de libre-échange et instauration d'un tarif extérieur commun	Mercosur
Marché commun	Union douanière qui comprend la libre circulation des facteurs de production	C.E.E.
Union économique	Politiques macroéconomiques communes	Union Européenne
Union politique	Unification politique et économique dans un ensemble supranational	

Inspiré de Manzagol (2003), Siroën (2000) et Gibb (1994)

1.4.3 Évolution du phénomène

Il est possible de distinguer deux phases dans l'évolution de la régionalisation en tant que processus. Dans l'immédiat après-guerre, les États cherchent à consolider et à stimuler la croissance de leurs économies respectives. L'adhésion à un bloc économique apparaît alors être la solution. À une intégration économique se sont succédées graduellement les intégrations politiques et sociales, comme dans le cas de l'Union Européenne, par exemple. Deblock (1994) situe cette première phase dans un contexte d'interventionnisme étatique. Brunelle et Deblock (1994 (a) : p.9) vont plus loin en affirmant que cette première étape se subdivise en deux processus :

Introduite au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale dans le domaine des relations économiques internationales, la notion d'intégration fait référence à deux processus distincts : à un processus de compénétration et d'interaction des activités économiques au sein d'un espace donné, que cet espace soit national, régional ou mondial d'une part; à un processus plus politique par lequel deux ou plusieurs pays voisins s'entendent pour se regrouper afin de former un seul ensemble économique, d'autre part. (...) Dans le premier cas, la notion d'intégration est étroitement liée au développement des échanges internationaux et aux phénomènes d'interdépendance croissante qui en résultent, alors que, dans le second, elle sous-tend un projet commun (...)

La seconde étape, qualifiée de *néo-régionalisme*, « se distingue en premier lieu par un principe de légitimité fondé sur l'internationalisation économique » (Balme, 1996 : p.35). Dans un contexte de fortes rivalités internationales et de compétitivité exacerbée par l'émergence des pays en voie de développement, le nouveau régionalisme permet d'assurer la : « *viabilité économique d'un développement tourné vers l'extérieur* » (Brunelle et Deblock, 1994 (a) : p.12). Les États, à défaut de rechercher un rapprochement politico-social par le biais d'institutions communes, visent plutôt à protéger leurs économies nationales de la menace du libre-échange mondial incarné par le multilatéralisme. L'intégration régionale offre alors une double voie de contournement : elle offre aux entreprises un accès privilégié à un marché élargi et elle permet aux États de renforcer leur pouvoir de négociation commun au sein des instances multilatérales. En somme, les considérations économiques l'emportent sur le politique dans ce *néo-régionalisme*.

En conclusion de cette section, nous avons vu que la régionalisation revêt différentes formes. Elle s'insère dans un vaste mouvement de libre-échangisme ayant éclos après la Deuxième Guerre mondiale et se prolongeant jusqu'à nos jours en vue d'accroître les échanges économiques entre les pays. Entre autres accords issus de cette période, l'ALÉNA constitue un exemple typique de régionalisation. Il a pour objectif principal l'abolition des tarifs douaniers entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Dans le

contexte nord-américain, cette intégration économique a été qualifiée de *continentalisation*, initialement par Brunelle et Deblock (1991).

1.5 La continentalisation

1.5.1 Définition

Dès 1988, Brunelle et Deblock [1992, 1994] analysent et qualifient l'évolution du système nord-américain, et mettent en exergue le processus d'intégration des économies mexicaines, américaines et canadiennes. Ils qualifient ce phénomène de «*continentalisation*».

La continentalisation fait référence à l'interdépendance croissante des économies nord-américaines. À tel point qu'il serait préférable de parler de commerce intra firme plutôt que d'échanges internationaux²⁶. D'ailleurs, Brunelle et Deblock définissent la continentalisation comme étant :

« Deux processus interreliés : la reconfiguration des filières de production à l'intérieur de l'espace continental et la multiplication des relations d'échanges entre les économies ». (Brunelle et Deblock, 1994b : p. 3)

En ce qui concerne le commerce intra firme, l'Institut de la Statistique du Québec (1999) confirme les assertions de Brunelle et Deblock : *« le commerce intrasociété représenterait 46% des exportations (dont 20% sont des voitures) et 44% des importations (dont 15% sont des voitures).²⁷ » (Proulx, 1999 : p.23)*. Il souligne également le caractère étroit des

²⁶ Selon Brunelle et Deblock (1991 : p.12) : « (Pour les données antérieures à 1989) Ces données sont d'autant plus significatives que, du côté canadien, 20 des 50 premières firmes sont sous contrôle américain et, qu'à elles seules, elles contrôlent environ un peu plus du quart des importations totales canadiennes répertoriées. Ajoutons à ceci que 89 p. cent, environ, des importations canadiennes et 81.5 p. cent des exportations relevaient du commerce intra-firme. » Source : Canada. Industrie et Commerce. *Les filiales des sociétés étrangères au Canada*. Ottawa. Divers numéros.

²⁷ F. Cameron, Trade activity of foreign affiliates in Canada, étude d'Industrie Canada, 1999.

échanges canado-américains, puisque de 1975 à 1995, entre 40% et 45% des flux portent sur les machines et le matériel de transport²⁸ (Proulx, 1999).

Brunelle et Deblock (1991) apportent également une nuance de taille. Contrairement, à l'Europe où aucun État n'impose sa prédominance, le processus d'intégration nord-américain est qualifié d'*asymétrique*. Non seulement l'économie canadienne est dix fois plus petite que celle de son voisin du sud, mais en plus, les flux canado-américains et mexicano-américains sont beaucoup plus intensifs que les échanges canado-mexicains.

La continentalisation, en tant que processus, est le terme employé pour décrire l'intensification des échanges économiques en Amérique du Nord. Elle n'est toutefois pas récente puisqu'elle s'ancre profondément dans l'histoire du continent nord-américain. En réponse aux liens étroits existants entre leurs économies nationales, de nombreux accords politico-économiques jalonnent l'histoire des relations canado-américaines et concourent à l'institutionnalisation du processus de la continentalisation. L'intégration du Mexique à l'intérieur de la sphère nord-américaine par le biais de l'Accord de Libre-Échange Nord-Américain (ci-après ALÉNA) constitue la plus récente étape de ce processus.

En somme, la continentalisation est le résultat de trois facteurs primordiaux : proximité géographique des trois pays, existence d'accords économiques signés antérieurement et institutionnalisation des relations économiques (Secrétariat de l'ALÉNA).

1.5.2 Perspectives historiques

Bien que l'ALÉNA constitue l'un des principaux jalons de l'intégration continentale, elle ne peut être considérée comme étant à l'origine de la continentalisation. Tel est également le cas de l'Accord de Libre-Échange (Ci-après ALÉ) entre le Canada et les

²⁸ G.C. Hufbauer et J.J. Schott. *L'Intégration économique de l'Amérique du Nord : les 25 dernières années et les 25 prochaines années*. Programme de publications de recherches d'Industrie Canada, 1998. et Pierre-Paul Proulx et E. Bélanger, *Economic integration in North America : formal, informal and spatial aspects*. Konjunkturpolitik. Applied economics quarterly, 42, Jahrgang 1996, heft 2-3.

États-Unis de 1989. Ces deux accords ont plutôt entériné et institutionnalisé le haut degré d'interdépendance entre les économies de ces deux pays, qui remonte à plusieurs décennies. D'ailleurs, ces ententes ne constituent que les plus récentes étapes de ce processus d'intégration.

Le premier traité de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a été signé en 1854 après cinq ans de négociation. L'entente incluait une réserve permettant aux parties contractantes d'abroger le traité après une période de dix ans. Ce dont les États-Unis se prévalurent après la douzième année, soit en 1866. Soulignons qu'à l'époque, ce pays venait de sortir de la Guerre de Sécession et que ses priorités s'en trouvaient modifiées. Selon certains auteurs canadiens (William Caniff, cité par White, 1988 : p.55), il est fort probable que la création de la Confédération Canadienne en 1867 aurait été compromise n'eut été de l'abrogation de l'accord. Dans un contexte de libre-échange, la constitution d'un marché unique canadien aurait été moins pertinente.

Le libre-échange canado-américain des années 1854-1866 eut néanmoins un profond impact sur la direction des exportations. Pour l'année 1870, 38% des exportations canadiennes étaient dirigées vers la Grande-Bretagne alors que 51% étaient destinés aux États-Unis (White, 1988 : p.59 et 73). Subséquemment, le protectionnisme américain et la Politique Nationale de John A. Macdonald de 1879 ont inversé la situation : en 1896, 57% des exportations étaient destinées à la Grande-Bretagne, contre 34% pour les États-Unis. (White, 1988 : p.73).

S'ensuivent alors deux tentatives infructueuses visant à rétablir le libre-échange, soit en 1874 et en 1911. Dans le premier cas, le marché américain peinait à se remettre de la crise économique de 1873, qui devait se prolonger tout au long des années 1870 (White, 1988). Les deux parties convinrent alors d'une entente concernant les matières premières, laquelle excluait pratiquement tout le secteur des produits manufacturés. Notons également qu'à ce moment, 37% des exportations canadiennes étaient dirigées vers les États-Unis et 59% des importations provenaient de ce pays (White, 1980).

Dans le second cas, le contexte politico-économique de l'époque ne favorisait pas de telles initiatives. Par la suite, les États ont plutôt tendance à se replier sur eux-mêmes, avec en toile de fond la fin de la Première Guerre mondiale et un climat de crise économique engendré par la crise boursière de 1929. Le retour au protectionnisme : « *atteindra son point culminant en 1930 avec le Smoot-Hawley Tariff Act qui fait grimper les tarifs à des niveaux sans précédent.* » (Rodrigue, 2000 : p.350)

Au cours de la Seconde Guerre mondiale, l'étroite collaboration canado-américaine se traduit par la signature de nombreux traités. Entre autres, l'accord de Hyde Park de 1941 concerne l'établissement d'un libre-échange sectoriel, limité au matériel de défense.

Deux décennies plus tard, une autre entente sectorielle voit le jour : le Pacte de l'automobile. Celui-ci crée une zone de libre-échange qui s'applique uniquement aux automobiles et aux pièces détachées d'origine, à l'exception des pneumatiques, batteries et pièces de rechange (Manzagol, 1986). Cet accord impose aux fabricants américains l'obligation d'augmenter leur production d'automobiles au Canada, en échange de quoi les tarifs douaniers sont abolis. Les États-Unis exigent de leur côté que les importations, pour être exemptes de tarifs, doivent souscrire à une règle d'origine selon laquelle 50% du contenu doit être nord-américain. En somme, le Pacte de l'automobile²⁹ ouvre la voie à une véritable intégration dans le secteur de l'automobile:

« The Canadian automotive industry was unable to compete effectively in international markets because of its traditional position as a high-cost duplication in miniature of the United States' automotive industry »
(Beigie, 1970: p.11)

Selon Krugman et Obstfeld (1995), cet accord reflète très bien l'importance des économies d'échelle dans le commerce international. Avant 1965, le secteur canadien de l'automobile n'est qu'une pâle réplique de celui des États-Unis. À cette époque, les constructeurs (GM, Ford, Chrysler) préfèrent construire au Canada des usines miniaturisées, plutôt que d'avoir à payer les droits tarifaires imposés aux importations.

²⁹ Cet accord va toutefois directement à l'encontre de la clause de la *Nation la Plus Favorisée* enchâssée dans le GATT, puisqu'il crée une discrimination basée sur l'origine des voitures importées.

L'industrie canadienne présente alors un taux de productivité de 30% inférieur à celui des États-Unis, ce qui est imputable à leur faible degré de spécialisation (Krugman et Obstfeld, 1995). L'abolition des tarifs douaniers entre les deux pays engendre une augmentation soutenue des échanges dans le secteur de l'automobile. De 16 millions de dollars en 1962, les exportations canadiennes à destination des États-Unis passent à 2,4 milliards de dollars en 1968 (Krugman et Obsfeld, 1995).

Outre les accords sectoriels, il n'y a pas eu entre 1866 et 1989 de véritable libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Malgré le fait que plusieurs accords sectoriels aient ponctué cette période, ceux-ci se limitaient à des secteurs précis de l'économie canadienne, tel que certaines matières premières (1911), le matériel de défense (1941) et le Pacte de l'automobile (1965). Il faut remonter au Traité de Réciprocité de 1854, lequel fut abrogé douze ans plus tard, pour relever le seul traité de libre-échange entre les deux pays.

L'adhésion du Canada au GATT et la signature d'ententes bilatérales, notamment avec son proche voisin, ont fait en sorte que les tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis étaient relativement bas avant l'entrée en vigueur de l'ALÉ. Cet argument a d'ailleurs été repris par les partisans du libre-échange afin de souligner le haut degré d'intégration économique des deux pays. D'ailleurs,

« Il est étonnant de constater que plus de 85% du commerce entre le Canada et les États-Unis avant 1989 était sujet à un tarif de 5% ou moins. Le principal problème était donc juridique, parce que, même si les tarifs étaient faibles, les procédures douanières étaient assez complexes » (Rodrigue, 2000 : p.351)

« En fait, avant la signature de l'accord de libre-échange entre les deux pays, c'est environ 74 p. cent des importations en provenance des États-Unis entraient au Canada franches de droit, environ 63 p. cent dans le secteur manufacturier, alors que du côté américain, c'est environ 71 p. cent des importations en provenance du Canada qui entraient de cette façon aux États-Unis ³⁰ » (Brunelle et Deblock; 1991, p.12)

³⁰ Canada. 1988. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. *L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis*. Ottawa.

La signature de l'ALÉ n'a donc pas initié l'intensification des échanges économiques entre le Canada et les États-Unis. Il a plutôt institutionnalisé le haut degré d'interdépendance des deux économies en leur fournissant un cadre juridique à l'intérieur duquel elles peuvent se développer, en plus de fournir des balises devant mener à une abolition graduelle des tarifs douaniers.

L'accord implique une libéralisation de tous les secteurs économiques, incluant l'agriculture, en plus de s'appliquer à d'autres domaines habituellement non concernés par ce type d'entente : les voyages d'affaires, les investissements et les services. Un mécanisme de règlement des différends est notamment prévu. Les parties contractantes s'entendent pour référer tout différend à la *Commission mixte du commerce canado-américain*. En cas d'insatisfaction des parties, celles-ci doivent se soumettre à un arbitrage obligatoire³¹. En outre, l'accord incorpore le Pacte de l'automobile (Chapitre 10). Dans ce dernier cas, la règle d'origine à laquelle devront se plier les constructeurs canadiens et américains est renforcée:

Toutefois, 50% des coûts directs de production d'un véhicule échangé en vertu de l'Accord devront avoir été engagés au Canada ou aux États-Unis. [...] Cette nouvelle règle équivaut à une prescription de 70% de contenu national selon l'ancienne formule (Texte de l'ALÉ, p.158).

L'ALÉ vient pallier une importante carence que le marché canadien ne pouvait combler à lui seul : l'accès à un vaste marché de plusieurs centaines de millions d'habitants. L'accord a provoqué peu de tensions aux États-Unis, contrairement au Canada. Dans ce pays, de vigoureux échanges entre les partisans et les adversaires de l'accord se sont déroulés dans les années précédant la mise en vigueur du traité.

Les premiers estiment que l'accord va permettre une formidable croissance des échanges économiques entre les deux pays, l'amélioration de la productivité et de la compétitivité des entreprises canadiennes, ainsi que l'amélioration de la qualité de vie des citoyens. En réponse à la critique selon laquelle l'accord placerait le Canada dans une position

³¹ Les arbitres étant choisis par la *Commission mixte du commerce canado-américain*.

d'infériorité vis-à-vis de son voisin du sud, ceux-ci affirment que la mise en place d'un mécanisme de règlement des différends permettra l'établissement d'une relation basée sur l'égalité et le respect des partenaires. Selon eux, l'accord va permettre d'éviter le protectionnisme américain et assurer l'accès aux entreprises canadiennes à ce vaste marché. Parmi les partisans, il y a évidemment le gouvernement canadien, les Chambres de commerce³², les grandes entreprises, les milieux professionnels, l'Ouest canadien, les Maritimes et le Québec.

Quant aux opposants du libre-échange, ceux-ci craignent essentiellement les pertes d'emplois, l'altération du Pacte de l'automobile, l'affaiblissement du secteur culturel et la possibilité que le Canada soit désavantagé par la formule du règlement des différends inclut dans le traité. Parmi les détracteurs de l'entente, il y a le Premier ministre Peterson de l'Ontario, le milieu culturel canadien-anglais et les syndicats (Métallos, Travailleurs canadiens de l'industrie automobile).

1.5.3 Accord de Libre-Échange Nord-Américain (ALÉNA)

L'ALÉNA a été entériné par les législatures nationales du Canada, des États-Unis et du Mexique au cours du mois de décembre 1992 et est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'objectif de cet accord est l'instauration complète d'une zone de libre-échange d'ici l'an 2008. Cette entente incorpore les notions de traitement national, de nation la plus favorisée et de transparence en vue d'éliminer les obstacles tarifaires, favoriser la concurrence et assurer la protection des droits de propriété intellectuelle, pour ne nommer que les principaux. Outre l'ALÉNA, les trois pays membres ont signé trois accords parallèles visant à compléter et renforcer les dispositions de l'ALÉNA :

- Accord nord-américain de coopération dans les domaines du travail et de l'environnement
- Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement
- Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail

³² À l'exception de certains secteurs mous, tels que la chaussure et le textile (Manzagol, 1986).

L'accord repose sur quatre institutions chargées du bon fonctionnement de l'ensemble. D'abord, il y a la Commission du libre-échange, où siègent des ministres des trois pays. Elle chapeaute les trois autres organismes, en plus de veiller à l'application et au développement de l'accord. Ensuite, il y a les coordonnateurs de l'ALÉNA, chargés de l'application courante de l'Accord. Cet organisme regroupe trois fonctionnaires en provenance de chaque pays. En outre, il y a également une trentaine de comités et de groupes de travail sectoriels dont l'objectif est de faciliter le commerce et l'administration de l'ALÉNA. Finalement, le Secrétariat de l'ALÉNA gère le règlement des différends (Voir à cet effet le graphique en Annexe II). Les entreprises et les États peuvent, en cas de conflit et dans l'incapacité d'en arriver à une entente à l'amiable, référer leurs dossiers à des groupes spéciaux ou à des tribunaux d'arbitrage³³.

En tant que zone de libre-échange, l'ALÉNA prévoit évidemment l'abolition des droits de douanes entre les trois partenaires. L'accord inclut même une disposition offrant aux partenaires la possibilité d'accélérer l'élimination des tarifs douaniers³⁴. Selon le *Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international*, l'ensemble des articles échangés entre le Canada et les États-Unis sont maintenant exemptés de droits tarifaires et ce, depuis le 1^{er} janvier 1998. Quant aux échanges canado-mexicains, ceux-ci devraient être complètement libéralisés à partir de l'année 2003 (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac).

L'ALÉNA inclut, tout comme l'ALÉ, des dispositions relatives à la règle d'origine. Celles-ci précisent les balises à l'intérieur desquelles les produits peuvent être considérés comme étant originaires de la zone. Il s'agit donc des produits pouvant bénéficier d'une exemption de droits tarifaires. La règle s'applique au domaine de l'automobile, pour

³³ Quatre chapitres spécifient les modalités de règlement des différends, soit le chapitre 11 (Différends entre une partie et un investisseur d'une autre partie), le chapitre 14 (Différends relatifs aux services financiers), chapitre 19 (Différends en matière de droits antidumping et compensateurs) et le chapitre 20 (Autres différends).

³⁴ Article 302(3) : *À la demande de l'une d'elles, les Parties se consulteront dans le dessein d'accélérer l'élimination des droits de douane figurant dans leurs listes respectives. Toute entente à cet effet intervenue entre deux Parties ou plus quant à un produit donné, une fois approuvée par chacune de ces Parties conformément à sa procédure juridique applicable, remplacera les taux de droit ou catégories d'échelonnement figurant dans leurs listes respectives pour ce produit.* (Extrait provenant du texte de l'Accord, disponible sur le site internet du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, gouvernement du Canada.)

lequel elle impose un contenu local se situant entre 55% et 62,5% selon la méthodologie employée³⁵.

L'accord de libre-échange ne permet toutefois pas la libre-circulation des travailleurs, bien qu'un protocole ait été mis en place afin de favoriser la mobilité des cols blancs (Dicken, 1998). De plus, lors des négociations, chaque État a obtenu de protéger un secteur en particulier, soit le domaine culturel (Canada), les hydrocarbures (Mexique) et les compagnies d'aviation et les communications radios (États-Unis) (Dicken, 1998).

L'extension du libre-échange à l'échelle nord-américaine a suscité une polémique beaucoup plus intense aux États-Unis qu'au Canada. Entre autres craintes exprimées par les organisations américaines, citons la proximité du Mexique, la crainte d'une délocalisation des emplois vers ce pays, la diminution des salaires, l'altération du niveau de vie ainsi que le relâchement des mesures environnementales. Au Mexique, les inquiétudes portent plutôt sur la privatisation des ressources pétrolières, l'augmentation des importations et la crainte que les firmes mexicaines ne soient pas capables de concurrencer celles de leur voisin (McConnell et MacPherson, 1994). Quant au Canada, celui-ci craint la signature d'une entente bilatérale entre les États-Unis et le Mexique, susceptible de rediriger les investissements américains du Canada vers le Mexique.

Globalement, les avantages invoqués par les partisans de l'accord consistent en l'amélioration de la qualité de vie des citoyens, l'accès au marché américain³⁶, la création d'emplois, l'harmonisation des standards et la stabilisation du Mexique (McConnell et

³⁵ Article 403, 5 (a) : « (...) la prescription de teneur en valeur régionale s'établira : a) pour l'exercice d'un producteur commençant le jour le plus près du 1^{er} janvier 1998 et les exercices suivants, à 56 p. 100 selon la méthode du coût net, et pour l'exercice d'un producteur commençant le jour le plus près du 1^{er} janvier 2002 et les exercices suivants, à 62,5 p. 100 selon la méthode du coût net [...] b) pour l'exercice d'un producteur commençant le jour le plus près du 1^{er} janvier 1998 et les exercices suivants, à 55 p. 100 selon la méthode du coût net, et pour l'exercice d'un producteur commençant le jour le plus près du 1^{er} janvier 2002 et les exercices suivants, à 60 p. 100 selon la méthode du coût net [...] » (Extrait provenant du texte de l'Accord, disponible sur le site internet du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, gouvernement du Canada.)

³⁶ David Dodge, gouverneur de la Banque du Canada, a prononcé un discours devant le *Couchiching Institute on Public Affairs* à Geneva Park (Ontario) le 7 août 2003 dans lequel il affirme: «The key issue for Canada is to reduce "border risk" that is, guarantee Canadian producers and service providers access to US markets without hassle and expense at the border, and without the risk of suddenly being shut out of those markets by some discretionary US action. » Voir <http://www.couch.ca/history/2003/Dodge.pdf>

MacPherson, 1994). Un autre facteur invoqué consiste en la complémentarité des économies nationales (les ressources canadiennes, la main d'œuvre mexicaine et les capitaux américains³⁷). Finalement, la création de l'ALÉNA a pour but de faire compétition aux autres blocs économiques régionaux (Union Européenne, Mercosur, Japon) et de renforcer le pouvoir de négociation des trois pays auprès des organisations multilatérales (OMC).

1.6 Économies régionales

Les acteurs majeurs de la continentalisation sont indubitablement les États, lesquels initient et entérinent les accords économiques (Traité de Réciprocité (1879), ALÉ (1989) et ALÉNA (1994). Évidemment, ils ne sont pas les seuls à profiter des retombées de ces ententes. À des degrés divers, les provinces et les États bénéficient largement de la libéralisation du commerce.

L'étude de la continentalisation ne saurait être complète avec la seule analyse des flux interétatiques. Des trois partenaires, deux sont des *états continents* (Canada et États-Unis qui comptent ensemble plusieurs dizaines d'entités subnationales (10 provinces et 50 états). Compte tenu de leur superficie et des particularités économiques propres à chacune de leurs régions, il s'avère hasardeux –voire inconcevable- de traiter ces deux pays comme étant des entités uniques et homogènes dès lors une analyse en profondeur est requise. Tel que l'affirme Krugman (1991 : p.70): «*a nation is not a region or a single location*». Ce qui est vrai à l'échelle nationale ne l'est pas nécessairement pour l'ensemble des régions qui la compose. La destination et la nature des exportations peut différer selon la situation géographique des régions. De plus, l'économie de Terre-Neuve se distingue de celle de la Colombie-Britannique, tout comme se distinguent les économies de la Californie et du Vermont. En somme, l'intégration économique de l'Amérique du Nord se réalise à la fois au niveau régional et national, d'où la nécessité d'aborder ces deux échelles.

³⁷ Tiré de Dicken (1998), lequel cite McConnell and Macpherson (1994, p.179) dans leur chapitre intitulé *The North American Free Trade Agreement : an overview of issues and prospects* publié dans Gibb et Michalak (1994). Voir en bibliographie.

En ce sens, le chapitre cinq traite de l'impact de la continentalisation sur les économies régionales. Dans ce dernier cas, l'analyse se limite aux seules régions canadiennes et américaines puisque la disponibilité et la comparabilité des données ne permettent pas une étude approfondie à l'échelle des régions mexicaines.

1.7 Contexte, objectifs et questions de recherche

1.7.1 Contexte

Cette recherche s'inscrit dans un contexte fort particulier : l'ALÉ et l'ALÉNA célèbrent respectivement cette année leur 15^{ième} et 10^{ième} anniversaire. Ces ententes ont généré une croissance soutenue des échanges économiques entre les trois pays, en plus d'accroître leur degré d'interdépendance. Elles ont contribué au renforcement des économies nationales, en plus de renforcer le poids de l'Amérique du Nord à l'échelle internationale. L'heure est donc au bilan : quelles sont les retombées économiques, financières, sociales et environnementales de ces accords? De nombreuses revues et organismes se penchent actuellement sur la question. Ce mémoire s'insère dans ce courant, à savoir une meilleure compréhension de ce processus.

1.7.2 Objectifs

La continentalisation de l'économie nord-américaine s'enracine dans des décennies d'histoire. Au cours des dernières années, elle s'est toutefois intensifiée, notamment grâce à l'entrée en vigueur des traités de libre-échange. L'objectif principal de cette recherche consiste en l'analyse, l'identification et la schématisation de la reconfiguration de la carte géoéconomique du continent nord-américain. Pour ce faire, nous avons retenu, comme indices principaux, les données relatives aux flux économiques (exportations et importations) et ce, pour les niveaux national et régional des trois États membres de l'ALÉNA.

1.7.3 Questions de recherche

La présente recherche s'articule autour de trois questions de recherche, lesquelles font chacune l'objet d'un chapitre :

- La continentalisation implique-t-elle une intensification des échanges et une plus grande interdépendance entre les trois partenaires?
- La continentalisation entraîne-t-elle une reconfiguration de la carte géoéconomique du continent?
- La continentalisation a-t-elle un impact tangible sur les économies régionales, leurs échanges commerciaux et la structure de leurs exportations?

Deuxième chapitre Méthodologie

2.1 Définition et justification de la région d'étude

L'objectif principal de la recherche étant de souligner l'impact de la continentalisation sur les économies nationales et régionales, la région d'étude se limite donc au continent nord-américain et à ces trois pays : le Canada, les États-Unis et le Mexique. De plus, notre analyse s'étend également au niveau subnational, lequel inclut autant les provinces canadiennes que les États américains. Dans le cas du Mexique, l'absence de données fiables à l'échelle infranationale limite la recherche au seul niveau national.

Carte 1. Pays membres de l'ALÉNA.



2.2 Sources statistiques

Il existe de nombreuses sources de données concernant les échanges économiques au sein de l'ALÉNA. Parmi les principales, citons les organismes gouvernementaux (Industrie Canada, Statistique Canada, Institut de la Statistique du Québec, Instituto nacional de estadística geographica e informática (INEGI), les organismes internationaux (OMC, FMI et O.C.D.E.) et les études réalisées par les chercheurs (Par exemple, Pierre-Paul Proulx, 1998).

Toutefois, la fiabilité n'est pas équivalente d'une source à l'autre. Certains organismes bénéficient d'une grande notoriété en ce qui concerne la validité de leurs statistiques (OMC, FMI). C'est également le cas de Statistique Canada qui jouit d'une excellente réputation à l'échelle internationale. Dans le cas du Mexique, malgré une amélioration des méthodes et techniques utilisées par l'INEGI, les statistiques provenant de cet organisme ne sont pas réputées comme étant rigoureusement exactes. Pour pallier cette faiblesse, nous avons développé diverses méthodes, que nous décrivons plus loin dans cette section.

D'abord, une grande partie de notre recherche repose sur une base de données intitulée *Commerce en direct* que l'on retrouve sur le site internet de Stratégis (www.strategis.gc.ca). Cette filiale d'Industrie Canada offre un accès aux statistiques concernant les flux économiques (importations, balance commerciale et exportations) du Canada et des États-Unis et ce, entre 1993 et 2002. Les données issues de cette source sont réputées fiables; elles proviennent de *Statistique Canada* en vertu d'une entente entre les deux organismes.

Les données offertes via *Commerce en direct* sont offertes en fonction de deux méthodes, soit le *Système Harmonisé de désignation et de codification des marchandises* (S.H.) et le *Système de classification des industries de l'Amérique du Nord* (SCIAN)³⁸. Le premier a été créé par l'*Organisation Mondiale des Douanes* et est une classification internationale

³⁸ Voir l'annexe II pour une comparaison des deux systèmes.

à six chiffres. La nomenclature du SH repose sur les biens en tant que tel et non pas selon leurs étapes de fabrication. Il est structuré par secteur économique. Ainsi, ce système comporte 21 sections, lesquelles se divisent en 97 chapitres.

Quant au second, il est le résultat d'une collaboration des pays membres de l'ALÉNA (Canada, États-Unis et Mexique). Il vise à uniformiser le système statistique ayant cours dans chacun de ces trois pays afin de faciliter la comparaison et l'analyse de la structure économique de chacun d'entre eux. La nomenclature du SCIAN, contrairement à celle du SH³⁹, repose sur le classement des unités de production en fonction de l'industrie à laquelle ils appartiennent. Les données concernant le commerce international provenant de ce système font l'objet d'un avertissement de la part d'Industrie Canada :

Les données sur le commerce compilées par les codes du SCIAN doivent être interprétées avec prudence, car la classification repose sur la principale activité ou les principaux extrants (autrement dit, la production) des établissements.

Il est à noter qu'il existe une différence fondamentale entre les données sur le commerce et les données fondées sur la production. Ces dernières tiennent compte de la production secondaire qui intervient dans l'établissement et qu'il faut distinguer de l'activité de fabrication principale de l'usine correspondant à leur classement.
(Source : www.strategis.gc.ca)

Pour les fins de notre recherche, nous avons retenu le *Système Harmonisé*. Ce choix s'explique par le type d'analyse effectué. En effet, nous étudions les effets de la continentalisation par le biais des flux économiques (importations et exportations). Dans ce cas, les données provenant du *S.H.* s'avèrent les plus appropriées, compte tenu des commentaires énoncés à cet effet par *Statistique Canada*. De plus, soulignons que le *S.H.* est structuré en fonction de la nature des produits. Selon ce système, les biens sont répartis logiquement selon leur appartenance à un secteur économique précis, ce qui permet une analyse davantage précise et claire des échanges entre les pays membres de l'ALÉNA.

³⁹ Voir l'annexe III.

Commerce en direct offre un accès aux importations et aux exportations du Canada et des États-Unis et ce, pour l'ensemble des pays. Il est également possible d'obtenir la valeur et la nature des flux économiques en direction et en provenance des provinces canadiennes. Toutefois, cette banque de données souffre d'une sérieuse limite concernant les statistiques au niveau des États américains. Dans le cas des États-Unis, elle n'offre les données relatives aux flux économiques qu'au niveau national, bien qu'il soit possible de déduire les exportations des régions/États américains à destination du Canada à partir des importations des provinces canadiennes.

Une seconde limite, fort importante, consiste en l'absence du Mexique⁴⁰ dans la base de données. En effet, *Commerce en direct* ne permet pas d'obtenir les flux économiques internationaux en provenance et en direction du Mexique. Une solution à ce problème consiste à déduire la valeur et la nature des flux à partir des exportations et importations du Canada et des États-Unis vers ce pays. Ainsi, les exportations canadiennes vers le Mexique deviennent les importations mexicaines en provenance du Canada. Cette méthode est loin d'être approximative, comme on peut le constater dans les deux paragraphes qui suivent :

D'abord, les données de Statistique Canada sont beaucoup plus précises et rigoureuses que celles de l'INEGI. Ensuite, cette méthode se base sur le postulat de Statistique Canada selon lequel les importations sont davantage précises et fiables que les chiffres relatifs aux exportations⁴¹. Cette observation vaut également pour la déduction des exportations des États américains à destination du Canada à partir des importations du Canada en provenance de ces mêmes États. Cette méthode rend également possible la comparaison et le traitement de ces statistiques, puisqu'elles proviennent toutes d'une base de données commune.

⁴⁰ Notons également que contrairement au Canada et aux États-Unis, le Mexique est considéré comme une seule unité statistique puisqu'il n'existe pas de données fiables au niveau infra-national dans le cas de ce pays.

⁴¹ Statistique Canada explique cette situation par le fait que les douanes sont plus vigilantes lorsque les produits entrent au pays que lorsqu'ils en ressortent.

De plus, il est important de noter que les statistiques canadiennes et américaines sont comparables en vertu d'un protocole d'entente datant de 1987. Les importations canadiennes équivalent aux exportations américaines, et vice-versa⁴². Ce qui rend possible la perspective d'une déduction des exportations des États américains à partir des importations canadiennes. Malgré le fait que ce type d'accord n'existe pas entre l'*INEGI* et *Statistique Canada*, les données provenant de ce dernier sont davantage rigoureuses que le premier. En plus, les données d'importations sont plus précises que celles relatives aux exportations (Voir la note infrapaginale 26).

Quant aux statistiques fournies par les sites internet de la Banque mondiale, du FMI ou de l'OCDE, celles-ci contiennent essentiellement des données macro-économiques agrégées relatives au commerce international, qui ne sont pas aussi exhaustive que les instituts nationaux de statistique. Néanmoins, les données fournies par ces organismes se révèlent être fort pertinentes puisqu'elles permettent une comparaison des flux économiques entre les pays ainsi qu'une méthodologie commune dans le traitement de ces statistiques.

Finalement, notre dernière source de statistiques provient des études effectuées par des chercheurs (Proulx, 1998), ainsi que d'articles et des monographies (Voir la bibliographie).

2.3 Indices

Nous avons affirmé que la continentalisation est un processus faisant référence à l'interdépendance croissante des économies nord-américaines ainsi qu'à une intensification des rapports économiques entre celles-ci. Dès le départ, nous avons donc associé étroitement l'économie à la continentalisation de l'Amérique du Nord. Dans cette optique, nous avons choisi de privilégier les flux économiques (importations, exportations, balances commerciales) comme indice d'intégration. La valeur et la nature

⁴² Voir l'Annexe IV pour plus d'information concernant la similarité des données entre le Canada et les États-Unis.

des importations et des exportations se révèlent être fort pertinents dans la démonstration et l'illustration de ce processus.

Évidemment, il s'avère possible de démontrer le processus de la continentalisation autrement que sous une perspective géoéconomique, notamment par l'adjonction de d'autres indicateurs. Par exemple, les aspects culturels ou sociaux constitueraient d'excellents sujets complémentaires. Entre autres exemples, il pourrait être également intéressant d'analyser les flux téléphoniques interurbains ainsi que les flux aériens entre les trois pays.

En somme, les indicateurs économiques retenus pour cette étude constituent d'excellents indices du degré d'intégration économique des trois pays. Toutefois, nous reconnaissons que notre étude porte sur un aspect limité (les échanges économiques) de la question et que celle-ci mériterait d'être bonifiée ultérieurement par d'autres variables.

2.4 Échelles d'analyse

Cette recherche porte successivement sur trois types d'échelles distinctes : mondiale, nationale et régionale. Complémentaires, chacun de ces niveaux s'imbrique dans le précédent. D'une approche globale, nous dirigeons notre propos vers l'échelle nationale, puis régionale.

Il s'avérait essentiel, dans le déroulement de cette recherche, de voir à ce que la continentalisation s'insère dans une perspective globale. Ce processus, loin d'être unique, possède des déterminants à la fois endogènes (Traité de Réciprocité, Pacte Automobile, proximité des marchés canadiens et américains, etc.) et exogènes (Article XXIV du GATT, compétitivité internationale, etc.). D'où la nécessité de situer l'intégration continentale de l'Amérique du Nord dans le contexte de la mondialisation.

Au niveau national, l'analyse porte essentiellement sur les échanges économiques entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. En certaines occasions, nous faisons référence à

des pays tiers afin d'apporter un éclairage particulier sur l'intégration continentale. Par exemple, l'importance grandissante de la Chine dans les importations nord-américaines. Notre analyse au niveau régional se limite aux États américains et aux provinces canadiennes. Cette situation s'explique par l'absence de données fiables concernant le niveau sub-national au Mexique. En certaines occasions, nous regroupons ces entités sous forme de régions. Dans ce cas, nous spécifions en annexe la composition de ces regroupements.

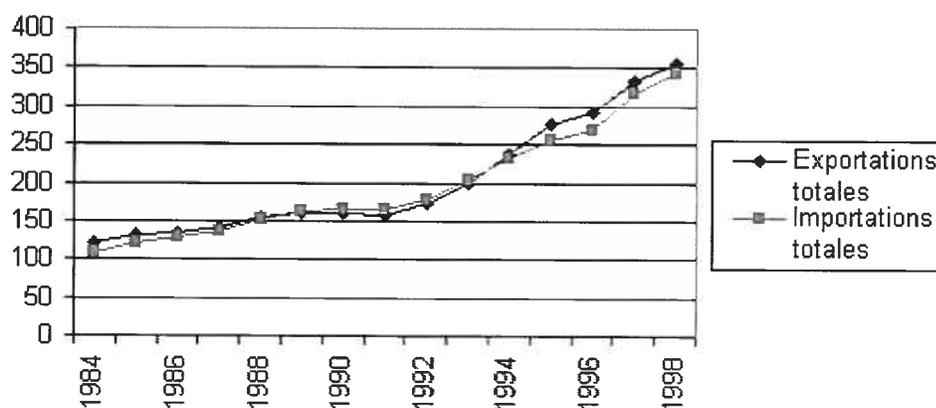
2.5 Période d'étude et justification

En introduction, nous avons fait allusion au fait que la mondialisation et la continentalisation ne sont pas des processus récents. Ils prennent racine dans des décennies –voire des siècles- d'histoire. En Amérique du Nord, il est possible de retracer une première volonté d'intégration économique lors du Traité de Réciprocité de 1854 entre le Canada et les États-Unis. En 1870, 51% de nos exportations sont destinées aux États-Unis (White, 1988). Par la suite, les aléas de l'histoire ont fait en sorte que le degré d'intégration ne s'est jamais concrétisé au-delà du simple accord sectoriel (Pacte de l'automobile, 1965, etc.). Ce n'est qu'en 1989 qu'un véritable libre-échange est instauré, 135 ans après le Traité de Réciprocité. En 1994, le Mexique joint les rangs et les trois partenaires forment alors l'ALÉNA.

Ce long cheminement vers l'intégration continentale pourrait être notre période d'étude, si ce n'était du contexte dans lequel cette recherche s'insère. Puisqu'il s'agit d'un mémoire de maîtrise, il s'avèrerait irréaliste, compte tenu du temps et des ressources qui nous sont impartis, de porter notre attention sur une aussi longue période. C'est pourquoi nous avons essentiellement circonscrit notre recherche à l'intérieur de la période 1989-2003. Bien que nos résultats ne puissent être extrapolés aux années antérieures, ils sont néanmoins forts pertinents. Ils concernent une période où l'intensification des échanges économiques et l'interdépendance de la triade nord-américaine connaissent une ampleur sans précédent.

L'année 1989 marque le véritable début de l'institutionnalisation du processus d'intégration économique entre le Canada et les États-Unis avec l'entrée en vigueur de l'ALÉ. Les années subséquentes se caractérisent par une croissance soutenue des échanges entre les deux partenaires, alors que les années antérieures ont connu une augmentation modérée des exportations. Toutefois, cette croissance des échanges économiques n'a réellement débutée qu'après la récession de 1990-1991. Comme on peut le constater à la figure 1, le commerce international du Canada est resté stable entre 1988 et 1991, alors qu'il augmente de façon soutenue à partir de 1992. À partir de ce constat, nous estimons que 1989 constitue un point de départ acceptable pour l'étude de l'intégration continentale en Amérique du Nord.

Figure 1. Commerce international du Canada de 1984 à 1998 en milliards de \$CAN constants de 1992



Source : Le commerce interprovincial au Canada. 1984-1996 et 1992-1998. Statistique Canada.

Malgré le fait que notre analyse porte sur la période s'échelonnant de 1989 à 2003, certains facteurs ont fait en sorte que la période 1993 à 2003 bénéficie d'une analyse beaucoup plus exhaustive que la période 1989 à 1993. Cette situation s'explique par la disponibilité et la compatibilité des bases de données, tel qu'expliqué ci-dessous.

Bien que de nombreuses bases de données relatives au commerce international existent⁴³, aucune ne couvre totalement la période s'étalant de 1989 à aujourd'hui. En plus, certaines sont très incomplètes, n'offrant qu'un vaste panorama du commerce extérieur du Canada, sans possibilité de déterminer la valeur exacte des flux en direction des pays. Dans ce contexte, la base de donnée la plus apte à répondre aux besoins de la recherche est *Commerce en direct* d'Industrie Canada. Cette base contient des statistiques relatives aux exportations et aux importations du Canada et des États-Unis entre 1993 et 2003. À partir de ces données, il est également possible de déduire les flux économiques en provenance et en direction du Mexique. Quant aux autres données, elles ont deux faiblesses majeures : certaines ne s'appliquent qu'à une période de temps très limitée (De 1997 à 1999 dans le cas de *Cansim* et de 1992 à 1998 pour *Commerce international de marchandises du Canada*), tandis que d'autres sont incomplètes quant à l'exhaustivité des données (C'est le cas d'*E-Stat* qui n'offre que les échanges totaux du Canada avec le reste du monde, plutôt que par pays).

La compatibilité des données est un autre élément justificatif. Tel qu'indiqué précédemment, aucune base de donnée ne couvre totalement la période entre 1989 et 2003. Or, l'utilisation de statistiques provenant de bases de données distinctes exige l'utilisation d'une règle d'équivalence, ce qui n'est malheureusement pas possible avec les données dont nous disposons. Ces statistiques n'appartiennent pas au même univers d'enquête et la méthodologie ayant mené à leur élaboration est différente les unes des autres.

La base de données qui répond le mieux à nos critères est *Commerce en direct*. Cette dernière offre, pour la période 1993 à 2003⁴⁴, des séries statistiques comparables portant sur le commerce international des trois pays nord-américains. En plus, l'information qui

⁴³ Entre autres, soulignons *Stratégis* (Industrie Canada), *E-Stat* (Statistique Canada), *Cansim* (Statistique Canada), *Cansim* (Statistique Canada) ainsi que les publications de Statistique Canada, telles que *Le commerce interprovincial au Canada 1984-1996* et *Le commerce interprovincial et international au Canada 1992-1998*.

⁴⁴ Toutefois, certains tableaux ne concernent que la période 1993-2002 puisque les données concernant l'année 2003 n'étaient pas disponibles au moment du traitement des données.

provient de cette source peut être qualifiée de fiable puisqu'elle provient de Statistique Canada.

En conclusion, la période d'étude de notre recherche se situe entre 1989 et 2003. Sans toutefois négliger les années 1989 à 1993, l'essentiel de notre analyse porte sur la période qui se situe entre 1993 et 2003 et ce, pour les raisons d'ordre méthodologiques invoquées précédemment. Pour ce faire, la base de données *Commerce en direct* d'Industrie Canada constitue la source principale de statistiques, tandis que les autres bases de données viennent compléter la première. Nous pourrions ainsi montrer que l'économie continentale connaît actuellement une période de restructuration économique et que cette reconfiguration affecte à la fois les niveaux national, provincial et régional.

Troisième chapitre Intensification des échanges à l'échelle continentale

Dans cette partie, nous tentons de répondre à la question de recherche suivante : la continentalisation implique-t-elle une intensification des échanges économiques entre les trois partenaires que sont le Canada, les États-Unis et le Mexique? Résulte-t-elle en une plus grande interdépendance entre les économies de ces trois pays?

Pour ce faire, nous analysons les statistiques relatives à la direction et à la valeur des échanges économiques réalisés entre les trois pays membres de l'ALÉNA. Ces flux comprennent les exportations et les importations, exprimés en valeur absolue et en valeur relative. Dans un deuxième temps, nous traitons de la part des pays membres de l'ALÉNA dans leur commerce respectif, ainsi que de leur balance commerciale. Finalement, nous concluons cette partie en démontrant que le libre-échange accroît la part de l'Amérique du Nord dans le commerce mondial.

Tel que spécifié précédemment, l'analyse porte essentiellement sur la période qui s'échelonne entre 1993 et 2002. Toutefois, il est impossible de faire abstraction des années antérieures lesquelles sont associées à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. C'est pourquoi la première section concerne les années 1989 à 1992.

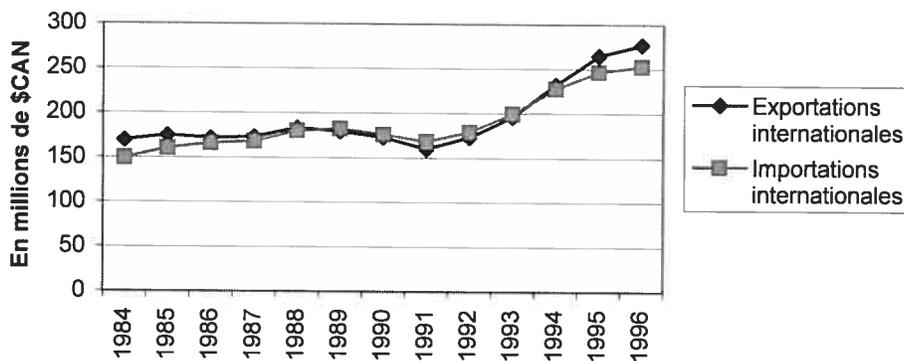
3.1 Récapitulatif de la période 1989 à 1992

Le Canada, tout comme les États-Unis, connaît dans la première partie de la décennie 1990 une importante récession économique qui perdure jusqu'au début de l'année 1993. La balance commerciale du pays, jusque-là positive, devient déficitaire dès 1989 et ce, jusqu'en 1993. Tant les exportations que les importations connaissent une diminution sensible de leur valeur au cours de la période 1989-1992. Ainsi, de 180 milliards \$CAN en 1989, les exportations décroissent pour atteindre 160 milliards en 1991³. Quant aux importations, celles-ci diminuent de 182 milliards à 168 milliards. Durant ce laps de

³ Les données sont exprimées en dollars constants de 1992.

temps, le déficit de la balance commerciale s'accroît, passant de deux milliards \$CAN à huit milliards \$CAN. (Voir la figure 2)

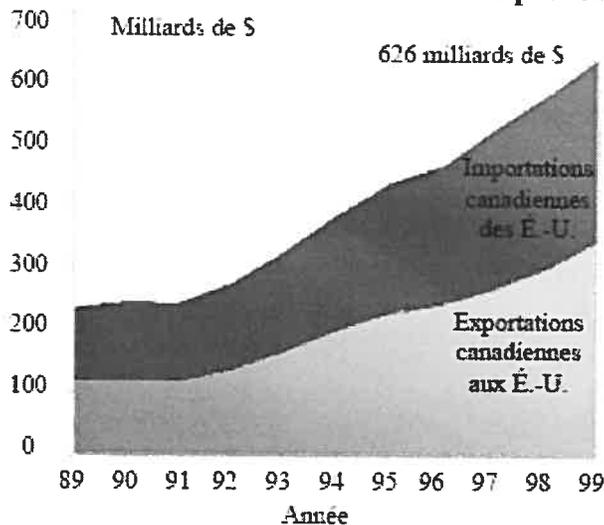
Figure 2. Flux commerciaux du Canada de 1984 à 1996.
En \$CAN constants de 1992.



Source : Statistique Canada. Le commerce interprovincial au Canada de 1984 à 1996.

En dépit de la signature en 1989 de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, le Canada voit ses échanges avec ce pays stagner –voire diminuer- au cours de la période 1989-1992, comme l'illustre la figure 2. Cette situation s'inscrit dans la tendance décrite précédemment où l'ensemble des échanges économiques avec l'étranger stagne ou régressent. Dès 1992, les échanges s'accroissent à un rythme élevé pour atteindre, en 1999, 626 milliards de \$CAN, soit le triple de ce qu'ils étaient au début de la décennie.

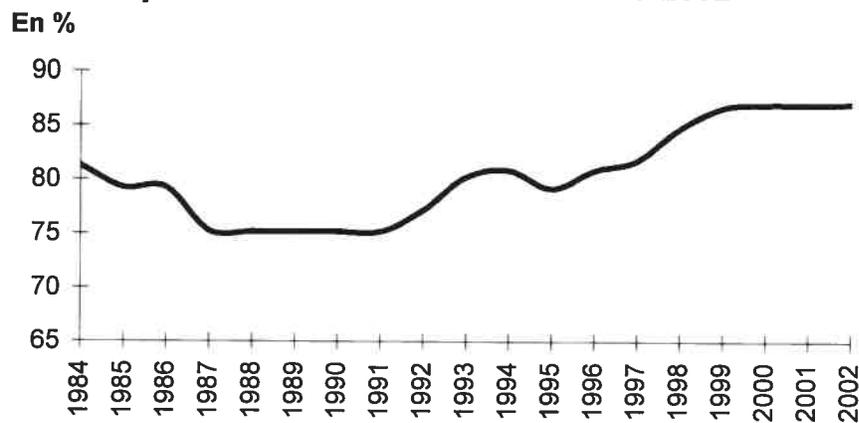
Figure 3. Commerce total du Canada à destination et en provenance des États-Unis



Source : Revue Micro. Industrie Canada. Vol. 7 No. 4 Printemps 2001.

La figure 4 illustre l'évolution de la part des États-Unis dans les exportations canadiennes entre 1984 et 2002. Ce taux, qui s'établit à 81% en 1984 tend à décroître tout au long de la deuxième partie de la décennie 1980 jusqu'à atteindre un plancher de 75% entre 1987 et 1991. À partir de 1992, la part des exportations destinée aux États-Unis augmente presque régulièrement, jusqu'à représenter 87% des exportations totales à partir de l'année 2000. À la lumière de ce tableau, il est possible d'affirmer que l'ALÉ a permis d'enrayer, dans un premier temps, le glissement de la part des États-Unis dans les exportations canadiennes, puis d'augmenter ce ratio dans les années suivantes.

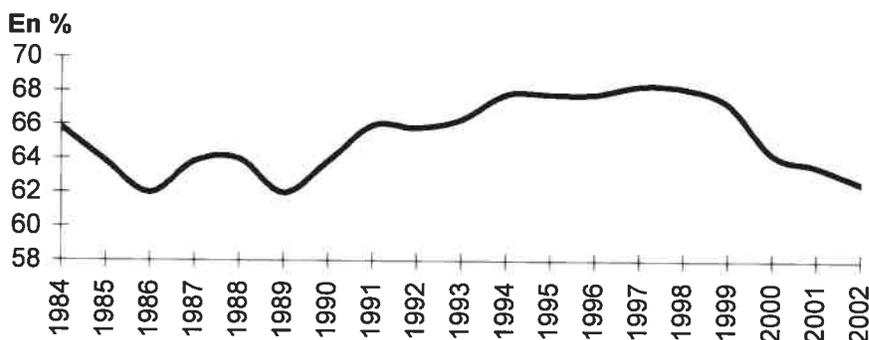
Figure 4. Part des États-Unis dans les exportations canadiennes de 1984 à 2002



Source : Ministère des Affaires Étrangères et du Commerce (MAECI) et Industrie Canada (Stratégis).

Quant à la part des États-Unis dans les importations canadiennes, elle suit un cheminement relativement dissemblable du précédent. Jusqu'en 1989, elle tend à diminuer, passant de 66% à 62%, avant d'amorcer une légère hausse puis de redescendre à 62%. À partir de 1989, la part des États-Unis dans les importations canadiennes amorce une période où elle ne cesse de s'accroître, jusqu'à culminer à 68,35% en 1997. Par la suite, la part des États-Unis se réduit et atteint 62,6% en 2002, soit un taux n'ayant pas été atteint depuis 1989.

Figure 5. Part des États-Unis dans les importations canadiennes de 1984 à 2002



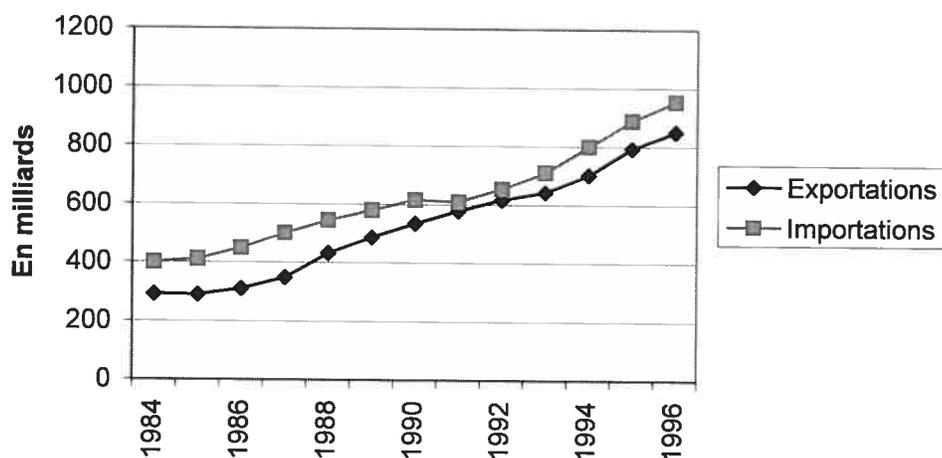
Source : Ministère des Affaires Étrangères et du Commerce (MAECI) et Industrie Canada (Stratégis).

En ce qui concerne les États-Unis, ceux-ci se remettent rapidement de la récession et connaissent dès 1992 une croissance réelle de 2% (Statistique Canada, 1998). Ainsi, tant les exportations (de 487 à 616 milliards \$US) que les importations (de 589\$ à 654 milliards \$US) augmentent entre 1989 et 1992. Outre la contraction des importations au cours de l'année 1991⁴⁶, les courbes de la figure 4 laissent croire que les flux économiques en provenance et en direction des États-Unis n'ont pas souffert de la récession. Or, la comparaison des taux de croissance des flux entre 1986-1989, 1989-1992 et 1992-1995 montre que la période 1989-1992 est celle ayant connu la plus faible croissance, de l'ordre de 26,6% pour les exportations et de 12,8% pour les importations.

La figure 5 représente l'évolution de la part du Canada dans le commerce extérieur américain entre 1984 et 2002. Le Canada engendre systématiquement des surplus au chapitre de la balance commerciale, sauf pour l'année 1996. Le tableau permet de déceler que la part du Canada dans le commerce américain tend à diminuer jusqu'en 1992, pour ensuite stagner durant les années subséquentes. Ce qui nous amène à émettre l'idée que l'entrée en vigueur de l'ALÉ a permis de ralentir la dégringolade du Canada dans le commerce international américain et de la stabiliser par la suite

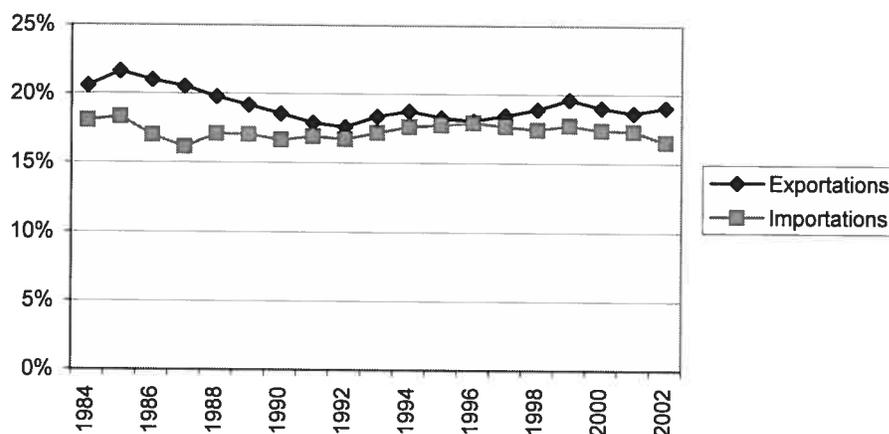
⁴⁶ De 616 milliards en 1990, les importations diminuent à 609 milliards en 1991.

Figure 6. Flux commerciaux des États-Unis de 1984 à 1996 en \$US



Source : Census Bureau. U.S. Trade in Goods and Services.

Figure 7. Part du Canada dans le commerce international des États-Unis de 1984 à 2002

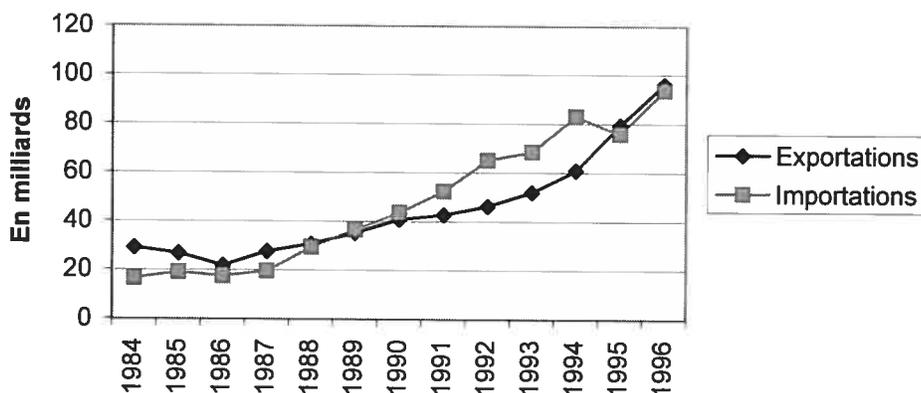


Source: Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce, International Economic Accounts

Quant au Mexique, celui-ci voit ses importations (+78%) croître à un rythme plus soutenu que ses exportations (31%) au cours de la période 1989-1992. Sa balance commerciale devient dès 1990 déficitaire : elle le sera jusqu'en 1995. Tout comme le Canada, le Mexique voit la vigueur de ses exportations s'affaiblir en 1991, quoique dans une

moindre proportion (Soit une hausse de 4,8% en 1991, comparativement à 15,7% pour l'année 1990.)

Figure 8. Flux commerciaux du Mexique de 1984 à 1996 en \$US



Source : OMC

Pour conclure cette section, les années 1989 à 1992 sont associées à la récession économique. Dans le cas du Canada, les échanges commerciaux connaissent une stagnation, voire une diminution. La situation du pays est aggravée par la contraction des importations américaines au cours de l'année 1991. Contrairement à leur voisin, les États-Unis voient la valeur de leurs flux économiques augmenter, quoique de façon moins vigoureuse que par les années antérieures. Quant au Mexique, celui-ci voit son déficit commercial s'accroître.

L'Accord de libre-échange signé en 1989 entre le Canada et les États-Unis ne semble pas provoquer, dans un premier temps, les retombées économiques auxquelles s'attendent les deux partenaires. Toutefois, en instaurant une libéralisation progressive du commerce entre les deux pays jusqu'à l'extinction complète des tarifs douaniers, l'ALÉ pave la voie à une croissance soutenue des échanges économiques à partir de 1993.

3.2 Le libre-échange entraîne une augmentation significative du commerce à l'intérieur de la zone ALÉNA

Les chercheurs estiment qu'avant l'entrée en vigueur de l'ALÉ, entre 71% et 85% des échanges économiques entre le Canada et les États-Unis sont exempts de tarifs douaniers (Rodrigue, 2000; Brunelle et Deblock, 1991; Manzagol, 1986). D'ailleurs, le niveau d'interdépendance est déjà élevé à l'époque : en 1989, 75% des exportations canadiennes sont destinées au marché américain. L'ALÉ de 1989 et l'ALÉNA de 1994 n'ont donc pas provoqué de nouvelles tendances; ils ont toutefois accéléré le processus de libéralisation du commerce.

Ces ententes ont plutôt permis une institutionnalisation des rapports économiques entre les trois partenaires⁴⁷, en plus d'assurer la création d'un cadre juridique à l'intérieur duquel les partenaires peuvent transiger sur un pied d'égalité et où les procédures douanières sont davantage transparentes et simplifiées. L'instauration de balises juridiques a permis de clarifier les règles du jeu et de préparer les fondements sur lesquels reposera plus tard la croissance vigoureuse des échanges économiques.

Initialement, l'ALÉ n'a pas engendré une croissance immédiate et soudaine des exportations. Elle a plutôt stabilisé la chute de la part du Canada dans les exportations américaines ainsi que celle des États-Unis dans les exportations canadiennes. Ce n'est qu'après la fin de la récession économique que la hausse des échanges commerciaux se concrétise, avec pour effet l'augmentation de la part des deux partenaires dans leur commerce respectif. Dans le cas des États-Unis, la reprise se fait sentir dès 1992, alors que dans le cas du Canada, elle ne débute réellement qu'à partir de 1993.

L'entrée en vigueur de l'Accord de Libre-Échange Nord-Américain (ALÉNA) en 1994, stimule fortement le commerce à l'intérieur de la zone. Les trois pays bénéficient alors d'une hausse significative des échanges économiques. En retenant la définition de Brunelle et Deblock (1991) à l'effet qu' « *on mesure généralement le degré d'intégration économique entre deux pays par l'intensité de leurs échanges et par le poids que*

⁴⁷ Instauration d'un système de règlement des différends, création d'un Secrétariat de l'ALÉNA, etc.

représente le commerce bilatéral dans leur commerce international », il est possible d'affirmer qu'au cours des années qui s'ensuivent, le degré d'intégration des membres de l'ALÉNA atteint un sommet dans l'histoire économique du continent.

Les sections qui suivent visent à soutenir l'argument selon lequel le libre-échange a favorisé la croissance des flux économiques au sein de l'espace nord-américain. La période d'étude porte essentiellement sur les années 1993-2003, tel qu'expliqué précédemment dans la partie portant sur la méthodologie. Cette période permet de tenir compte de l'évolution des flux économiques depuis la signature de l'ALÉNA à aujourd'hui. En fait, il s'agit de la période contemporaine la plus significative pour traiter du sujet de la continentalisation de l'économie nord-américaine, puisque le niveau d'intégration économique des trois partenaires atteint, durant cette décennie, des sommets inégalés.

3.2.1 Limites portant sur l'incidence de l'ALÉNA sur le commerce

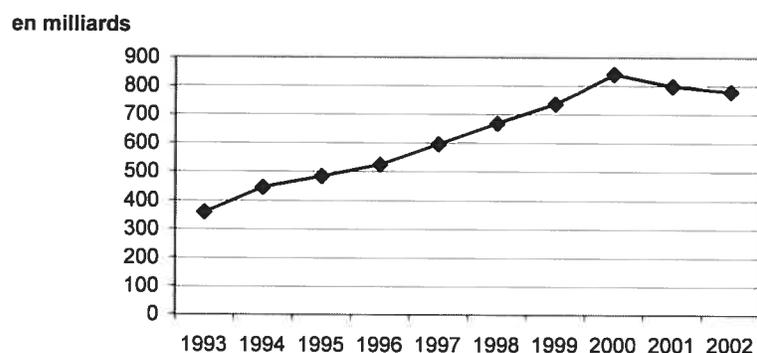
En préliminaire à l'analyse qui suit, il s'avère important de préciser que l'ALÉNA n'explique pas à elle seule l'accroissement des flux économiques. Bien qu'il soit possible d'affirmer qu'elle a certainement favorisé et stimulé l'augmentation des échanges, elle ne possède cependant pas l'exclusivité en la matière. D'ailleurs, Proulx (1999) montre le danger d'attribuer l'accroissement des échanges au seul traité de l'ALÉNA. Le chercheur considère qu'il y a de nombreux facteurs susceptibles d'interférer et d'influencer l'évolution des flux économiques internationaux. Par exemple, l'élargissement de certains traités tels que l'OMC, la hausse de la productivité issue de changements technologiques ou tout simplement la politique monétaire et fiscale des pays concernés peuvent contribuer à une hausse des échanges commerciaux. L'ALÉNA a également bénéficié des acquis provenant de l'ALÉ précédemment signé par le Canada et les États-Unis. Si l'ALÉNA ne constitue pas l'unique source à l'origine de la croissance des flux économiques, elle n'en représente pas moins l'un des éléments les plus significatifs.

3.2.2 Croissance des flux économiques durant la période 1993-2002

Ce n'est que suite à la récession économique du début des années 1990 que les premiers effets du libre-échange se font sentir sur les économies canadienne et américaine. La signature de l'ALÉNA contribue à stimuler davantage le commerce, tant et si bien que les trois partenaires connaissent une croissance vigoureuse pour le reste de la décennie.

Ainsi, le volume des échanges commerciaux entre les trois partenaires se chiffre à 360 milliards de dollars en 1993. Dix ans plus tard, ils s'établissent à 780 milliards, soit une augmentation de 116,8%. Ces dix années se caractérisent par une croissance qui ne s'interrompt qu'en l'année 2000, pour ensuite se stabiliser en dessous des 800 milliards.

Figure 9. Valeur des échanges commerciaux intra-ALÉNA de 1993 à 2002. En dollars constants de 1992.



Source : Industrie Canada (Stratégis)

Globalement, la valeur des échanges fait plus que doubler au cours de la période 1993-2002. Chacun des pays bénéficie également d'un accroissement de ses exportations. Ainsi, les exportations canadiennes vers les États-Unis passent de 147,9 milliards à 290 milliards dix ans plus tard. Les exportations du Canada vers le Mexique connaissent une évolution encore plus marquée, de 811 millions en 1993, ils atteignent 2,02 milliards en 2002. Les exportations américaines à destination du Canada passent de 127,3 milliards à 212 milliards, tandis que celles destinées au marché mexicain croissent de 52,6 milliards à 128,7 milliards de dollars en 2002. Finalement, le Mexique est le partenaire qui bénéficie le plus de l'ouverture des marchés : de 3,6 milliards, ses exportations vers le

Canada augmentent à 10,6 milliards en 2002. Quant à celles dirigées vers les États-Unis, elles passent de 50,5 milliards à 177,8 milliards de dollars en 2002. (Voir le tableau 5)

Il s'avère également intéressant de souligner l'ordre de grandeur entre les exportations des trois pays. Ainsi, les exportations canadiennes vers les États-Unis sont 182 fois plus importantes que celles à destination du Mexique pour l'année 1993. Dix ans plus tard, le ratio s'est réduit à 143. Quant aux exportations américaines vers le Canada, elles étaient 2,4 fois plus importantes que celles destinées au marché mexicain en 1993. Dix ans plus tard, le ratio diminue à 1,6. En 1993, les exportations mexicaines vers les États-Unis sont 13,8 fois plus importantes que celles vers le Canada, tandis qu'en 2002, ce ratio s'élève à 16,6, ce qui s'explique par un taux de croissance des exportations vers les États-Unis plus élevé que celui des exportations vers le Canada. Ces données permettent de constater la grande diversité dans la valeur des flux entre les trois pays, notamment la faiblesse des échanges canado-mexicains.

Tableau 5. Exportations totales des pays membres de l'ALÉNA en direction de l'intérieur de la zone. 1993-2002.
En dollars constants de 1992.

		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Canada	États-Unis	147993	179708	199379	210743	226662	248535	278802	316554	302192	290275
	Mexique	811	1063	1114	1189	1187	1351	1460	1792	2367	2027
États-Unis	Canada	127261	153247	165933	172813	195266	213866	224013	234152	217793	212201
	Mexique	52683	68085	61005	73127	91849	107576	116859	145706	135032	128708
Mexique	Canada*	3644	4436	5137	5699	6526	7074	8630	10632	10410	10679
	États-Unis**	50590	66278	81803	95668	110569	129230	147532	177866	174838	177801
Exportations totales		382983	472818	514371	559238	632059	707632	777295	886702	842631	821690

Sources des données : Statistiques Canada

* Ces données proviennent des statistiques relatives aux importations canadiennes en provenance du Mexique

**Ces données proviennent des statistiques relatives aux importations américaines en provenance du Mexique

En termes relatifs, la croissance des exportations à l'intérieur de la zone s'établit à 114% durant la période 1993-2002. Toutefois, cette augmentation des échanges ne s'est pas effectuée de manière uniforme. La hausse varie grandement selon l'orientation des flux. Tel que le montre le tableau 6, les flux canado-américains ont connu la croissance la plus faible au cours de la période. Les exportations américaines vers le Canada se situent au dernier rang, avec un taux de 67%, suivi des exportations canadiennes vers les États-Unis avec 96%. Le Mexique est le grand gagnant de l'ouverture des frontières : ses

exportations vers le Canada ont augmenté de 193%, tandis que celles à destination des États-Unis ont plus que triplé (+251%).

Tableau 6. Croissance des exportations entre 1993 et 2002

	Exportations	
	Canada	États-Unis Mexique
Canada	96%	150%
États-Unis	67%	144%
Mexique	193%	251%

Source: Industries Canada (Stratégis)

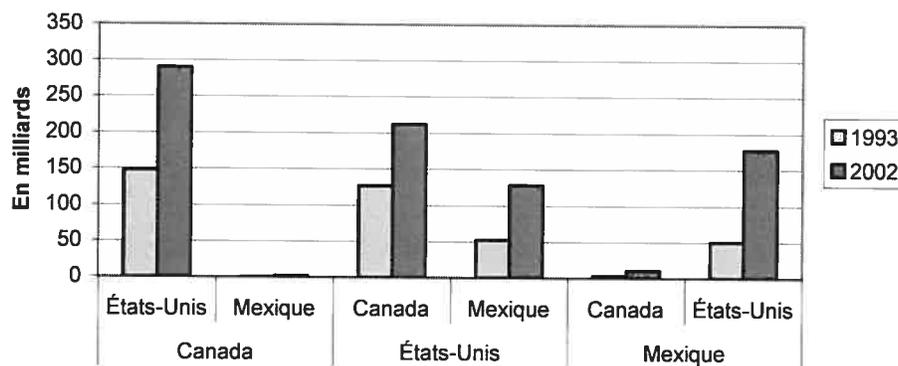
À la lumière des deux tableaux précédents, il s'avère nécessaire d'apporter quelques précisions. En effet, le dernier tableau ne contient que des données exprimées en pourcentages. Elles ne sont donc pas représentatives de la valeur des échanges. Par exemple, le tableau 6 montre que les exportations canadiennes vers le Mexique ont crû de 150% alors que les exportations canadiennes vers les États-Unis ont augmenté de seulement 96%. Or, la valeur des exportations canadiennes vers les États-Unis sont 182 fois plus importante que celles destinées au marché mexicain.

On constate également l'absence de corrélation entre les taux de croissance et les quantités échangées. Ainsi, bien que le Mexique accroisse ses exportations à destination du Canada de 193% entre 1993 et 2002, elles ne représentent toutefois qu'une part minime des exportations nord-américaines en 2002, soit 1,30%. Inversement, les exportations canadiennes à destination des États-Unis ne croissent que de 96% durant cette période, alors que ce flux représente 35% des échanges totaux en 2002.

Pour conclure cette section, deux graphiques ont été réalisés afin de comparer l'évolution des exportations et des importations pour l'année 1993 et l'année 2002. Ceux-ci illustrent clairement la prépondérance des échanges canado-américains dans l'ensemble ALÉNA. Les flux suscités par les exportations canadiennes vers les États-Unis et les importations canadiennes en provenance des États-Unis occupent tous deux le premier rang en termes de valeur dans les deux figures qui suivent. Ces graphiques permettent également d'observer la faible importance des échanges canado-mexicains et surtout, l'importance

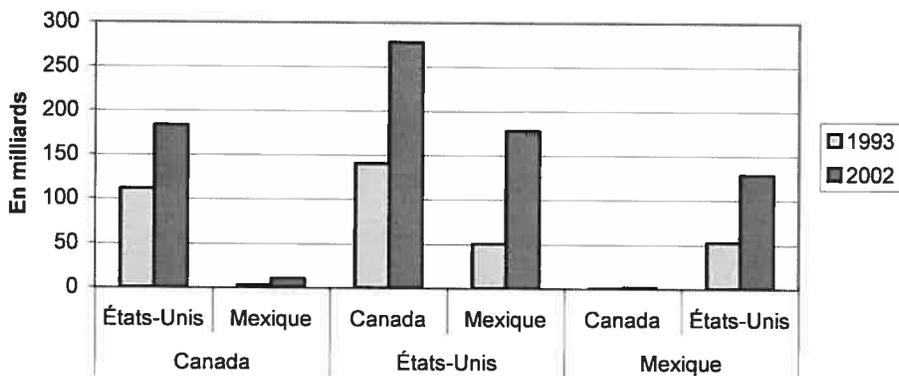
grandissante des échanges mexico-américains. Ainsi, l'augmentation des exportations des États-Unis vers leurs voisins sont relativement semblables (soit une augmentation de 84,9 milliards pour le Canada entre 1993 et 2002, et 76 milliards pour le Mexique durant la même période). Cependant, en termes relatifs, les exportations vers le Canada n'ont augmenté que de 67%, comparativement à 144% pour celles en direction du Mexique.

Figure 10. Exportations totales des pays de l'ALÉNA à destination des pays membres pour 1993 et 2002. En milliards de \$CAN constants de 1992.



Source : Industrie Canada. Stratégis.

Figure 11. Importations totales des pays de l'ALÉNA en provenance des pays membres pour 1993 et 2002. En milliards de \$CAN constants de 1992.



Source : Industrie Canada. Stratégis.

3.2.3 Les trois partenaires accroissent leur part de marché dans leur commerce respectif

L'accord de libre-échange a eu une double incidence sur le commerce continental, soit une intensification des échanges économiques et un accroissement de la part de l'ALÉNA dans le commerce des pays membres. De plus, les statistiques démontrent qu'au cours de la période 1993-2002, le degré d'interdépendance entre les trois partenaires a augmenté : la part de marché de l'ALÉNA dans leur commerce respectif s'est accrue.

Ainsi, le Canada dirige en 1993, 80,78% de ses exportations en direction de ses deux partenaires. Ce taux ne cesse d'augmenter au cours des années subséquentes pour s'établir à 87,81% en 2002. En ce qui concerne le Mexique, 90,06% de ses exportations de l'année 1999 sont orientées vers l'ALÉNA, alors que ce taux était de 86,07% en 1993. Quant aux États-Unis, ils exportent eux aussi davantage en direction de la zone ALÉNA : de 30,54% en 1993, la part de l'Amérique du Nord passe à 37,26% en 2002. Les données du tableau 7 montrent qu'après neuf ans de libre-échange à l'échelle continentale, tous les pays ont vu la part de leurs exportations à destination de la zone ALÉNA augmenter. Cette interdépendance accrue s'exprime à la fois en chiffres absolus (Augmentation de la valeur des exportations) et en chiffres relatifs (Hausse de la part des partenaires dans leur commerce respectif).

Tableau 7. Proportion des exportations canadiennes, américaines et mexicaines vers l'ALÉNA. (En %)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Canada	80,78%	81,70%	79,66%	81,37%	82,25%	85,21%	87,13%	87,45%	87,76%	87,81%
États-Unis	30,54%	32,24%	29,55%	30,56%	32,38%	34,51%	36,43%	37,13%	36,28%	37,26%
Mexique	86,07%	87,73%	86,06%	86,29%	87,55%	89,21%	90,06%	N/A	N/A	N/A

Source : Industrie Canada (Stratégis) et Instituto Nacional de Estadística Geographia e Informática.

Au chapitre des importations, le portrait s'avère quelque un peu plus nuancé. En effet, tant le Mexique que les États-Unis voient leurs importations en provenance de l'ALÉNA s'accroître. Dans le premier cas, 63,96% des importations proviennent de la zone en 1993. L'entrée en vigueur de l'ALÉNA un an plus tard a un impact significatif : la proportion des importations mexicaines en provenance de la zone passe à 72,57%, soit une hausse absolue de 8,61%. Par la suite, ce taux se maintient au-delà des 70%,

atteignant même 75,42% en 1999. En valeurs absolues, les flux entrants passent de 53,5 milliards en 1993 à 69,1 milliards en 1994, avant d'atteindre un sommet de 147,5 milliards en 2000 (en \$CAN constants de 1992).

En ce qui concerne les États-Unis, ceux-ci voient leurs importations provenant de l'ALÉNA s'accroître progressivement : de 25,99% en 1993 (191 milliards), elles atteignent un sommet en 2001 avec 30,51% (456 milliards). Quant au Canada, l'évolution de ses importations en provenance de l'ALÉNA prend la forme d'une ellipse. De 69,17% en 1993 (115,4 milliards), le taux tend à croître graduellement jusqu'en 1999. Ensuite, la part de l'ALÉNA diminue pour atteindre un plancher de 66,26% au cours de l'année 2002 (194 milliards). Cette baisse coïncide notamment avec l'éclatement de la bulle boursière en 2000.

Tableau 8. Proportion des importations canadiennes, américaines et mexicaines en provenance de l'ALÉNA, en pourcentage

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Canada	69,17%	69,98%	69,18%	70,08%	70,14%	70,80%	70,26%	67,73%	67,16%	66,26%
États-Unis	25,99%	26,82%	27,77%	28,94%	29,11%	29,38%	30,10%	30,11%	30,51%	29,68%
Mexique	63,96%	72,57%	70,60%	70,62%	71,49%	74,39%	75,42%	74,39%	74,12%	74,22%

Source : Industrie Canada (Stratégis) et Instituto nacional de estadística geographia e informática.

Cet accroissement quasi-généralisé de la part de marché de l'ALÉNA ne révèle toutefois pas la profonde asymétrie qui prévaut dans les échanges économiques entre les trois pays membres, tel qu'exprimé initialement par Brunelle et Deblock (1991). Cette relation asymétrique peut être interprétée comme étant la simple conséquence de la taille des marchés (Manzagol, 2004) et du caractère relativement restreint des économies canadiennes et mexicaines comparativement au vaste marché américain.

En effet, les économies canadiennes et mexicaines sont beaucoup plus dépendantes du marché américain que ce dernier peut l'être envers ses partenaires. En 1993, le Canada dirige 80,34% de ses exportations totales vers les États-Unis, le Mexique ne recevant qu'un maigre 0,44%. Neuf ans plus tard, la part des exportations à destination de ces deux pays s'est accrue : elle est respectivement de 87,20% et 0,61%. La situation du Mexique est sensiblement identique à celle du Canada. Ses exportations totales de 1993

sont dirigées à 83,10% vers les États-Unis et à 2,97% vers le Canada. Six ans plus tard, ces taux s'établissent à 88,37% et 1,69%. Paradoxalement, l'ALÉNA n'a pas augmenté la part du Canada dans les exportations mexicaines. Cette situation s'explique par le fait que le taux de croissance des exportations mexicaines vers les États-Unis a crû à un rythme beaucoup plus élevé que celui du Canada, soit une augmentation de 251% dans le cas des États-Unis et de 193% dans le cas du Canada, entre 1993 et 2002. Toutefois, en valeur absolue, les exportations mexicaines vers le Canada ont réellement augmenté, passant de 3,6 milliards \$CAN en 1993 (en dollars constants de 1992) à 10,7 milliards en 2002. L'asymétrie des échanges économiques s'exprime également à travers les exportations américaines destinées aux deux autres partenaires, inversement proportionnelles. Ainsi, le Canada, premier partenaire commercial des États-Unis, ne représente que 23,19% des exportations totales américaines en 2002, en hausse légère depuis 1993 (21,60%). Quant aux exportations américaines vers le Mexique, elles s'accroissent substantiellement, passant de 8,94% à 14,07% en 2002. En somme, le libre-échange n'a pas modifié, non plus qu'il n'ait inversé l'asymétrie prévalant dans les échanges intra-continentaux.

Tableau 9. Proportion des exportations totales dirigées vers les pays membres de l'ALÉNA

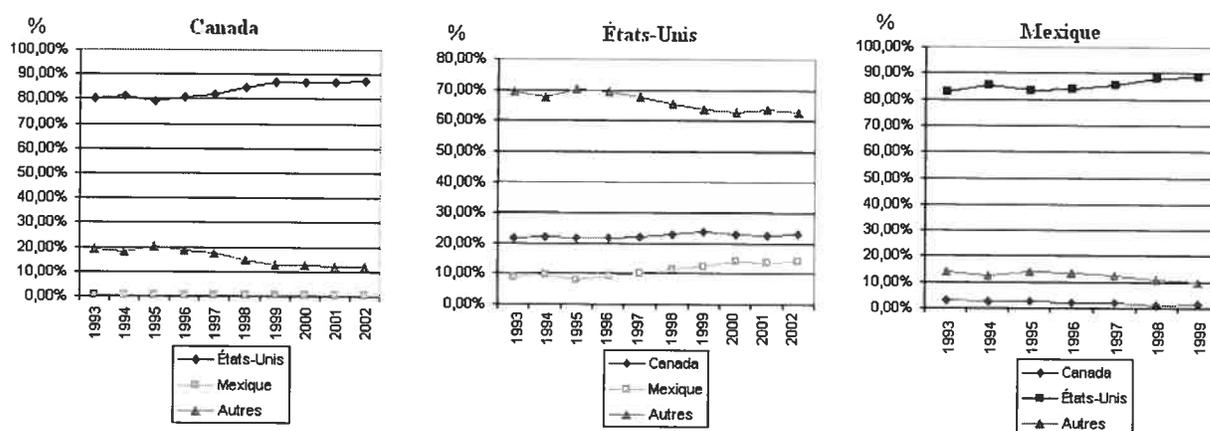
De	Vers	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Canada	États-Unis	80,34%	81,22%	79,21%	80,91%	81,82%	84,75%	86,67%	86,95%	87,07%	87,20%
	Mexique	0,44%	0,48%	0,44%	0,46%	0,43%	0,46%	0,45%	0,49%	0,68%	0,61%
États-Unis	Canada	21,60%	22,32%	21,60%	21,47%	22,02%	22,96%	23,94%	22,88%	22,40%	23,19%
	Mexique	8,94%	9,92%	7,94%	9,09%	10,36%	11,55%	12,49%	14,24%	13,89%	14,07%
Mexique	Canada	2,97%	2,41%	2,49%	2,26%	1,95%	1,29%	1,69%	-	-	-
	États-Unis	83,10%	85,32%	83,57%	84,03%	85,60%	87,92%	88,37%	-	-	-

Source : Industrie Canada (Stratégis) et Instituto nacional de estadística geographia e informática.

Le caractère asymétrique du commerce continental apparaît encore plus clairement lorsqu'on tient compte exclusivement des flux intracontinentaux. Ainsi, le Canada dirige 99,4% de ses exportations vers les États-Unis en 1993 (99,3% en 2002) tandis que le Mexique expédie 93,3% de ses exportations vers les États-Unis en 1993 (94,3% en 2002). Quant aux États-Unis, les flux sont davantage répartis entre les deux autres États : 70,72% pour le Canada et 29,28% pour le Mexique en 1993. Neuf ans plus tard, le Mexique voit sa part s'accroître à 37,75% et celle du Canada diminuer à 62,25%.

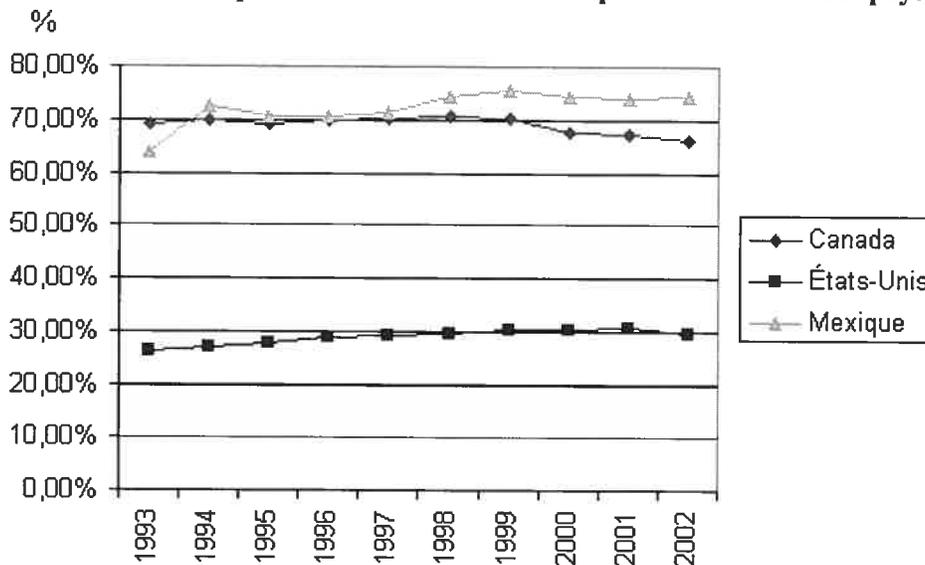
Pour conclure cette section, la figure 12 illustre l'évolution des exportations totales des trois partenaires au cours de la décennie 1993-2002. Les courbes expriment sensiblement le même constat : la part de l'ALÉNA dans le commerce de chacun des pays tend à s'accroître au cours de cette période. Ce gain est inversement proportionnel à la décroissance de la part des autres pays. Quant aux importations (Voir la figure 12), tant le Mexique que les États-Unis ont vu la part de l'ALÉNA dans leurs importations totales s'accroître, tandis que le Canada connaît une légère diminution de la part de l'ALÉNA dans ses importations totales.

Figure 12. Évolution des exportations totales des membres de l'ALÉNA, par destination



Source : Industrie Canada (Stratégis) et Instituto nacional de estadística geographia e informática.

Figure 13. Évolution de la part de l'ALÉNA dans les importations totales des pays membres



Source : Industrie Canada (Stratégis)

3.2.4 Évolution de la balance commerciale des pays membres

L'intensification des échanges économiques a fait l'objet d'une analyse dans les deux précédentes sections. L'ouverture des frontières a permis une vigoureuse croissance des flux économiques et il a accru le degré d'interdépendance entre les trois États.

Cette augmentation des échanges économiques ne s'est pas effectuée de manière uniforme; certains flux croissent à des taux beaucoup plus élevés que d'autres⁴⁸. Il en a résulté un impact considérable sur la balance commerciale des pays membres. Déficitaires ou excédentaires, elles varient considérablement selon les pays et les années, tel qu'il est possible de l'observer dans le tableau 10.

Tableau 10. Balance commerciale des pays membres en millions \$CAN constants de 1992⁴⁹

		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Canada	États-Unis	36160	45056	54771	62534	55273	61078	83711	114224	114652	106823
	Mexique	-2833	-3374	-4023	-4510	-5339	-5723	-7170	-8840	-8043	-8652
	ALÉNA	33327	41682	50748	58025	49934	55355	76541	105384	106609	98171
États-Unis	Canada	-13275	-18704	-24242	-27919	-19901	-22741	-43177	-67910	-70828	-65707
	Mexique	2092	1807	-20798	-22541	-18719	-21655	-30673	-32160	-39806	-49093
	ALÉNA	-11183	-16897	-45040	-50460	-38620	-44396	-73851	-100070	-110634	-114800
Mexique	Canada	2833	3374	4023	4510	5339	5723	7170	8840	8043	8652
	États-Unis	-2092	-1807	20798	22541	18719	21655	30673	32160	39806	49093
	ALÉNA	741	1567	24821	27051	24059	27378	37843	41000	47849	57745

Source : Industrie Canada (Stratégis)

Le Canada enregistre systématiquement des excédents avec les États-Unis. Ces excédents tendent d'ailleurs à s'accroître avec le temps. Ainsi, entre 1993 et 2002, le Canada triple ses surplus avec son voisin; de 36,2 milliards en 1993, ils atteignent 106,8 milliards en

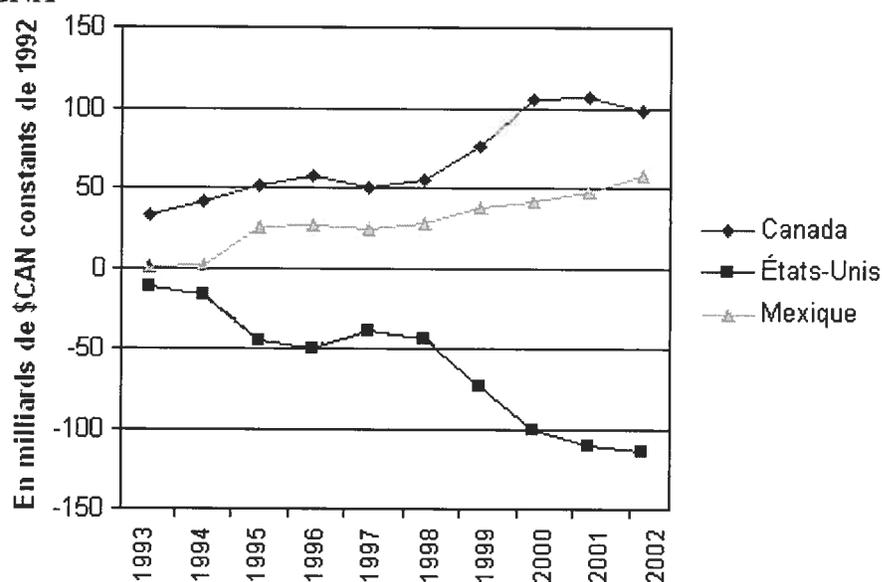
⁴⁸ Par exemple, les exportations canadiennes vers les États-Unis ont augmenté de 96% entre 1993 et 2002, alors que les exportations mexicaines vers les États-Unis ont crû de 251% au cours de la même période.

⁴⁹ La méthodologie employée pour l'élaboration de ce tableau nécessite des précisions. Les importations canadiennes en provenance des États-Unis ne sont pas similaires aux exportations américaines en direction du Canada. Il en est de même des exportations américaines au Canada et des importations américaines en provenance du Canada. Ceci s'explique par le fait que la méthodologie utilisée par Statistique Canada et le Census Bureau n'est pas la même dans les deux cas. Toutefois, la distorsion qui en découle est proportionnellement semblable d'une année à l'autre. C'est pourquoi nous avons conservé les statistiques telles qu'extraites à partir de la base de données d'Industrie Canada, puisqu'elles sont représentatives de l'évolution de la balance commerciales des trois pays concernés. En additionnant celles-ci, on constate que le solde n'arrive pas à 0. Il s'agit là de la différence entre les exportations déclarées par le Canada et les États-Unis, et les importations réelles des deux pays.

2002. Cependant, durant la même période, le Canada accroît son déficit commercial annuel avec le Mexique, lequel est multiplié également par trois : il passe de 2,8 milliards en 1993 à 8,6 milliards en 2002. Les énormes surplus engendrés par le commerce avec les États-Unis permettent néanmoins au Canada de compenser largement les pertes subies dans son commerce avec le Mexique. (Voir le tableau 10 et la figure 13)

Le Mexique a largement profité de son adhésion à l'ALÉNA pour engranger d'importants surplus. Sa balance commerciale avec les États-Unis, déficitaire avant 1994 (-2,09 milliards en 1993 et -1,8 milliards en 1994), est excédentaire dès 1995 (+20,7 milliards) et augmente rapidement dans les années qui suivent, jusqu'à atteindre 49 milliards en 2002. Quant à sa balance commerciale avec le Canada, positive, celle-ci augmente de 205% entre 1993 et 2002, passant de 2,8 milliards à 8,7 milliards. (Voir le tableau 10)

Figure 14 : Balance commerciale intra zonale des pays membres de l'ALÉNA⁵⁰



Source : Industrie Canada. Stratégis.

Quant aux États-Unis, ils engendrent systématiquement des déficits commerciaux avec leurs deux partenaires. Combinés, les déficits annuels avec le Canada et le Mexique passent de 11,2 milliards en 1993 à 114,8 milliards en 2002. En fait, l'écart s'est accru de

⁵⁰ Voir la note infrapaginale 41.

395%⁵¹ en ce qui concerne le Canada et de 927%⁵² pour le Canada et le Mexique réunis. L'ALÉNA s'est donc montré extrêmement lucratif pour ces deux derniers pays, qui bénéficient de larges excédents réalisés aux dépens des États-Unis. En fait, ceux-ci voient leur balance commerciale décroître de façon inversement proportionnelle aux surplus enregistrés par leurs voisins.

3.2.5 Part du Canada et du Mexique dans le déficit commercial américain

Durant la décennie 1990, les États-Unis accroissent massivement leurs importations en provenance du monde entier. Leur balance commerciale, déjà déficitaire, le devient encore davantage. Dans ce contexte, le Canada et le Mexique se positionnent avantageusement pour répondre aux besoins des Américains et ce, grâce à l'ALÉNA. Entre 1993 et 2002, ceux-ci voient leur part dans le déficit annuel américain doubler. Il est plus que probable qu'en l'absence d'accord de libre-échange, le Canada et le Mexique n'auraient pu obtenir un tel succès sur le marché américain. Cette affirmation mérite toutefois quelques précisions.

En 1993, le Canada est à l'origine de 9% du déficit américain, alors que le Mexique a un déficit de 2 milliards avec les États-Unis. Pourtant, dès 1995, la situation s'inverse et le Mexique accapare 9,8% du déficit américain. L'ouverture des frontières favorise alors nettement le Mexique. Combinés, celui-ci et le Canada sont à l'origine de 23,02% du déficit de 1996, un sommet au cours de la période 1993-2002. Au cours des années qui s'ensuivent, ces deux pays voient leur part combinée se réduire graduellement jusqu'à 14,15%, avant de remonter pour atteindre 20,19% en 2001.

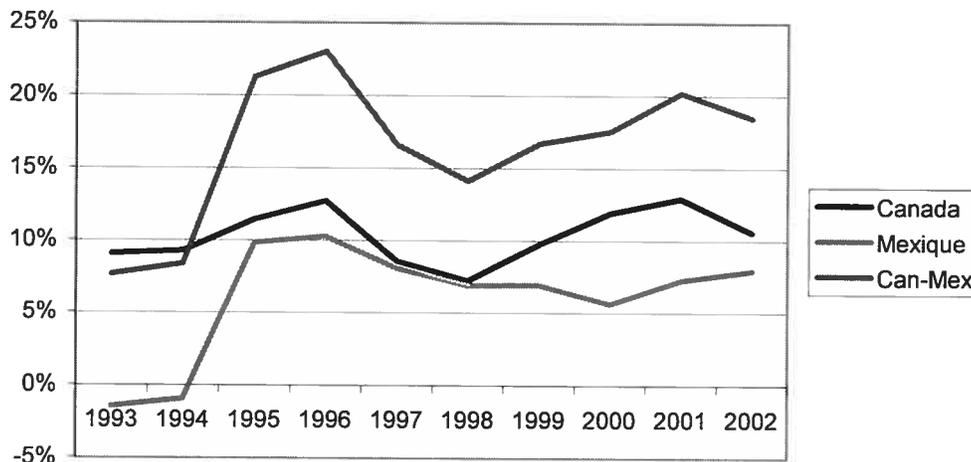
La figure 14 illustre cette évolution. Dès les premières années de l'ALÉNA, le Canada et le Mexique accaparent une part toujours plus importante du déficit américain. Cette proportion tend ensuite à diminuer, pour finalement croître à nouveau aux cours des dernières années de la décennie 1990. Il est fort probable qu'en l'absence d'accord de

⁵¹ Méthode de calcul (à partir des données en dollars constants de 1992) : $(BAL\ COMM\ TOT\ 2002 - BAL\ COMM\ TOT\ 1993) / BAL\ COMM\ TOT\ 1993$

⁵² Voir la note infrapaginale précédente.

libre-échange, le Canada et le Mexique n'auraient pu représenter une telle proportion du déficit américain. L'ALÉNA a permis de faciliter les importations américaines en provenance de ces deux pays. Sans cet accès privilégié, il est certain que la hausse des importations américaines aurait bénéficié davantage aux autres pays.

Figure 15. Part du Canada et du Mexique dans la balance commerciale américaine



Source : Industrie Canada (Stratégis)

3.3 Le libre-échange accroît-il le commerce intra-continentale au détriment du commerce mondial?

L'instauration du libre-échange à l'échelle continentale a été hautement bénéfique pour les trois partenaires. L'intensification des échanges économiques a d'abord et avant tout bénéficié aux membres de l'accord. S'est-elle réalisée aux dépens du commerce extérieur? La continentalisation a-t-elle provoqué un repli sur la zone ou une ouverture sur le monde? La présente section vise à répondre à ces deux questions de recherche, fort importantes d'ailleurs, puisqu'elles permettent de situer les impacts de l'ALÉNA dans un contexte international.

Les statistiques contenues dans cette section proviennent de l'OMC. Contrairement aux autres données contenues dans le présent document, celles-ci sont exprimées en dollars américains.

3.3.1 Taux de croissance des échanges économiques

Au cours de la période 1993-2002, les exportations totales⁵³ des pays membres de l'ALÉNA ont crû de 67,3%. Il s'agit toutefois d'une moyenne, puisque le commerce intra-zonal a augmenté de 106,2%, alors que les exportations destinées au reste du monde n'ont augmenté que de 34,3% durant cette période. À la lecture du tableau 11, il apparaît clairement que l'ALÉNA a eu un impact très positif en ce qui concerne les exportations à l'intérieur de la zone, impact qui ne s'est toutefois pas concrétisé à l'extérieur. De plus, on constate qu'avant l'ALÉNA, les exportations destinées au reste du monde étaient plus élevées (358 milliards US\$) que celles destinées à l'intérieur de la zone (304 milliards US\$) alors que neuf plus tard, la proportion s'est inversée (481 milliards US\$ versus 626 milliards).

Tableau 11. Valeur du commerce interne et extérieur de l'ALÉNA (en milliards de dollars courants US)

	1993	1994	2000	2002	Variation (%)
Exportations totales	662	739	1224	1107	67,3
Exportations intra	304	354	682	626	106,2
Exportations extra	358	385	543	481	34,3
Importations totales	800	917	1679	1599	99,8
Importations intra	294	342	664	609	106,7
Importations extra	506	574	1014	990	95,8

Source: OMC

Quant aux importations totales, celles-ci se sont accrues de 99,8% au cours de la période 1993-2002. Les flux en provenance de la zone ont augmenté plus rapidement que ceux provenant de l'extérieur, soit respectivement 106,7% et 95,8%. Cependant, l'impact de l'ALÉNA est moins marquant en ce qui concerne les importations que les exportations. Ceci s'explique par l'accroissement soutenu des importations américaines en provenance

⁵³ À destination du reste du monde, incluant les pays membres de l'ALÉNA.

du reste du monde, notamment celles en provenance de Chine⁵⁴ (+303% entre 1994 et 2002, comparativement à 186% pour le Mexique au cours de la même période).

En somme, on constate l'existence d'une tendance à l'intensification des échanges à l'intérieur du continent nord-américain. Tant les exportations que les importations à l'échelle intra-continentale sont plus dynamiques que celles destinées ou en provenance de du reste du monde. Cette tendance est particulièrement marquante en ce qui concerne les exportations. Toutefois, une précision s'impose. Bien que le taux de croissance des flux économiques soit plus élevé à l'intérieur de la zone ALÉNA, cela ne signifie pas pour autant qu'il y ait eu une diminution de la valeur des échanges avec l'extérieur. Au contraire, le tableau 11 montre une croissance réelle de la valeur des flux, peu importe l'origine et la destination. Par exemple, les importations en provenance de l'extérieur de la zone ont pratiquement doublés entre 1993 et 2002 (+95,5%).

3.3.2 Part de l'ALÉNA dans la destination des marchandises

Quel a été l'impact de l'ALÉNA sur les flux économiques? La part de marché du commerce intra-continentale s'est-elle accrue, stabilisée ou décrie? Le tableau 12 montre l'évolution des échanges avant et après l'entrée en vigueur du traité de libre-échange, à partir d'un ratio exprimé en pourcentage.

En 1990, tant les exportations que les importations intra-continentales sont inférieures, en valeur, à celles réalisées avec le reste du monde (Voir le tableau 11). Progressivement, la part du commerce intra-continentale s'accroît, jusqu'à dépasser, en ce qui concerne les exportations, la valeur du commerce réalisé avec l'extérieur. Ainsi, la part de marché des exportations intra-ALÉNA passe de 42,6% en 1990, à 56,5% en 2002. La part de l'extérieur se réduit de façon proportionnelle, de 57,4% à 43,5%. Quant aux importations, la part des échanges intra-ALÉNA tend à croître jusqu'en 2000 (39,6%), avant de connaître une légère diminution à 38,1% en 2002.

⁵⁴ Excluant la Mongolie.

Cet accroissement de la part du commerce intra-continentale dans les échanges totaux des pays membres s'explique par le taux de croissance élevé des échanges réalisés à l'intérieur de la zone, comparativement au taux de croissance moindre des échanges effectués avec le reste du monde.

Tableau 12. Direction des exportations économiques de l'ALÉNA (En pourcentage)

	1990	1995	2000	2002
Exportations totales	100	100	100	100
Exportations intra	42,6	46,0	55,7	56,5
Exportations extra	57,4	54,0	44,3	43,5
Importations totales	100	100	100	100
Importations intra	34,4	37,7	39,6	38,1
Importations extra	65,6	62,3	60,4	61,9

Source: OMC

3.3.3 L'ALÉNA va-t-elle à l'encontre de la mondialisation?

Les économies canadienne, américaine et mexicaine tendent à devenir de plus en plus interdépendantes les unes des autres et à voir leurs flux commerciaux réciproques s'intensifier. Cette intégration continentale, que l'on qualifie de *continentalisation*, s'intègre dans la mouvance mondiale d'un regroupement des États au sein de blocs économiques régionaux. Cette *régionalisation* fait d'ailleurs l'objet d'une abondante littérature, notamment à propos de ses effets et de ses impacts sur la mondialisation. Certains auteurs (Gibb, 1994, Viner, 1950) ont souligné le risque de voir l'édification de barrières tarifaires entre les blocs régionaux, ce qui aurait pour conséquence de restreindre la liberté de commerce. Les États, à l'abri derrière ces murs, seraient moins enclins à accepter des diminutions tarifaires multilatérales. La régionalisation risquerait donc de favoriser le commerce intra-zonal aux dépens du commerce mondial. À la lumière des données contenues dans les sections précédentes, peut-on affirmer que l'ALÉNA va à l'encontre de la mondialisation?

La réponse est non. D'abord, le taux de croissance des exportations entre l'ALÉNA et le reste du monde s'établit à 34,3% entre 1993 et 2002, alors qu'il est de 95,8% en ce qui concerne les importations. Il y a donc eu une augmentation de la valeur du commerce

entre l'ALÉNA et les autres pays. Comparativement, le taux de croissance du commerce mondial au cours de la même période est de 72,43%. Bien que les exportations de l'ALÉNA avec le reste du monde se retrouvent en-deça du niveau mondial, les importations se situent au-delà de la moyenne. Il est donc possible d'affirmer que l'ALÉNA n'a pas isolé, ni même engendré un retrait de l'Amérique du Nord du système commercial international.

L'ALÉNA a cependant permis à ses trois membres d'accroître leur commerce respectif, bien au-delà de la moyenne mondiale. Les échanges à l'intérieur de la zone ont ainsi augmenté de 106,7% entre 1993 et 2003, comparativement à 72,43% à l'échelle mondiale.

Ces statistiques confirment la continentalisation de l'économie nord-américaine, à savoir une intensification des échanges, une intégration et une interdépendance accrues. La constitution d'un bloc régional en Amérique du Nord a permis, outre l'ouverture des frontières et la promotion de l'idéologie libérale, l'abaissement des tarifs douaniers et une plus grande ouverture sur le monde.

Il est fort probable qu'en l'absence de l'ALÉNA, le commerce des trois partenaires avec le reste du monde aurait été supérieur à son niveau actuel. Toutefois, il n'atteindrait probablement pas la même intensité que le commerce intra-continental, lequel est favorisé par la proximité géographique et la complémentarité des trois économies nord-américaines.

3.4 Récapitulatif

L'objectif principal de la présente partie est de soutenir l'argument selon lequel l'intégration économique de l'Amérique du Nord se traduit par une intensification des échanges entre les trois partenaires. Ceux-ci tendent d'ailleurs à dépendre de plus en plus de leurs voisins dans le cadre de leurs échanges commerciaux.

Dans un premier temps, nous avons souligné l'apport de l'Accord de Libre-Échange canado-américain dans la constitution de l'ensemble nord-américain. Ce traité a permis de freiner la chute des États-Unis dans le commerce extérieur canadien, en plus d'ouvrir la voie à une libéralisation progressive du commerce entre les deux pays. Cet accord a été le prélude à l'entrée en vigueur d'une zone de libre-échange continentale : l'ALÉNA. Ces traités ont institutionnalisé les rapports économiques entre les trois partenaires, en plus de les rendre davantage transparents. Malgré leur importance respective, ces accords n'ont rien provoqué; ils ont plutôt consolidé la tendance vers une plus grande interdépendance entre les trois économies nationales.

Les premières années de libre-échange ne sont guère concluantes, puisqu'elles se situent dans le contexte de l'importante récession économique du début des années 1990. Ce n'est qu'à partir de 1993 que l'intensification des échanges se fait réellement sentir. De 1993 à 2002, les flux croissent de 114,5% (De 383 milliards à 821 milliards). Le Mexique est celui qui bénéficie le plus de l'ouverture des frontières. Ses exportations à destination du Canada croissent de 193% alors que celles vers les États-Unis augmentent de 251%. Parallèlement, la part respective des membres de l'ALÉNA dans leur commerce réciproque ne cesse de croître. En 1999, 90% des exportations mexicaines sont destinées à l'ALÉNA. Ce taux s'établit à 87,81% en 2002 dans le cas du Canada. En ce qui concerne les États-Unis, seules 37,26% des exportations sont dirigées vers leurs voisins en 2002. L'importance de l'ALÉNA dans le commerce des trois États s'avère donc fortement asymétrique : le Canada et le Mexique dépendent beaucoup plus des États-Unis que ceux-ci de leurs partenaires. Cet asymétrisme, loin de s'estomper, se renforce entre 1993 et 2002.

Dans un deuxième temps, nous nous sommes intéressés à l'impact de l'ALÉNA sur le commerce des pays membres avec le reste du monde. Est-ce que la continentalisation suggère un repli des économies nationales vers le marché nord-américain?

L'accord de libre-échange a engendré une intensification des flux entre les trois partenaires. Ces échanges ont été beaucoup plus dynamiques que ceux réalisés avec le

reste du monde. En fait, l'ALÉNA a provoqué, au cours de la période 1993-2002, un rapprochement significatif entre les pays membres, lequel rapprochement ne s'est pas concrétisé avec le reste du monde. Toutefois, cela ne signifie pas pour autant un retrait de l'Amérique du Nord du commerce international. Au contraire, la valeur des échanges entre les trois pays et l'extérieur de la zone s'est accrue tout au long de cette période (+34,3% pour les exportations et 95,8% pour les importations).

Pour conclure, la continentalisation de l'économie nord-américaine est réelle : le Canada, les États-Unis et le Mexique ont atteint un degré de collaboration inégalé dans l'histoire. La proximité géographique, l'existence d'accords politico-économiques et la complémentarité de leurs économies a engendré une croissance des flux supérieure (106,7%) à celle de la moyenne mondiale (72,43%).

Quatrième chapitre Vers une reconfiguration de la carte géoéconomique du continent?

4.0 Introduction

La présente section vise à dresser un portrait de la reconfiguration de la carte géoéconomique du continent. Dans un premier temps, l'analyse se concentre sur le poids des partenaires au sein de l'ALÉNA, ainsi que sur l'évolution des rapports bilatéraux. Dans un deuxième temps, nous énonçons la question de recherche suivante : les accords de libre-échange entraînent-ils une diversification des échanges économiques? Pour ce faire, nous avons sélectionné les 25 secteurs faisant l'objet des flux les plus intenses entre les trois pays afin d'évaluer leur degré de diversification, leur taux de croissance ainsi que la part de marché des États dans certains secteurs clés.

4.1 Le libre-échange entraîne une reconfiguration du poids économiques des États

L'intensification des échanges économiques entre le Canada, les États-Unis et le Mexique n'a pas suscité une croissance homogène, tel que mentionné dans le chapitre précédent. En effet, le Mexique a engendré les flux les plus dynamiques au sein de l'espace nord-américain, alors que les échanges canado-américains sont beaucoup moins intenses, en termes de croissance, aux flux américano-mexicains. L'hétérogénéité du taux de croissance des échanges économiques entre les trois partenaires a modifié le poids relatif de chacun d'entre eux dans l'ensemble nord-américain, tel que démontré dans les sections suivantes.

4.1.1 Poids relatifs de chaque pays au sein de l'ALÉNA

L'ouverture des marchés a résulté en une répartition et une intensité inégale des flux économiques entre les partenaires. Il s'avère possible, à partir du postulat selon lequel l'ALÉNA forme un tout unique, d'évaluer le poids économique de chacun des pays au

sein de l'ensemble⁵⁵. À cet effet, le tableau 13 a été créé afin de montrer l'évolution de la part de chaque pays dans le commerce intra-continentale.

Tableau 13. Poids relatif de chaque pays dans le commerce total intra-ALÉNA

Pays	1994	1996	1998	2000	2002
Canada	34,8%	33,8%	32,3%	30,8%	30,4%
États-Unis	50,0%	50,0%	49,9%	49,8%	49,7%
Mexique	15,2%	16,2%	17,8%	19,5%	19,9%
Sous-total	100%	100%	100%	100%	100%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

À la lecture de ce tableau, on constate que les États-Unis représentent 50% du commerce intra-continentale lors de l'entrée en vigueur de l'ALÉNA. Au cours des années subséquentes, sa part tend plutôt à stagner. L'évolution du poids relatif du Canada tend à suivre le cheminement inverse du Mexique. En effet, la part du Canada se réduit de 34,8% en 1993 à 30,4% en 2002, alors que la part du Mexique s'accroît de 15,2% à 19,9%.

Lorsqu'on discrimine les données précédentes en fonction des importations et des exportations, il appert que certaines tendances se précisent. Ainsi, en ce qui concerne les importations (voir le tableau 14), la part des États-Unis tend à augmenter dans le temps : de 53,4% en 1994, elle passe à 58,4% en 2002. Tel est également le cas du Mexique, qui voit sa part augmenter. Le Canada connaît plutôt la situation inverse : de 31,2%, elle diminue constamment jusqu'à atteindre 24,9% en 2002 (-6,3). Proportionnellement, les États-Unis importent donc beaucoup plus qu'auparavant, alors que la part canadienne tend à s'atrophier.

Quant aux exportations, elles sont relativement similaires aux importations. Encore une fois, la part du Canada dans l'ensemble nord-américain tend à se réduire. De 38,2% en 1994 à 35,6%. Cette légère diminution est accompagnée d'un glissement de la position

⁵⁵ La méthode consiste à faire la somme des exportations et des importations effectuées à l'intérieur de la zone, ce qui équivaut à 100% du commerce intra-continentale. À partir de ce point, il est possible de diviser les flux commerciaux émanants et en provenance d'un État sur le total de l'ensemble, ce qui donne le poids relatif de l'État dans l'ALÉNA.

américaine (-5,3). Inversement, le Mexique compte pour une part de plus en plus importante des exportations, celui-ci représentant 22,9% des exportations totales en 2002, alors que ce taux n'était que de 15% en 1994.

Tableau 14. Part relative des importations de chacun des partenaires dans l'ensemble ALÉNA

Pays	1994	1996	1998	2000	2002
Canada	31,2%	29,3%	29,1%	25,3%	24,9%
États-Unis	53,4%	56,5%	54,7%	57,1%	58,4%
Mexique	15,5%	14,2%	16,3%	17,6%	16,7%
Sous-total	100%	100%	100%	100%	100%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

Tableau 15. Part relative des exportations de chacun des partenaires dans l'ensemble ALÉNA

Pays	1994	1996	1998	2000	2002
Canada	38,2%	37,9%	35,3%	35,9%	35,6%
États-Unis	46,8%	44,0%	45,4%	42,8%	41,5%
Mexique	15,0%	18,1%	19,3%	21,3%	22,9%
Sous-total	100%	100%	100%	100%	100%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

Les trois tableaux précédents mettent en lumière la reconfiguration économique de l'Amérique du Nord. Bien que les trois partenaires voient leurs échanges commerciaux s'accroître (voir la section 3.2.2) au cours de la période 1993-2002, le dynamisme de ceux-ci s'avère inégal. L'intensification des flux se traduit alors par une restructuration du poids économique des États membres. Il en découle une diminution de l'importance relative du Canada au sein de l'ensemble continental, alors que le Mexique voit sa position s'améliorer. De leur côté, les États-Unis accroissent leur part des importations, mais voient la leur se réduire en ce qui concerne les exportations. Cette restructuration du poids économique ne concerne pas uniquement les États, mais également les relations bilatérales qu'ils entretiennent entre eux, tel qu'expliqué dans la section suivante.

4.1.2 Évolution du commerce bilatéral

Le Mexique a largement bénéficié de l'ouverture du marché continental, notamment en ce qui concerne l'intensification de son commerce extérieur avec ses deux voisins. S'il en

a résulté un poids accru du Mexique au sein de l'ALÉNA, tel n'a pas été le cas pour le Canada. La reconfiguration du poids économique des acteurs étatiques se reflète également dans les relations bilatérales. En effet, la valeur et la part des flux économiques bilatéraux s'avèrent hautement représentatifs de la restructuration induite par l'accord de libre-échange.

En ce sens, l'Amérique du Nord comprend trois relations bilatérales (dyades) : Canada/États-Unis, Canada/Mexique et États-Unis/Mexique. Celles-ci se partagent, dans des proportions diverses, l'ensemble du commerce intra-continentale, tel que l'indique le tableau 16.

Tableau 16. Poids de chacune des dyades dans le commerce intra-continentale

	1994	1996	1998	2000	2002
Canada-États-Unis	69,6%	67,6%	64,4%	61,1%	60,2%
Canada-Mexique	1,2%	1,3%	1,2%	1,4%	1,6%
États-Unis-Mexique	29,2%	31,1%	34,4%	37,5%	38,3%
Sous-total	100%	100%	100%	100%	100%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

La dyade Canada/États-Unis représente, en 1994, 69,6% du commerce total, suivie de la dyade États-Unis/Mexique avec 29,2% et de la relation Canada/Mexique, loin derrière, avec 1,2%. De 1994 à 2002, la part des échanges canado-américains diminue de façon constante jusqu'à atteindre 60,2% en 2002. Parallèlement, la part de la dyade États-Unis/Mexique tend à croître proportionnellement à la décroissance de la relation canado-américaine. De 29,2% en 1994, elle passe à 38,3%, soit une augmentation absolue de 9,1%. En somme, la prépondérance de la relation Canada/États-Unis tend à s'effriter graduellement aux bénéfices de la dyade États-Unis/Mexique. Les deux figures qui suivent illustrent le glissement du poids économique du nord du continent vers le sud.

Figure 16. Part des relations bilatérales dans le commerce intra-continentale en 1994



Figure 17. Part des relations bilatérales dans le commerce intra-continentale en 2002



Source : Industrie Canada (Stratégis)

L'évolution du commerce bilatéral en faveur de la dyade États-Unis/Mexique peut être également illustré par le taux de croissance des échanges commerciaux. Au cours de la période 1993-2002, les échanges ont crû de 116% à l'intérieur de la zone ALÉNA. Les échanges canado-américains, bien que plus importants en valeurs, n'augmentent que de 83%, bien en deçà de la moyenne. En comparaison, les échanges canado-mexicains et américano-mexicains croissent respectivement de 185% et 197% durant la même période. Par ailleurs, il est important de souligner que la croissance de 185% enregistré dans la dyade Canada/Mexique ne porte que sur 1,59% des échanges totaux en 2002. (Voir le tableau 17)

Tableau 17. Taux de croissance des échanges commerciaux de 1993 à 2002. En milliards \$CAN.

	1993	2002	% variation
Canada et États-Unis	527	963	83%
Canada et Mexique	8,9	25,4	185%
États-Unis et Mexique	206	613	197%
ALÉNA	743	1600	116%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

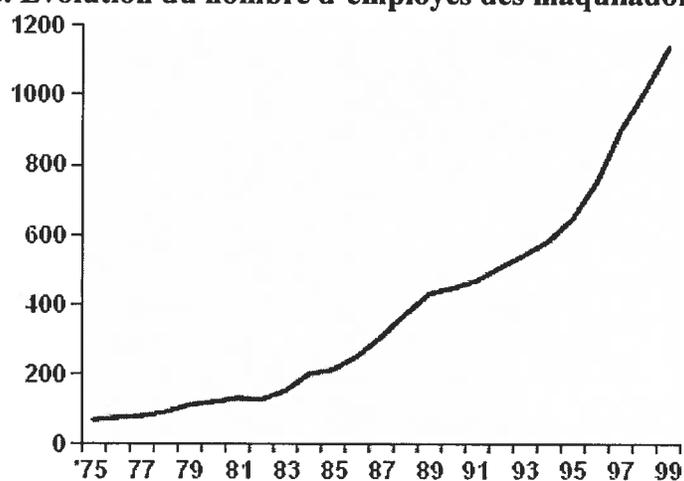
4.1.3 Perspectives : les Maquiladoras

S'il est un sujet intimement lié à la Nouvelle Division Internationale du Travail, les maquiladoras en constituent l'archétype. Nombreux sont les auteurs (Manzagol, 2003; Sargent et Matthews, 2003 et 2001; Carroué, 2003; Gruben et Kiser, 2001; Gruben, 2001; Cooney, 2001) ayant abordé le sujet au cours des dernières années.

Les maquiladoras constituent des zones franches à partir desquelles les entreprises importent de l'étranger le matériel entrant dans la fabrication de leur production afin de les réexporter (généralement vers les États-Unis) et ce, sans avoir à déboursier de droits de douanes (*duty free*). Ce privilège n'est toutefois concédé qu'à une condition : l'ensemble de la production doit être exportée à l'extérieur du territoire mexicain.

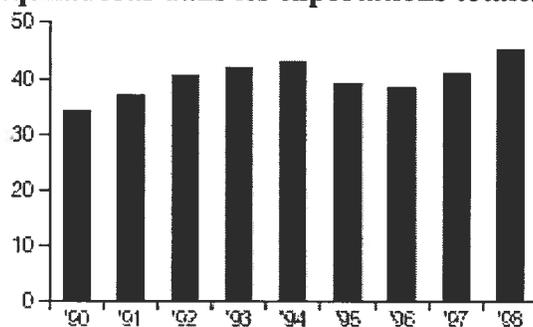
À l'origine, ces zones franches furent créées en 1965 suite à l'abrogation du programme *Bracero* qui datait de la Seconde Guerre mondiale et en vertu duquel les États-Unis acceptaient sur leur territoire la présence de travailleurs saisonniers mexicains, principalement dans le domaine agricole (Gruben, 2001). Appréhendant la crise éventuelle, le gouvernement mexicain met en place le « Plan de développement du Nord (*Border industrialization program*) » afin de fournir de l'emploi aux milliers de travailleurs en chômage. L'objectif vise également à rééquilibrer la distribution spatiale de l'industrie dans le pays, fortement concentrée autour de la capitale (Manzagol, 2003, Carroué, 2003).

Depuis leur création, les maquiladoras connaissent une croissance spectaculaire de leurs effectifs, comme l'illustre la figure 17. En 1985, elles représentent déjà 7% de la main d'œuvre manufacturière. En 1996, ce taux passe à 27% et en 2000, 35%! (Cooney, d'après INEGI, 1997 et 2000). Le nombre d'employés ne cesse de croître, de 500 000 au début de la décennie 1990 à un sommet de 1,339 millions d'employés en 2000 (Gruben et Kiser, 2001). En termes relatifs, la croissance est de 110% entre 1994 et 2000, comparativement à 78% entre 1988 et 1994 (Gruben, 2001). Cette augmentation du nombre de travailleurs s'explique par une hausse considérable du nombre de maquiladoras : 1789 en 1990, 2143 en 1993 et 3703 en 2000 (Gruben et Kiser, 2001).

Figure 18. Évolution du nombre d'employés des maquiladoras (en milliers).

Source : Gruben (2001) d'après INEGI

Avec les années, les maquiladoras tendent à représenter une part de plus en plus importante des exportations totales mexicaines. De 34% en 1990, le taux ne cesse de croître jusqu'à la crise de 1995, pour ensuite amorcer une nouvelle remontée pour atteindre 45% des exportations totales en 1998.

Figure 19. Part des maquiladoras dans les exportations totales du Mexique (En %)

Source : Gruben et Kiser (2001) d'après INEGI

Malgré la réussite évidente du « modèle » maquiladoras au cours des dernières années, celui-ci est durement éprouvé à partir de l'année 2001. Alors qu'entre 1990 et 2000, les exportations en provenance des maquiladoras progressent de 20% par an, elles encaissent en 2001 la première baisse de leurs exportations en vingt ans, soit -6,2% (Leost, 2004). Entre les mois de novembre 2000 et décembre 2001, le nombre d'employés chute de 257

444 personnes. En comparaison, les dernières pertes nettes d'emploi subies par les maquiladoras remontent aux années 1982 et 1975 (Gruben et Kiser, 2001)...

Les chercheurs se sont intéressés aux causes expliquant le recul des maquiladoras. Un premier facteur concerne l'interdépendance des économies mexicaines et américaines. La récession de 2001 a durement touché l'économie des États-Unis, entraînant, par ricochet, le Mexique dans la récession. La contraction de la demande des consommateurs américains résulte en une diminution directe de la production des maquiladoras. Un second facteur relève du taux de change du peso. Selon Sargent et Matthews (2003), celui-ci serait davantage surévalué que lors de la crise de 1994. Il en découle une moindre compétitivité des maquiladoras en ce qui concerne le salaire horaire des employés. Le coût de la main d'œuvre mexicaine se trouve désavantagée comparativement à l'Asie ou aux pays d'Amérique Centrale. Tel que l'indiquent Gruben et Kiser (2001), la croissance des maquiladoras est inversement proportionnelle à la croissance de la valeur des salaires.

Un dernier facteur repose sur les fondements même de l'ALÉNA. Au cours des années 1990, de nombreux chercheurs⁵⁶ ont affirmé que l'ALÉNA favorisait la croissance des maquiladoras. Inversement, d'autres chercheurs réfutent cette thèse (Gruben et Kiser, 2001; Gruben, 2001; Leost, 2004); ils affirment plutôt que la croissance des maquiladoras a été provoquée par l'expansion de la demande américaine ainsi que par les salaires compétitifs offerts dans ces zones franches, surtout suite à la dévaluation du peso lors de la crise mexicaine de 1995 (Audley et al., 2004).

L'ALÉNA a certainement contribué à affaiblir l'importance des maquiladoras, notamment par l'entrée en vigueur de l'article 303 en 2001 :

Sauf disposition contraire du présent article, aucune des Parties ne pourra rembourser les droits de douane perçus, ni remettre ou réduire les droits de douane à percevoir, à l'égard d'un produit importé sur son territoire et qui est a) réexporté vers le territoire d'une autre Partie, b) utilisé comme matière dans la production d'un autre produit réexporté

⁵⁶ «Balla (1998, 55) for example, claims that "without doubt, NAFTA has resulted in a dramatic increase in activity in the maquiladora industry." San Martin (2000, 32A) maintains that "NAFTA continues to drive the growth of the maquiladora industry." Carrada-Bravo (1998,8) argues that "the acceleration of foreign direct investment under NAFTA also contributed to the creation of more than a half-million new employment opportunities in the U.S-Mexico border region..."» Gruben, 2001: p.11

vers le territoire d'une autre Partie, ou c) substitué à un produit identique ou similaire utilisé comme matière dans la production d'un autre produit réexporté vers le territoire d'une autre Partie. (Article 303, texte de l'Accord de Libre-Échange Nord-Américain)

En vertu de cet article, le Mexique ne permet plus l'importation de marchandises provenant de l'extérieur de la zone ALÉNA sans l'imposition des droits de douanes usuels. Cet article pénalise fortement les maquiladoras, compte tenu du fait qu'une grande partie des composantes entrant dans la fabrication de leur production proviennent de l'Asie de l'Est. Alors qu'auparavant les multinationales pouvaient profiter du faible coût de la main d'œuvre mexicaine et de l'absence de droits de douane sur les produits destinés à la réexportation, certaines considèrent plus avantageux de délocaliser leur production en Asie de l'Est. Par exemple, les secteurs de l'électronique et du textile, qui intègrent de nombreuses composantes en provenance de l'Asie, subissent une forte diminution de leurs effectifs. Dans le cas du textile, le nombre de maquiladoras est passé de 1190 à 666 entre 2001 et 2003 (Leost, 2004).

Peut-on pour autant conclure que le recul des maquiladoras, en partie causée par l'ALÉNA, remet en question le processus de continentalisation de l'économie nord-américaine? La réponse est évidemment non. Au contraire, la restructuration de leurs activités découle plutôt d'une logique d'intégration : d'un libre-échange restreint aux seules zones franches est en voie de se substituer un libre-échange généralisé.

En effet, dès 1965, les maquiladoras reflètent l'interdépendance croissante entre les États-Unis et le Mexique. Avec les années, les impératifs sociaux et économiques ayant mené à la constitution de cette vaste zone franche se renforcent sous l'impulsion de la croissance démographique. Graduellement, les maquiladoras en viennent à jouer le rôle d'exutoire de la demande américaine en répondant aux besoins de ces mêmes consommateurs. Certains⁵⁷ évoquent même la possibilité que le siphon mexicain n'aspire les emplois vers le sud de la frontière.

⁵⁷ Entre autres, Ross Perot, candidat défait à l'élection présidentielle de 1992.

Les maquiladoras ne génèrent pas l'ensemble des échanges mexico-américains, loin s'en faut. De nombreux secteurs en sont exclus, dont les hydrocarbures. En fait, ce régime d'exception ne constitue qu'un libre-échange restreint à certains domaines. Il s'avère toutefois être un stade préliminaire vers un libre-échange généralisé, qui prend la forme de l'ALÉNA en 1994. Cette entente prévoyait une réserve concernant l'aménagement d'une période tampon pour accorder le temps aux maquiladoras de s'adapter. Celles-ci purent, jusqu'en 1991, profiter largement de ce délai et connaître ainsi une croissance spectaculaire qui ne fut freinée qu'en 2001.

Bien que l'on assiste à une décroissance de ce type d'industries, il n'est pas possible de tirer des conclusions similaires pour l'ensemble de l'industrie mexicaine. Entre 1993 et 2002, le Mexique a vu ses exportations à destination des États-Unis croître de 251%. Sachant que l'industrie maquiladoras représente moins de 50% des exportations totales, on constate que les entreprises situées à l'extérieur de ces zones franches ont été tout aussi dynamiques.

En fait, le recul des maquiladoras reflète davantage une restructuration de l'industrie des zones franches qu'une faille dans le processus d'intégration continentale. À partir de l'année 2001, l'ALÉNA s'impose comme seule et unique base sur laquelle repose le libre-échange entre les trois partenaires, ce qui met fin *de facto* au régime des maquiladoras. À la question énoncée par Manzagol (2003), *ALÉNA : la fin des maquiladoras?*, il est possible d'émettre l'affirmation selon laquelle l'ALÉNA, en étendant le libre-échange au Mexique en entier, intègre les acquis des maquiladoras et diffuse ceux-ci sur l'ensemble du territoire. Il en résulte une nécessaire restructuration dont les zones franches font les frais à l'heure actuelle. À ce propos, Manzagol (2003) cite le cas de l'industrie automobile qui se déploie depuis quelques années dans les villes de l'arrière-pays frontalier. En ce sens, Leost (2004) affirme que :

Le régime des maquiladoras perd en effet de son intérêt : avec l'achèvement du démantèlement tarifaire au sein de l'ALÉNA, il n'est plus nécessaire de bénéficier de ce régime pour exporter à taux zéro vers les États-Unis.

En conclusion, nous avons vu que l'ALÉNA n'est pas le seul responsable de la désagrégation (partielle) des maquiladoras, mais que d'autres facteurs, tels que le taux de change et les coûts salariaux, peuvent également influencer l'évolution des maquiladoras. Dans le contexte d'intégration continentale, celles-ci perdent leur statut spécial, ce qui entraîne une restructuration de leurs activités et de leur localisation/délocalisation.

En prélude à la prochaine section et pour conclure celle-ci, il a été brièvement fait mention de la compétition émanant des pays d'Asie de l'Est. Or, ceux-ci constituent probablement la menace la plus directe aux intérêts du Mexique à l'heure actuelle. Ces pays disposent d'une nombreuse main d'œuvre, peu coûteuse et surtout, d'un taux de change avantageux pour les industriels américains. Le Mexique, qui anticipait de devenir le second partenaire des États-Unis, n'a pu concrétiser son objectif que brièvement; la Chine lui ravissant ce titre dès 2003. Un autre facteur fort important réside dans l'adhésion de la Chine à l'OMC en 2001. Ce pays bénéficiera en conséquence d'un libre accès au marché américain dans de nombreux secteurs, ce qui réduira d'autant l'intérêt des industriels américains envers les maquiladoras (Sargent and Matthews, 2003).

4.1.4 Impact de l'Asie sur la zone ALÉNA

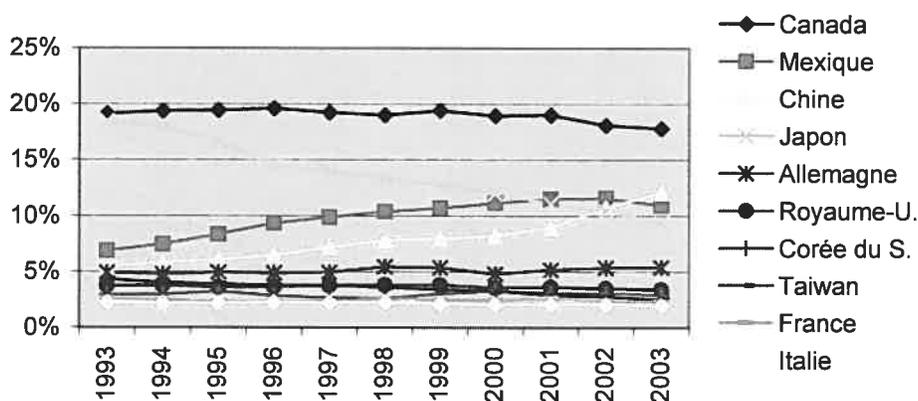
L'ALÉNA a favorisé, par l'instauration d'un cadre juridico-légal, l'intensification des échanges entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Cependant, l'accroissement des flux entre ces trois pays ne s'est pas déroulé en vase clos. D'autres acteurs, à l'échelle mondiale, viennent interférer dans l'évolution des relations économiques nord-américaines. En ce sens, la présente section aborde l'impact de l'Asie sur la zone ALÉNA. Plus précisément, il est question de l'apport de la Chine et du Japon dans le commerce continental.

Lors de l'entrée en vigueur de l'ALÉNA en 1994, il était permis de croire que le libre-échange allait faire du Mexique la manufacture des États-Unis. Les premières années semblaient confirmer cette prévision. La part du Mexique dans les importations

américaines sont passées de 6,9% en 1993 à 11,6% en 2002, alors que les exportations mexicaines vers cette destination augmentaient de 251% durant la même période.

Pourtant, après avoir accédé à la seconde position en 2001 et en 2002, le Mexique se la fait ravir dès 2003. Il fut alors remplacé par la Chine, tel qu'illustré dans la figure 20. Entre 1993 et 2001, la part de marché de cette dernière semble suivre un cours parallèle à celle du Mexique. Les années qui suivent se caractérisent par un rattrapage de la Chine et un recul du Mexique. Les exportations chinoises à destination des États-Unis s'accroissent de 43,7% entre 2000 et 2003, tandis que celles du Mexique régressent de 4,1%. Cette évolution des flux se traduit par le déclassement du Mexique au bénéfice de la Chine, cette dernière exportant 213,6 milliards comparativement à 193,5 milliards pour le Mexique en 2003. Quant à la position canadienne, celle-ci tend à faiblir légèrement depuis 1996, passant de 19,60% à 17,80% en 2003. En dollars courants, la valeur des exportations a néanmoins augmenté de 47,8% entre 1996 et 2003.

Figure 20. Provenance des importations américaines



Source : Industrie Canada (Stratégis)

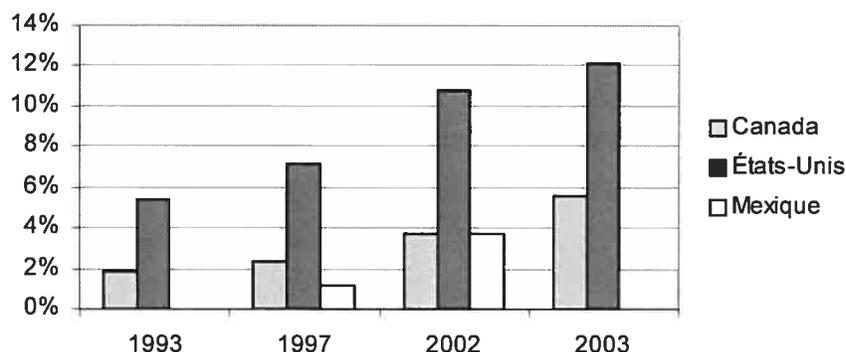
Il a été fait mention dans la section 3.2.3 que les exportations du Canada, des États-Unis et du Mexique sont beaucoup plus concentrées géographiquement vers l'ALÉNA que ne le sont leurs importations. Brièvement, cela signifie que l'Amérique du Nord dépend davantage du reste du monde pour ses importations que pour ses exportations. Par

exemple, la part des importations qui proviennent de l'extérieur de l'ALÉNA au cours de l'année 2002 s'élève à 25,78% (Mexique), 33,74% (Canada) et 70,32% (États-Unis).

Une grande partie de ces importations proviennent de la Chine et du Japon, les deux principaux partenaires asiatiques de l'ALÉNA. Cependant, ceux-ci connaissent une situation fort différente l'une de l'autre.

Ainsi, tel qu'il a été mentionné précédemment, la Chine a accru considérablement ses exportations à destination de l'Amérique du Nord. Celles en direction des États-Unis sont passées de 40 milliards en 1993 à 165 milliards en 2002 (en dollars constants de 1992), soit une hausse de 313%. Quant au Canada, ses importations en provenance de Chine ont crû de 341% durant la même période (De 3,0 milliards à 13,4 milliards)!

Figure 21. Part de la Chine dans les importations nord-américaines



Source : Industrie Canada (Stratégis) et INEGI⁵⁸.

La part de la Chine dans les importations nord-américaines n'a cessé de croître tout au long de la décennie 1993-2002 et ce, même dans le cas du Mexique. Ainsi, comme on peut l'observer dans la figure 21, la Chine représente 5,4% des importations totales américaines. Ce taux ne cesse de croître pour atteindre 12,1% en 2003. Dans le cas du Canada, bien que la part de marché soit de beaucoup moindre, elle n'en est pas moins fort significative : de 1,8% en 1993, elle passe à 5,5% en 2003. En fait, la Chine fait plus que

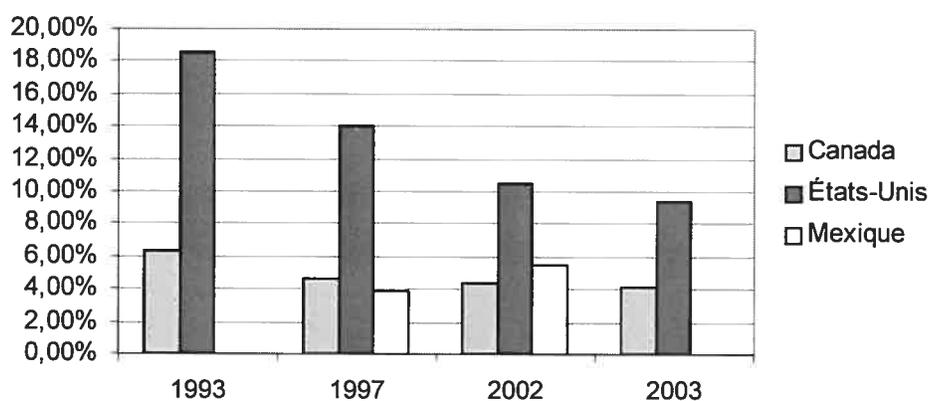
⁵⁸ Les données de 1993 ne sont pas disponibles et celles de 2003, trop récentes, ne sont également pas disponibles.

quadrupler ses exportations. Dans le cas du Mexique, la tendance est également à une augmentation de la part de la Chine dans les importations (1,1% en 1997 et 3,7% en 2002).

Parallèlement, la Japon voit sa position s'affaïsser tout au long de la décennie 1993-2002. Il ne représente plus que 9,4% des importations américaines en 2003, alors que sa part était de 18,5% en 1993. Au Canada, sa part est passée de 6,3% à 4,1% durant la même période. Quant au Mexique, la part du Japon se situe, pour 1993 et 1997, à 3,95% et à 5,54% respectivement.

Il est cependant utile de mentionner qu'en dollars constants, le Japon a accru ses exportations sur le continent nord-américain. Dans le cas des États-Unis, celles-ci sont passées de 135,9 milliards en 1993 à 160,3 milliards en 2002 (+17,9%) et dans le cas du Canada, elles sont passées de 10,6 milliards à 12,9 milliards durant la même période (+23%). Malgré cette l'augmentation de la valeur des exportations, leur taux croissance faible n'a pas suffi à enrayer le recul du Japon.

Figure 22. Part du Japon dans les importations nord-américaines



Source: Industrie Canada (Stratégis) et INEGI⁵⁹

De plus, la balance commerciale déficitaire des États-Unis confirme le déclin du Japon dans les importations américaines. En 1993, celui-ci représentait 51,46% du déficit

⁵⁹ Voir la note infrapaginale précédente.

commercial américain, alors qu'en 2002, ce taux ne s'élève plus qu'à 14,90%. Quant à la Chine, elle consolide sa position en étant à l'origine de 21,93% du déficit commercial américain en 2002, soit une légère hausse de 2,19% depuis 1993. Il est intéressant de constater que les deux pays asiatiques ont vu leur part combinée dans le déficit commercial se réduire de moitié, principalement suite à la contraction du surplus japonais. Le Canada et le Mexique ont vu leur part s'accroître (De 7,65% à 18,50%). Ce gain étant essentiellement imputable au Mexique.

Tableau 18. Évolution de la part de la Chine, du Japon, du Canada et du Mexique dans le déficit annuel américain pour les années 1993 et 2002

	1993	2002		1993	2002
Chine	19,74%	21,93%	Canada	9,08%	10,59%
Japon	51,46%	14,90%	Mexique	-1,43%	7,91%
Sous-total	71,20%	36,83%	Sous-total	7,65%	18,50%

Source: Industrie Canada. Stratégis

4.1.5 La compétition Chine-Mexique

Dans la section 4.1.3, il a été mentionné que plusieurs chercheurs considéraient la Chine comme une menace à moyen terme pour les exportations mexicaines. Cette situation s'explique notamment par la faiblesse du taux de change (yuan sous-évalué), par le taux salarial très bas des travailleurs chinois, ainsi que par l'entrée en vigueur de l'article 303 de l'ALÉNA⁶⁰.

La Chine fait-elle vraiment compétition à la production mexicaine? Pour répondre à cette question, nous avons comparé la structure des importations américaines en provenance de la Chine et du Mexique et nous avons retenus les dix secteurs faisant l'objet des échanges les plus intenses entre ces deux pays et les États-Unis. Pour chacun des deux pays, ces dix secteurs représentent entre 75% et 82% du commerce total annuel durant la période s'échelonnant entre 1993 et 2002.

⁶⁰Imposition de tarifs douaniers sur les produits provenant de l'extérieur de la zone.

Tableau 19. Les dix secteurs les plus importés par les États-Unis en provenance de Chine et du Mexique⁶¹

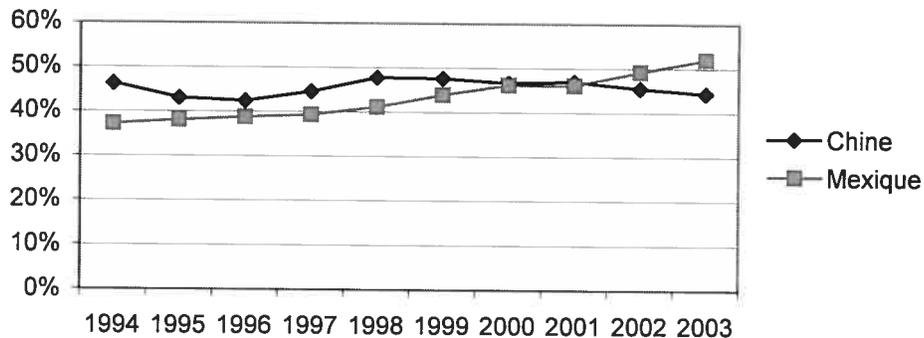
Chine	Mexique
84 - Réacteurs nucléaires; chaudières, machines, appareils et engins mécaniques	85 - Machines, appareils et matériels électriques ou électroniques
85 - Machines, appareils et matériels électriques ou électroniques	87 - Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres
95 - Jouets, jeux et articles pour divertissements ou pour sports	84 - Réacteurs nucléaires; chaudières, machines, appareils et engins mécaniques
94 - Meubles et articles de literie; Lampes et enseignes lumineuses; constructions préfabriquées	27 - Combustibles minéraux et matières bitumineuses, huiles et cires minérales
64 - Chaussures	90 - Instruments médico-chirurgicaux, d'optique, de mesure et autres similaires
62 - Vêtements et accessoires du vêtement, autres qu'en bonneterie (tissés)	94 - Meubles et articles de literie; Lampes et enseignes lumineuses; constructions préfabriquées
42 - Ouvrages en cuir; articles de sellerie, de voyage ou en boyaux; sacs à main	62 - Vêtements et accessoires du vêtement, autres qu'en bonneterie (tissés)
39 - Matières plastiques et ouvrages en ces matières	61 - Vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie
90 - Instruments médico-chirurgicaux, d'optique, de mesure et autres similaires	07 - Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires
73 - Ouvrages en fonte, fer ou acier	73 - Ouvrages en fonte, fer ou acier

Source: Industrie Canada (Stratégis)

Parmi ces dix secteurs, il y en a cinq qui sont présents tant dans les échanges mexico-américains que sino-américains. C'est dans ces domaines que la compétition Mexique/Chine est la plus directe : appareils et engins mécaniques, appareils électriques et électroniques, meubles, vêtements et ouvrages en fer ou en fonte (Voir le tableau 19). Ensemble, ils représentent entre 40% et 50% des exportations chinoises et mexicaines vers les États-Unis (Voir la figure 23). Dans le cas de la Chine, ceux-ci prennent de plus en plus d'importance (+14,79% entre 1993 et 2002), alors que dans le cas du Mexique, ceux-ci voient leur part se réduire (-1,98%).

⁶¹ Les chiffres représentent les chapitres en vertu de la classification du Système harmonisé. Chaque chapitre représente un secteur économique.

Figure 23. Évolution de la part de cinq secteurs sélectionnés dans les exportations totales à destination des États-Unis



Source : Industrie Canada (Stratégis)

Dans le but de pouvoir établir une comparaison sectorielle des exportations chinoises et mexicaines portant sur la période 1994-2002, cinq graphiques ont été créés (Voir la figure 24). Dans l'ensemble des cinq secteurs, la Chine rattrape ou surpasse le Mexique.

Ainsi, dans le domaine des appareils électriques qui est l'un des vecteurs du succès des maquiladoras, la Chine et le Mexique voit leurs exportations croître dans des proportions similaires durant toute la décennie 1994-2003. Or, dès 2001, la Chine voit ses exportations exploser (+16,5 milliards) alors que celles du Mexique régressent (-4,4 milliards). La mauvaise performance du Mexique est particulièrement notable dans ce secteur, comparativement aux autres.

Dans le cas du matériel électrique ou électronique, les exportations chinoises tendent à rattraper les exportations mexicaines. À partir de l'année 2000, les exportations du Mexique ne cessent de diminuer pour atteindre 38,7 milliards (Elles étaient de 48 milliards en 2000).

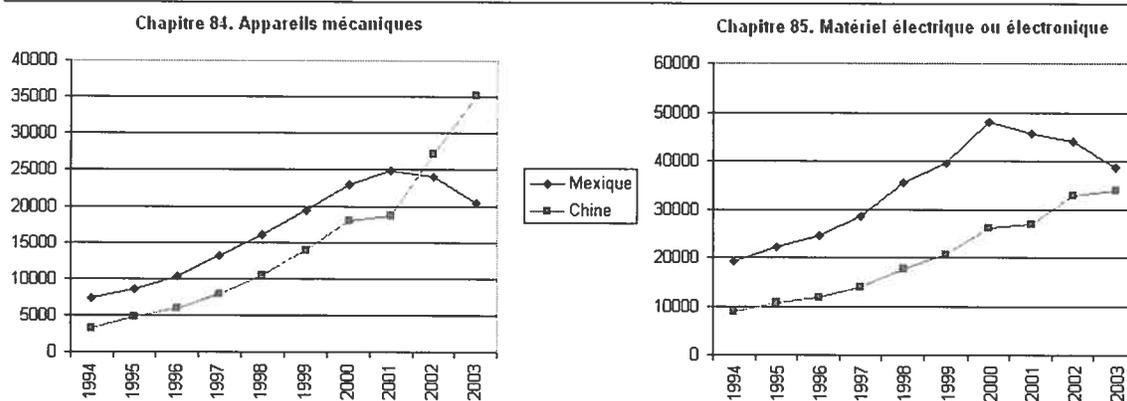
Dans le secteur des meubles, les deux pays présentent encore une fois une croissance relativement semblable; l'écart commence toutefois à se creuser dès 1998. Initialement, la Chine dispose d'une mince avance face à son compétiteur. Par la suite, l'écart ne cesse

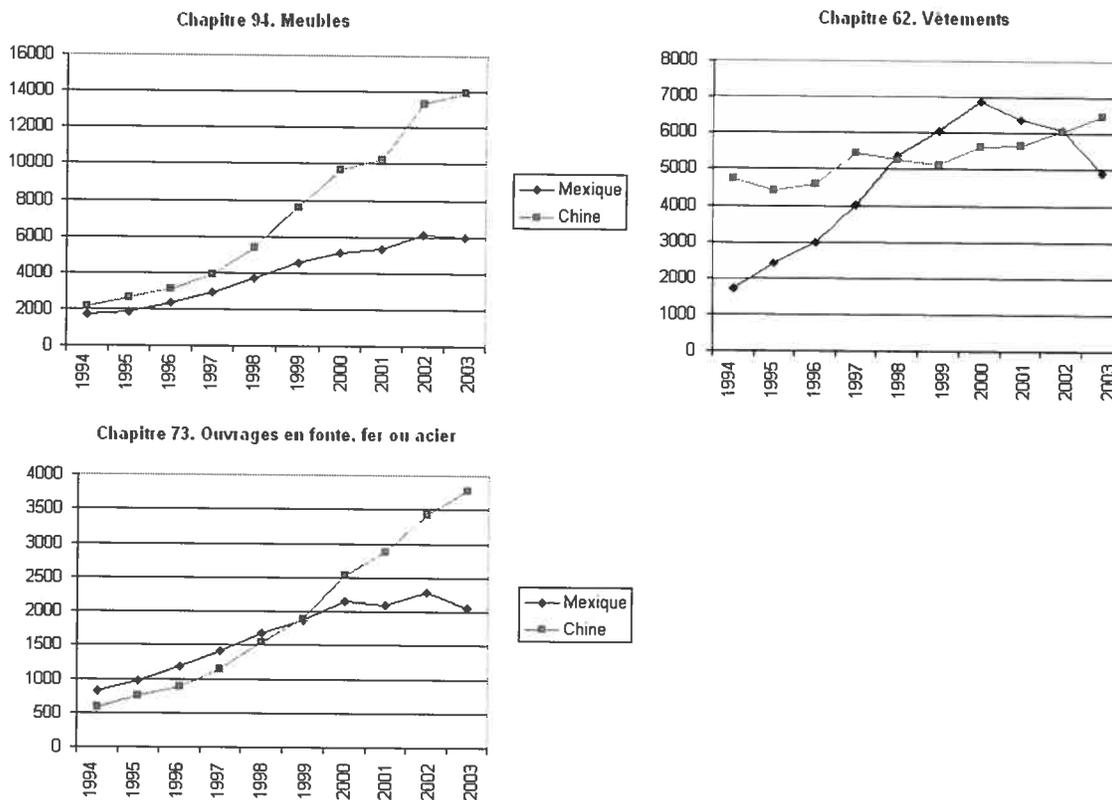
de s'accroître. La croissance des exportations chinoises dans le secteur du meuble est beaucoup plus soutenue que celle du Mexique, surtout à partir de l'année 2000. Le résultat qui en découle est que la Chine devance largement le Mexique dix ans plus tard. Ainsi, en 2001, elle exporte 13,9 milliards contre 5,9 milliards pour le Mexique dans le secteur des meubles.

En ce qui concerne l'industrie du vêtement, l'un des principaux pivots des maquiladoras, la croissance mexicaine est beaucoup plus dynamique que celle de la Chine, ce qui lui permet de rattraper cette dernière dès 1998 et de la supplanter durant les quatre années subséquentes. Les exportations culminent en 2000 avec 4,9 milliards. Toutefois, la valeur des exportations diminue presque aussitôt et retrouve son niveau d'avant 1998. À nouveau, le Mexique est devancé par la Chine dans l'industrie du vêtement.

Finalement, le domaine des ouvrages en fer, acier ou fonte illustre pleinement la situation où la croissance de la Chine est inversement proportionnelle à la dégringolade du Mexique. Les exportations chinoises supplantent dès 1999 les exportations mexicaines. Par la suite, celles-ci stagnent autour de 2 milliards, alors que la Chine voit les siennes augmenter pour atteindre 3,7 milliards en 2003.

Figure 24. Évolution des exportations chinoises et mexicaines, pour cinq chapitres sélectionnés. En milliards \$CAN constants de 1992.





Source : Industrie Canada (Stratégis)

Les cinq secteurs précédemment sélectionnés illustrent la très forte compétition existant entre la Chine et le Mexique pour fournir en biens manufacturés le marché américain. Dans tous les cas, la production chinoise dépasse –ou est en voie de le faire– la production mexicaine. Cette tendance tend d'ailleurs à se renforcer à partir de la fin des années 1990.

Les recherches effectuées par Sargent et Matthews (2003) et Berges (2003) confirment l'évolution des tableaux présentés ci haut. Les premiers citent en exemple les industries du textile et de l'électronique. Dans ce dernier cas, ils donnent en exemple le cas de Matsushita qui a mis à pied 500 de ses 1800 employés de ses installations de Tijuana. Ils soulignent que le secteur des pièces de l'automobile est celui susceptible de résister le mieux à la concurrence asiatique, puisqu'il bénéficie à la fois d'une proximité géographique qui l'avantage au détriment des producteurs d'outre-mer et des clauses hérités de l'accord sur l'automobile.

L'étude de Berges (2003) basée sur les données de l'INEGI corrobore les tendances présentes dans les tableaux contenus à la figure 24. L'auteur met d'ailleurs en exergue le rôle de la Chine et de la récession américaine de 2001 pour expliquer la diminution entre octobre 2000 et août 2003 du nombre de maquiladoras et du nombre d'employés qui y travaillent. Dans le secteur du textile, cette baisse se chiffre respectivement à -42,6% et -30,1%. Dans le domaine du bois, elle est de -26,6% et -21,1% et dans l'électronique, -18,5% et -36,2%.

En somme, les indicateurs statistiques montrent que la Chine tend à supplanter le Mexique dans les domaines où ces deux pays sont directement en compétition dans l'approvisionnement du marché américain, tels que les secteurs du textile, de l'électronique ou du bois. Parallèlement, les recherches de Sargent et Matthews et de Berges mettent en évidence les pertes d'emplois et les fermetures de maquiladoras dans les secteurs cités précédemment. Il est à noter toutefois que les pertes d'emplois et les fermetures de maquiladoras ne sont pas exclusives à ces seuls domaines et qu'elles s'appliquent également à d'autres secteurs dont celui des produits chimiques (-19,6% et -19,5%).

4.2 Les accords de libre-échange entraînent-ils une diversification des échanges économiques intracontinentaux ?

Dans le troisième chapitre, il a été affirmé qu'il y a une intensification des échanges économiques intracontinentaux et que ceux-ci n'ont pas un taux de croissance homogène. Alors qu'il était davantage question de l'aspect quantitatif dans la précédente partie, les sections qui suivent mettent l'accent sur l'aspect qualitatif des flux économiques, c'est-à-dire la nature et la structure des échanges. Quels sont les biens échangés? Quels sont leurs taux de croissance? Quels sont les biens faisant l'objet du commerce le plus intense?

À ces questions s'ajoute celle-ci : Est-ce que l'intensification des flux est synonyme de diversification ou de concentration des échanges⁶²? Nous estimons que les flux canado-américains sont beaucoup plus diversifiés que ceux en direction ou en provenance du Mexique, tel qu'il sera montré plus loin. Par ailleurs, les statistiques qui suivent permettent de constater que la nature des flux économiques intracontinentaux est sensiblement similaire d'un pays à l'autre, bien qu'incluant quelques éléments de variation.

4.2.1 Précisions méthodologiques

Tel qu'évoqué précédemment à la section 2.2 (Sources statistiques), les données qui suivent proviennent du Système Harmonisé (S.H.). La nomenclature de ce système se divise en 97 chapitres qui constituent autant de secteurs économiques⁶³. Pour les fins de la présente étude, seuls les dix premiers chapitres les plus échangés annuellement font l'objet d'une analyse. Ceci s'explique par le fait qu'une importante proportion des échanges bilatéraux⁶⁴ repose sur un nombre restreint de chapitres, tel que montré dans la section 4.2.2. En fait, les dix premiers chapitres les plus échangés représentent, peu importe la relation bilatérale, au moins 66% des flux économiques.

La méthode retenue pour le traitement statistique consiste en l'analyse des importations plutôt que des *exportations*. Ceci s'explique par le fait que les :

« statistiques du commerce fondées sur les données douanières sont plus précises pour ce qui est d'évaluer les importations que les exportations. Cela tient au fait que les douanes sont généralement plus vigilantes lorsque que des produits entrent dans le pays que lorsqu'ils en sortent. »
(*Industrie Canada, Stratégis, Données sur le commerce, Définition et méthode*)

⁶² Le degré de concentration ou de diversification des échanges se traduit par la part dans les exportations totales des dix (ou trois) chapitres faisant l'objet des échanges les plus intenses.

⁶³ Par secteur économique, on entend la classification des biens : «*en fonction de ce qu'ils sont et pas selon leur étape de fabrication, leur utilisation, leur fabrication au Canada ni d'autres critères semblables.*» Voir www.strategis.gc.ca. Cliquer sur l'onglet *Données sur le commerce en direct*, puis sur l'onglet *Définition et méthodologie*. Voir également l'annexe V.

⁶⁴ Par relation ou échange bilatéral(e), on entend les dyades suivantes : Canada-États-Unis, Canada-Mexique, États-Unis-Canada, États-Unis-Mexique, Mexique-Canada et Mexique-États-Unis.

Une limite inhérente à cette méthode réside dans la non disponibilité des informations relatives aux importations mexicaines (en provenance du Canada et des États-Unis) dans la base de données *Données sur le commerce*. Une mesure palliative a été retenue afin de contourner cet obstacle : la déduction des importations mexicaines à partir des exportations canadiennes et américaines destinées au Mexique. Cette mesure s'avère néanmoins très précise, puisque les données de Statistique Canada sont généralement plus fiables que celles provenant de l'INEGI.

4.2.2 Part des dix chapitres les plus échangés annuellement dans le commerce bilatéral

Tel que montré dans le tableau 20, la somme des dix premiers chapitres échangés annuellement représente entre 66,61% et 92,32% de chacune des dyades au cours de l'année 1993. En fait, deux tendances émergent de ces données. Le taux s'avère beaucoup plus élevé en ce qui concerne les importations canadiennes et américaines en provenance du Mexique, alors qu'il est beaucoup moins élevé en ce qui concerne les importations canadiennes en provenance des États-Unis et les importations américaines en provenance du Canada. En somme, les exportations mexicaines reposent beaucoup plus sur les dix premiers chapitres que celles du Canada et des États-Unis.

En 2002, les dix premiers chapitres représentent 69,2% des importations canadiennes en provenance des États-Unis et 87,7% des importations en provenance du Mexique. Dans le cas des importations américaines en provenance du Canada et du Mexique, ces taux s'établissent respectivement à 70,4% et 81,7%. Finalement, les dix premiers chapitres regroupent 76,8% et 69,9% des importations mexicaines en provenance du Canada et des États-Unis.

Tableau 20. Part des dix chapitres les plus échangés dans le commerce bilatéral entre 1993 et 2002

Pays importateur	Pays d'origine	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Canada	États-Unis	69,22%	70,45%	69,85%	69,51%	70,15%	70,42%	71,12%	70,47%	69,07%	69,22%
	Mexique	92,32%	91,02%	88,52%	88,84%	88,31%	87,09%	88,23%	89,41%	88,96%	87,70%
États-Unis	Canada	71,90%	71,53%	71,69%	70,74%	70,68%	69,63%	71,38%	72,39%	71,87%	70,36%
	Mexique	77,37%	78,01%	76,85%	79,38%	79,58%	79,19%	80,23%	82,18%	82,24%	81,73%
Mexique	Canada	75,93%	72,22%	85,61%	80,81%	78,50%	79,71%	77,58%	78,91%	77,75%	76,84%
	États-Unis	66,61%	66,43%	68,53%	69,20%	69,83%	67,55%	69,15%	71,42%	70,24%	69,96%

Source: Industrie Canada (stratégis)

À la lumière du tableau précédent, assiste-t-on à une concentration⁶⁵ ou à une diversification des flux économiques? L'évolution de la part des dix premiers chapitres dans les importations bilatérales renvoie à deux tendances légèrement contradictoires. D'abord, il y a stabilisation de la part des dix premiers chapitres dans les importations canadiennes en provenance des États-Unis (+0,01% entre 1993 et 2002) et concentration des importations américaines en provenance du Mexique (+4,35%) et des importations mexicaines en provenance des États-Unis (+3,34%) et du Canada (+0,9%). Inversement, il y a plutôt tendance à la diversification pour les importations canadiennes en provenance du Mexique (-4,62%) et les importations américaines en provenance du Canada (-1,54%). Globalement, on constate que la part des dix premiers chapitres dans les importations tend généralement à s'accroître légèrement entre 1993 et 2002.

Qu'advient-il lorsqu'on ne retient que les trois premiers chapitres les plus échangés? On constate une plus grande variabilité du taux de concentration, lequel s'établit entre 39,65% et 71,66% pour l'année 2002. Encore une fois, les importations canadiennes et américaines en provenance du Mexique sont celles présentant le taux de concentration le plus élevé (Respectivement de 71,66% et 57,05% pour l'année 2002), comparativement à 39,65% et 48,66% en ce qui concerne les importations mexicaines en provenance du Canada et des États-Unis. Sur une période de dix ans, la tendance est plutôt à une diversification des importations canadiennes en provenance des États-Unis (-2,29%) et du Mexique (-1,6%), des importations américaines en provenance du Canada (-1,97%) et des importations mexicaines en provenance du Canada (-1,45%). Les autres flux connaissent plutôt la situation inverse, soit une concentration des importations dans les trois principaux chapitres. Par exemple, le taux de concentration des trois chapitres les plus importés par les États-Unis en provenance du Mexique présente un gain de 1,95% alors que celui concernant les importations mexicaines originant des États-Unis est de 2,52%. En somme, le tableau 21 montre l'existence d'une légère tendance à la diversification des exportations vers le Canada et des importations provenant du Canada.

⁶⁵ Dans les paragraphes qui suivent, l'expression *taux de concentration* fait référence à la part d'un nombre déterminé de chapitre dans les importations totales. Par exemple, un taux de concentration de 80% indique que 80% des importations sont dues à un nombre X de chapitres.

Tableau 21 : Degré de concentration des trois premiers chapitres importés, par pays d'origine, entre 1993 et 2002

Pays importateur	Pays d'origine	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Canada	États-Unis	53,20%	54,37%	53,71%	53,34%	53,72%	53,23%	53,78%	52,64%	50,07%	50,91%
	Mexique	73,25%	75,30%	74,55%	74,63%	72,26%	72,09%	73,91%	76,04%	73,87%	71,66%
États-Unis	Canada	48,60%	48,11%	46,40%	45,97%	45,55%	43,64%	45,75%	46,78%	47,12%	46,63%
	Mexique	55,10%	54,34%	53,32%	55,03%	55,09%	57,15%	57,48%	58,00%	59,27%	57,05%
Mexique	Canada	41,10%	40,45%	56,03%	49,31%	48,90%	47,85%	47,17%	43,93%	45,24%	39,65%
	États-Unis	46,14%	46,28%	46,97%	46,67%	49,64%	47,92%	49,33%	50,77%	49,76%	48,66%

Source: Industrie Canada (stratégis)

Pour conclure, les tableaux 20 et 21 montrent que le commerce entre le Canada et les États-Unis dépend beaucoup moins des dix premiers chapitres que le commerce Mexique/États-Unis et Mexique/Canada. Ainsi, les trois premiers chapitres exportés par le Mexique au Canada représentent 71,66% des importations canadiennes en provenance de ce pays en 2002. En comparaison, les trois premiers chapitres ne représentent que 46,63% des importations américaines en provenance du Canada pour la même année. L'affirmation selon laquelle la structure des échanges canado-américaine est plus diversifiée que les échanges canado-mexicains et américano-mexicains est donc fondée. À la question posée en introduction *Est-ce que l'intensification des flux est synonyme de diversification ou de concentration des échanges?*, la réponse est que l'intensification des flux n'a pas engendré un mouvement uniforme : certains flux se sont diversifiés tandis que d'autres se sont concentrés, tel que l'indiquent les tableaux 20 et 21.

4.2.3 Structure des échanges économiques

Combinés, les dix chapitres faisant l'objet des flux les plus intenses comptent pour une proportion importante des échanges bilatéraux. Mais quels sont-ils? Ils varient en fonction des pays d'origine et de destination. Néanmoins, on observe une grande similitude dans la structure des importations.

Le tableau 22 recense les dix chapitres les plus importés⁶⁶. Au sommet de la hiérarchie se trouvent généralement les chapitres 87 (voitures automobiles), 84 (réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécanique) et 85 (machines, appareils et

⁶⁶ Voir l'annexe IV pour la liste des 97 chapitres du *Système Harmonisé*.

matériels électriques ou électroniques). Ceux-ci constituent entre 33,37% et 71,66% des échanges économiques bilatéraux et se situent généralement parmi les trois secteurs faisant l'objet du commerce le plus intense.

Tableau 22 : Structure des dix premiers chapitres importés, par pays importateur, entre 1993 et 2002.

Rang	Canada								États-Unis			
	États-Unis				Mexique				Canada			
	Ch.	1993	Ch.	2002	Ch.	1993	Ch.	2002	Ch.	1993	Ch.	2002
1	87	23,17%	87	23,75%	87	41,45%	87	28,94%	87	30,01%	87	24,87%
2	84	19,17%	84	18,38%	85	16,00%	85	26,83%	27	10,62%	27	14,06%
3	85	10,86%	85	8,78%	84	15,81%	84	15,89%	84	7,97%	84	7,70%
4	39	3,72%	39	4,81%	94	6,80%	94	5,81%	44	5,60%	44	4,71%
5	90	3,25%	90	3,37%	27	6,00%	90	2,66%	48	5,60%	48	4,41%
6	73	2,14%	48	2,53%	7	1,72%	27	2,16%	85	4,50%	85	4,30%
7	48	1,93%	73	2,35%	8	1,68%	7	1,60%	76	2,07%	39	3,33%
8	49	1,80%	27	1,85%	70	1,18%	62	1,50%	39	2,03%	88	2,50%
9	94	1,58%	40	1,83%	90	0,95%	73	1,27%	72	1,80%	94	2,35%
10	40	1,57%	30	1,58%	83	0,74%	95	1,05%	71	1,70%	76	2,11%

Rang	États-Unis				Mexique							
	Mexique				Canada				États-Unis			
	Ch.	1993	Ch.	2002	Ch.	1993	Ch.	2002	Ch.	1993	Ch.	2002
1	85	27,68%	85	24,28%	87	15,35%	87	16,96%	85	20,53%	85	22,46%
2	87	15,22%	87	19,56%	84	13,15%	84	12,57%	84	14,37%	84	15,24%
3	27	12,21%	84	13,22%	10	12,61%	2	10,12%	87	11,24%	87	10,97%
4	84	9,05%	27	9,06%	85	9,20%	10	8,65%	39	5,07%	39	6,86%
5	90	3,38%	90	3,97%	12	8,24%	12	7,81%	90	4,26%	90	3,52%
6	94	2,61%	94	3,37%	72	5,85%	76	5,85%	48	2,67%	27	3,36%
7	62	2,54%	62	3,34%	47	3,63%	86	4,91%	27	2,51%	48	2,13%
8	7	2,38%	61	2,33%	48	2,75%	85	3,84%	29	2,16%	29	1,98%
9	73	1,23%	7	1,34%	2	2,69%	48	3,14%	94	2,07%	73	1,79%
10	8	1,09%	73	1,26%	27	2,48%	72	2,98%	73	1,74%	10	1,65%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

En second lieu, de nombreux autres secteurs se retrouvent à plus de trois reprises parmi le classement des dix premiers chapitres : les matières plastiques (39), les instruments médico-chirurgicaux (90), les ouvrages en fonte, fer ou acier (73), les combustibles minéraux (27), le papier carton (48), les meubles (94). Finalement, il y a les secteurs qui ne se retrouvent qu'à une ou deux reprises dans le classement : le bois (44), la viande (2), les céréales (10), les vêtements (62), etc.

Il appert donc que la structure des importations est sensiblement similaire d'un pays à l'autre : ce sont les mêmes secteurs qui font l'objet du commerce le plus intensif. Qu'est-ce qui peut expliquer le fait que les échanges intra-continentaux portent essentiellement sur le commerce des mêmes chapitres? Certains éléments de réponses sont évoqués à la page suivante.

Par ailleurs, le chapitre 87 est sans contredit le plus important secteur économique. 23,75% (43,6 milliards \$CAN constants de 1992) des importations canadiennes en provenance des États-Unis et 30,01% (69,1 milliards) des importations américaines en provenance du Canada concernent le domaine de l'automobile au cours de l'année 2002. Proportionnellement, c'est le Mexique qui importe le moins: seulement 10,97% (14 milliards) et 16,96% (344 millions) de ses importations en provenance des États-Unis et du Canada proviennent de ce secteur. Le chapitre 85 (électrique/électronique) est également très important : il constitue le principal secteur d'importation des États-Unis en provenance du Mexique (24,28% en 2002, soit 43,2 milliards), dépassant du même coup le secteur automobile (19,56% en 2002, soit 34,8 milliards). Quant au Canada, les importations du secteur de l'électrique et de l'électronique en provenance du Mexique se sont accrues rapidement : de 16% en 1993 (582 millions), elles représentent 26,83% des importations en 2002 (2,9 milliards), soit à peine moins que les automobiles (28,94% en 2002, soit 3,1 milliards).

La configuration des importations intra-continentales mène à l'élaboration d'un nouveau questionnement : la structure similaire des importations témoigne d'une intégration continentale⁶⁷ plutôt que d'une compétition interétatique. Concrètement, les chapitres 87 (automobile), 85 (électrique/électronique) et 84 (appareils et engins mécaniques) comptent pour une grande proportion des échanges entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Peut-on pour autant affirmer que ces pays se livrent à une féroce compétition

⁶⁷ Le Pacte de l'automobile de 1965 a institutionnalisé l'intégration continentale dans le secteur de l'automobile et préfigurait, en quelque sorte, la généralisation de cette pratique dans les décennies suivantes. Une autre facette de l'intégration continentale s'exprime également par ce que Manzagol (1986) qualifie d'*économie succursale* (Les sociétés-mères américaines établissent des succursales au Canada et au Mexique). Brunelle et Deblock (1991) affirment que l'on devrait parler de commerce *intra-firme* plutôt que de commerce interétatique.

dans ces mêmes secteurs? La réponse est négative. D'abord, le marché continental est dominé par les entreprises multinationales qui disposent d'installations dans les trois pays. C'est ce qui mène Brunelle et Deblock (1991) à qualifier le processus d'intégration continentale d'*intégration intra firme*. Déjà fortement implantées dans les trois marchés nationaux, l'avènement de l'ALÉNA permet à ces entreprises de gérer leur production en fonction d'un seul et unique marché continental. Ensuite, la délocalisation de la production permet à ces États d'être complémentaires dans leur offre de produits. Par exemple, dans le domaine de l'automobile, chacun des pays se spécialise dans une gamme particulière de véhicule. La production est répartie selon le schème approximatif suivant: le Mexique obtient le bas de gamme, le Canada le milieu de gamme et les États-Unis les véhicules luxueux. Le Mexique, avec sa main d'œuvre nombreuse, peut accueillir les industries nécessitant beaucoup de personnel, alors que le Canada et les États-Unis se réservent la production à haute valeur ajoutée.

Par ailleurs, peut-on affirmer que le libre-échange a modifié la structure des échanges du Canada, des États-Unis et du Mexique? La réponse est positive, mais nécessite quelques nuances puisque les modifications ne sont pas fondamentales.

D'abord, les cinq principaux chapitres échangés pour chaque dyade sont pratiquement les mêmes en 1993 qu'en 2002. Ce sont les cinq autres chapitres terminant le classement de chaque dyade qui rassemblent l'essentiel des modifications au classement. Ensuite, le recul d'un secteur économique au classement ne signifie pas nécessairement que sa part dans les importations totales est moindre. Par exemple, alors que le chapitre 48 (Papiers et cartons) passe du 8^e rang des importations mexicaines en provenance du Canada en 1993 au 9^e rang en 2002, sa part relative des importations passe de 2,75% à 3,14%.

Le libre-échange a modifié la structure des importations, mais pas de manière uniforme. Ainsi, la structure des importations américaines en provenance du Canada est pratiquement la même en 1993 qu'en 2002. Combinés, la part des dix premiers chapitres dans les importations totales a peu changé : de 71,9% en 1993 à 70,4% en 2002. La part du chapitre 87 (automobile) se réduit durant cette période (de 30% à 24,8%), alors que

celle du combustible s'accroît (De 10,6% à 14,1%). Deux nouveaux secteurs se joignent au classement en 2002, il s'agit de la navigation aérienne ou spatiale (88) et le secteur des meubles (94). Les importations canadiennes en provenance des États-Unis connaissent elles aussi une faible restructuration, qui affecte essentiellement les chapitres situés entre le 5^e et le 10^e rang. Alors que le secteur des ouvrages en fonte, fer ou acier (73) se voit rétrograder d'un rang, celui des papiers et cartons (48) et du caoutchouc (40) améliorent leur position d'un rang. Par ailleurs, le classement de l'année 2002 voit l'apparition du combustible (27) au 8^e rang.

Les importations canadiennes et américaines en provenance du Mexique varient davantage que les précédentes. En ce qui concerne les importations canadiennes, la part du secteur de l'automobile (87) se contracte de 12,5% entre 1993 (41,5%) et 2002 (28,9%), alors que celle de l'électricité/électronique (85) s'accroît (De 16% à 26,8%) durant la même période. Tel est également le cas des instruments chirurgicaux (90) qui passent de 0,9% à 2,7% des importations totales (Du 9^e au 5^e rang). Inversement, deux secteurs voient leur position reculer : les combustibles (du 5^e au 6^e rang) et les légumes (du 6^e au 7^e rang), et les jeux (du 9^e au 10^e rang). Trois nouveaux secteurs se joignent au classement de 2002 : les vêtements (62), les ouvrages en fonte, fer ou acier (73) et les jouets (95)⁶⁸.

Contrairement aux importations canadiennes, les importations américaines en provenance du Mexique connaissent une diminution de la part du secteur de l'électricité/électronique (De 27, 7% à 24,3%) et une hausse de la part du secteur de l'automobile (De 15,2% à 19,6%) entre 1993 et 2002. Le classement de 2002 voit apparaître le secteur des vêtements (chap.61, 8^e rang) et l'expulsion des fruits comestibles (8).

Finalement, les importations mexicaines en provenance du Canada sont celles ayant connu les plus importantes restructurations : sept chapitre sur dix voient leur position se modifier entre 1993 et 2002. L'électricité et l'électronique (85) passent du 4^e rang (9,2%)

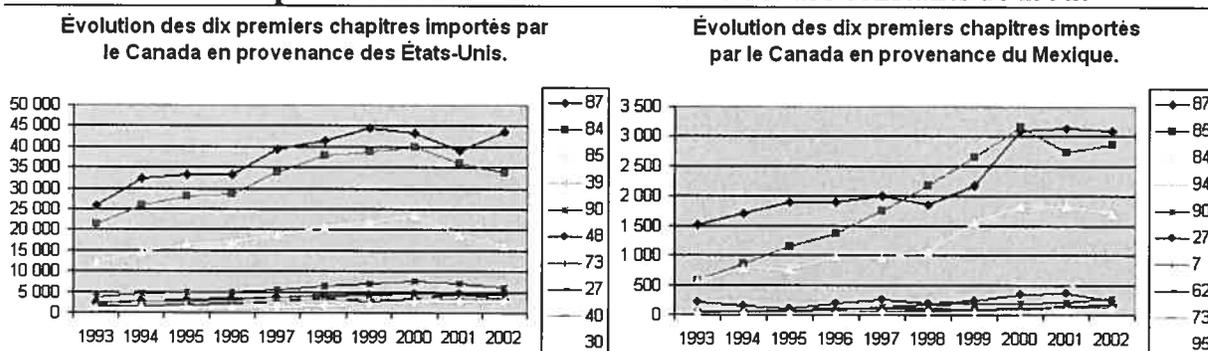
⁶⁸ Par conséquence, trois autres secteurs sont expulsés du classement. Il s'agit des fruits comestibles (08), le verre (70) et les ouvrages divers en métaux communs (83).

au 8^e rang (3,8%) et la fonte, fer ou acier du 6^e rang (5,8%) au 10^e rang (2,9%). Inversement, les produits de la viande (2) passent du 9^e rang (2,7%) au 3^e rang (10,1%), alors qu'apparaissent deux nouveaux secteurs : l'aluminium (76) au 6^e rang (5,6%) et les véhicules pour voies ferrées au 7^e rang (4,9%)⁶⁹.

Pour conclure cette section, six figures ont été réalisées afin d'illustrer l'évolution des dix chapitres les plus échangés en 2002 au cours de la période 1993-2002.

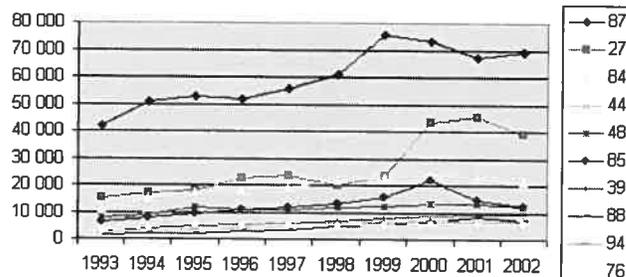
L'observation de ces figures permet de constater que les échanges canado-américains sont relativement stables, d'une année à l'autre. La seule exception notable concerne les importations américaines en provenance du Canada. On constate un accroissement de la part des combustibles minéraux (Chap. 27) à partir de 1999, ce qui se traduit par un gain absolu de 5,51% entre les seules années 1999-2000. La part des minéraux dans les importations se stabilise autour de 15% au cours des années subséquentes (39 milliards \$CAN en 2002 (en dollars constants de 1992).

Figure 25. Évolution de la part de chacun des dix premiers chapitres échangés en 2002 au cours de la période 1993-2002. En millions de dollars constants de 1992.

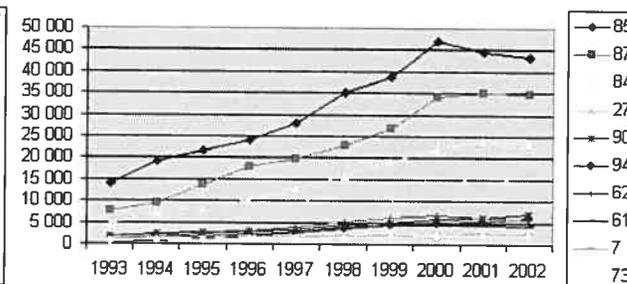


⁶⁹ Dans la section 4.2.4 intitulée *Croissance des dix premiers chapitres échangés*, il est mentionné que ces deux secteurs connaissent les plus hauts taux de croissance entre 1993 et 2002. Il est de 14166,4% (aluminium) et de 15191,3% (véhicules pour voies ferrées).

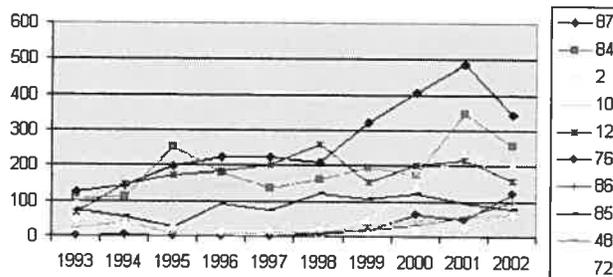
Évolution des dix premiers chapitres Importés par les États-Unis en provenance du Canada



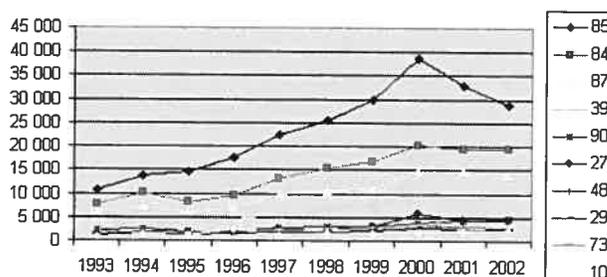
Évolution des chapitres importés par les États-Unis en provenance du Mexique



Évolution des chapitres importés par le Mexique en provenance du Canada



Évolution des chapitres importés par le Mexique en provenance des États-Unis



Source : Industrie Canada (Stratégis)

Quant aux importations canado-américaines en provenance du Mexique, les principaux changements concernent les secteurs de l'automobile (87) et de l'électrique/électronique (85). Dans le cas des importations canadiennes, le secteur automobile tend à perdre de l'importance relative au profit de l'électrique/électronique, alors que dans le cas des États-Unis, c'est plutôt l'inverse qui se produit, quoique dans une proportion moindre.

Finalement, les importations mexicaines en provenance du Canada et des États-Unis s'avèrent très dissemblables. Tandis que la structure des importations provenant de ce dernier État varie peu, on observe plutôt dans le cas du Canada une évolution chaotique, bien qu'on puisse toutefois déceler certaines tendances à la hausse pour les secteurs de la viande (chapitre 2), de l'aluminium (chapitre 76), de la fonte, fer et acier (chapitre 72) et de l'automobile (87).

4.2.4 Croissance des dix premiers chapitres échangés

La croissance des flux économiques intra-continentaux entre les trois partenaires n'est pas uniforme entre 1993 et 2002. Elle l'est encore moins lorsqu'on tient compte des secteurs économiques séparément, tel qu'on peut l'observer dans le tableau 23.

Bien que le domaine de l'automobile (chapitre 87) soit à l'origine des plus importants flux économiques en Amérique du Nord, il est loin de générer le taux de croissance le plus dynamique. En consultant le classement des taux de croissance des secteurs économiques par pays, on constate qu'il n'atteint qu'en deux occasions la cinquième position (importation américaines en provenance du Mexique et importations mexicaines en provenance du Canada). Dans les autres dyades, sa position varie entre la 7^e et la 9^e place. De plus, il est intéressant de constater que les importations américaines d'automobiles en provenance du Canada n'ont augmenté que de 63,9% alors que ces mêmes importations en provenance du Mexique affichent un taux de 351%! Sachant l'importance de l'industrie automobile pour l'économie canadienne, il est évident que le Mexique a beaucoup plus profité de l'implantation de nouvelles usines que le Canada. En valeur absolue, le Mexique tend à rattraper le Canada. Alors qu'en 1993 il n'exportait aux États-Unis que 7,7 milliards de \$CAN d'automobile (42,2 milliards pour le Canada), ce chiffre s'établissait à 34,8 milliards \$CAN en 2002, contre 69,2 milliards pour le Canada.

En ce qui concerne les machines, appareils et matériels électriques ou électroniques (chapitre 85), les résultats sont plutôt étonnants. Bien que ce secteur soit l'un des principaux en valeur absolue, il croît à un rythme généralement moindre que les autres secteurs. Par exemple, les importations mexicaines qui proviennent du Canada n'ont crû que de 4,75% entre 1993 et 2002. Malgré un taux respectable de 208,6%, les importations américaines en provenance du Mexique dans le secteur de l'électrique/électronique ne se situent qu'au huitième rang, et au cinquième rang des importations canadiennes (392,1%).

Tableau 23. Croissance en pourcentage des dix premiers chapitres importés en 2002, au cours de la période 1993-2002

Importations canadiennes en provenance des États-Unis		Importations canadiennes en provenance du Mexique		Importations américaines en provenance du Canada	
Chapitres	%	Chapitres	%	Chapitres	%
87	68,1%	87	104,8%	87	63,9%
84	57,2%	85	392,1%	27	161,8%
85	32,6%	84	194,8%	84	91,0%
39	112,1%	94	150,4%	44	66,4%
90	69,8%	90	724,8%	48	55,9%
48	114,3%	27	5,7%	85	89,1%
73	79,9%	7	173,2%	39	224,7%
27	129,9%	62	1212,9%	88	331,3%
40	91,0%	73	553,3%	94	215,7%
30	198,9%	95	525,2%	76	101,4%

Importations américaines en provenance du Mexique		Importations mexicaines en provenance du Canada		Importations mexicaines en provenance des États-Unis	
Chapitres	%	Chapitres	%	Chapitres	%
85	208,3%	87	176,9%	85	167,2%
87	351,9%	84	139,7%	84	159,1%
84	413,0%	2	843,9%	87	138,3%
27	161,0%	10	72,1%	39	230,7%
90	312,7%	12	137,6%	90	102,0%
94	354,5%	76	14166,4%	27	227,9%
62	363,3%	86	15191,3%	48	95,3%
61	976,9%	85	4,8%	29	123,7%
7	97,0%	48	187,1%	73	152,5%
73	261,4%	72	27,6%	10	149,7%

Source : Industrie Canada (Stratégis)

Les importations américaines en provenance du Mexique ont connu le plus haut taux de croissance parmi tous les flux d'importations. Dans l'ensemble, chaque secteur a crû entre 97% (légumes) et 976% (Chapitre 61, Vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie) durant la période 1993-2002. Quant aux importations américaines en provenance du Canada, celles-ci oscillent plutôt entre 55,9% et 331,3%. Tout comme dans le domaine de l'automobile, le Mexique surpasse le Canada dans les secteurs des

appareils et engins mécaniques (Chap.84) et des appareils électriques/électroniques (Chap.85). Dans le premier cas, il présente une croissance de 413% comparativement à 91% pour le Canada, ce qui lui permet de dépasser le Canada dès 2002, en affichant des exportations de 23,5 milliards dans le secteur des engins mécaniques à destination des États-Unis contre 21,4 milliards pour le Canada. Quant aux appareils électriques/électroniques, le Mexique surpasse le Canada tant en termes relatifs qu'absolus : 208,3% contre 89,1% et 43,2 milliards contre 11,9 milliards en 2002.

Finalement, certains secteurs économiques présentent des taux de croissance très supérieurs aux autres. Tel est le cas des produits contenus dans le chapitre 76 (Aluminium et ouvrages en aluminium) et 86 (Véhicules pour voies ferrées). Ceux-ci connaissent une croissance respective de 14155,4% et de 15191,3% entre 1993 et 2002. Ces hauts taux de croissance élevés s'expliquent par le faible volume des échanges entourant leur commerce. À titre indicatif, le chapitre 76 (aluminium et ouvrages en aluminium) représente, en 1993, 0,10% des importations totales mexicaines en provenance du Canada (0,8 millions). Dix ans plus tard, ce taux s'élève à 5,85% (118 millions), ce qui place ce secteur en 6^e position.

4.2.5 Part de marché sectorielle des pays de l'ALÉNA

Une série de dix tableaux ont été créés afin d'illustrer l'évolution des parts de marché de chacun des pays en fonction des principaux secteurs économiques⁷⁰. Par exemple, la part du Canada dans les échanges totaux de combustible minéral (Chapitre 27) oscille autour de 60% pendant la période 1993-2002. Un tel indicateur n'est certes pas représentatif de la production de chaque État, mais il permet de déterminer l'importance relative d'un pays dans les échanges intra-continentaux d'un secteur économique précis.

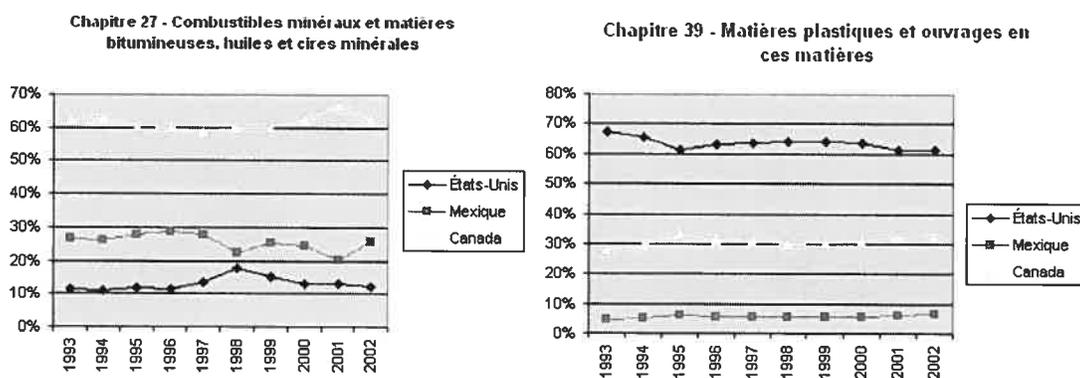
Ces tableaux permettent également d'illustrer le processus de restructuration inhérent à l'intégration continentale et qui implique une reconfiguration des filières de production.

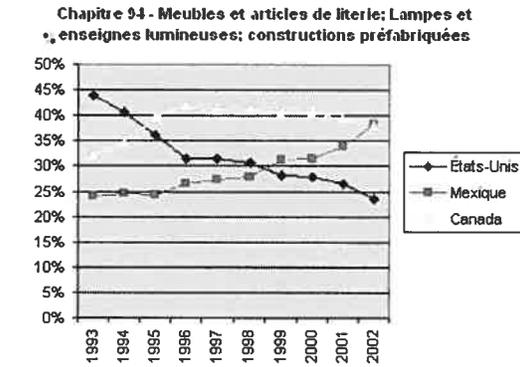
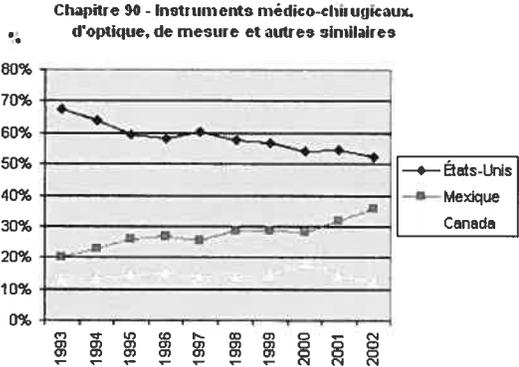
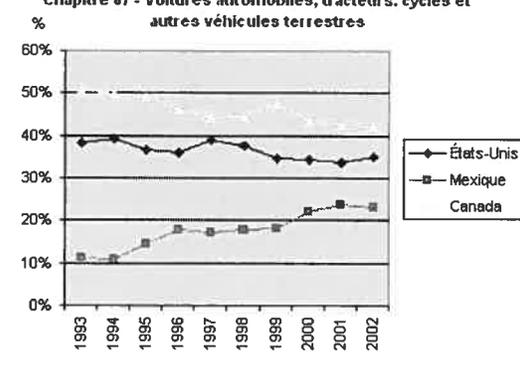
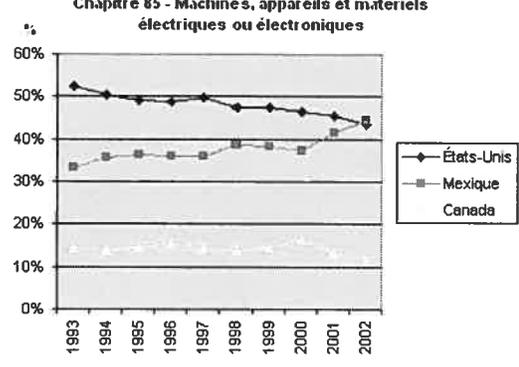
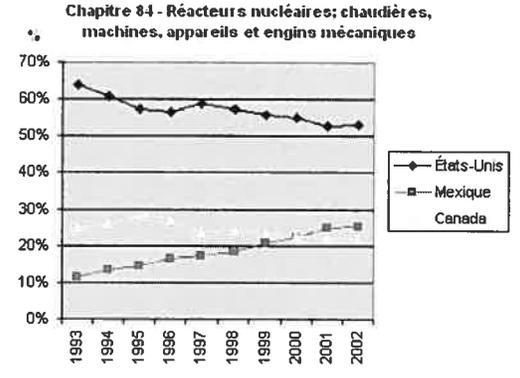
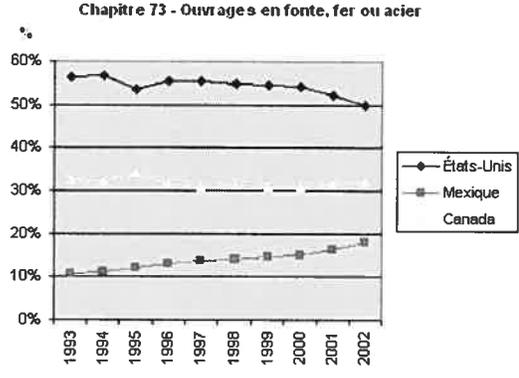
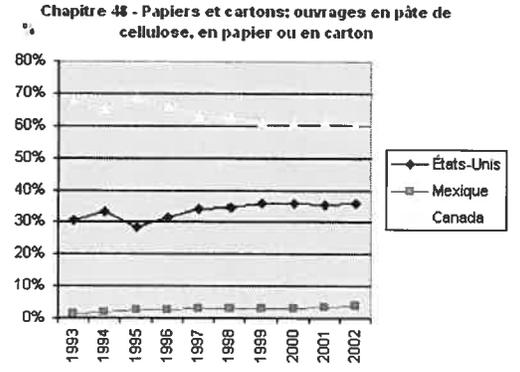
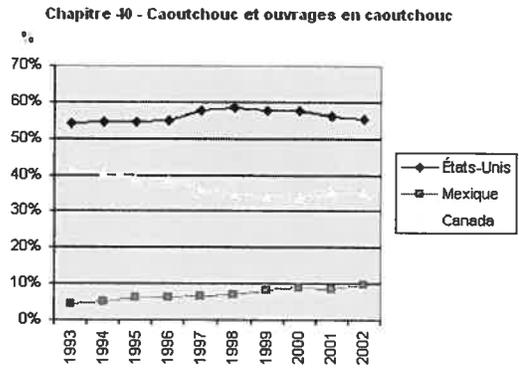
⁷⁰ Ces tableaux ont été réalisés à partir de la somme des importations totales nord-américaines. Ensuite, nous avons effectué la somme des importations en provenance de chaque État, que nous avons divisé sur le total. Par exemple, la somme des importations américaines en provenance du Canada et des importations mexicaines en provenance du Canada ont permis de calculer la part du Canada dans l'ensemble nord-américain.

L'ALÉNA a d'ailleurs permis l'accélération de ce mouvement et a accru le degré d'interdépendance en favorisant la création d'un marché continental unique. Par exemple, le secteur automobile constitue un cas très pertinent. À l'origine, bien que le Mexique dispose d'une industrie nationale d'automobile, il ne dispose pas de réels avantages autres qu'une main d'œuvre nombreuse (Infrastructures, employés qualifiés, fournisseurs, etc.), comparativement au Canada qui possède toutes les ressources et infrastructures susceptibles de favoriser l'essor de l'industrie automobile. Or, les exportations mexicaines ont crû de 311,3% entre 1993 et 2002, alors que celles du Canada n'ont augmenté que de 64,2%. En somme, le Mexique a beaucoup plus bénéficié de l'implantation de nouvelles usines que le Canada, ce qui lui a permis de quadrupler sa production.

Outre le domaine de l'automobile, d'autres secteurs ont été touchés par la restructuration des activités économiques, essentiellement au bénéfice du Mexique. Ce dernier a pu ainsi accroître ses parts de marchés et même accéder au deuxième ou au troisième rang dans certains secteurs, devançant ainsi le Canada et les États-Unis. En ce sens, les tableaux qui suivent illustrent l'évolution de la part de marché des trois pays dans les échanges intra-continentaux en ce qui concerne dix secteurs économiques.

Figure 26. Parts de marché des pays de l'ALÉNA, par chapitre entre 1993 et 2002





Source : Industrie Canada (Stratégis)

Une première constatation s'impose : les dix secteurs étudiés ne possèdent pas le même profil. Il est possible de les regrouper au sein de trois tendances. La première rassemble ceux dont l'évolution ne présente aucune restructuration. Dans ces cas, la part de chaque pays s'avère être stable, sans changements majeurs. C'est notamment le cas du chapitre 27 (combustibles minéraux), 39 (matières plastiques), 40 (caoutchouc) et 48 (papiers et cartons). Dans ces trois domaines, les exportations de tous les pays ont crû, sans exception. Par exemple, dans le cas des combustibles minéraux (chap.27), les échanges totaux sont passés de 24 milliards (\$CAN constants de 1992) en 1993 à 63 milliards en 2002. En ce qui concerne les matières plastiques et le caoutchouc, les échanges totaux ont plus que doublés, avec un taux de croissance respectif de 182,7% et de 106,9% pour la période 1993-2002. Le secteur des papiers et cartons (48) est celui affichant la moins bonne performance des dix secteurs, soit une augmentation de 76,5% du volume des échanges sur dix ans.

Il est à noter également que la performance du Mexique est supérieure à celle de ses voisins dans les dix secteurs sauf dans celui des combustibles minéraux (155,6%), alors que le Canada et les États-Unis affichent respectivement un taux de croissance de 161,6% et 176,2%. Par exemple, les exportations du Mexique dans le domaine du caoutchouc ont crû de 376,8%, comparativement à 110,3% pour les États-Unis et 74,6% pour le Canada.

Dans la seconde catégorie, qui englobe trois secteurs, on assiste à une légère restructuration des échanges, principalement en faveur du Mexique. Dans le cas des chapitres 73 (Ouvrages en fonte, fer ou acier), 87 (voitures automobiles) et 90 (instruments médico-chirurgicaux), le Canada et les États-Unis voient leur part de marché se rétrécir, alors que celle du Mexique tend à s'accroître. Cela s'explique non pas par une diminution des exportations canadiennes et américaines, mais plutôt par la croissance élevée des exportations mexicaines. Par exemple, le taux de croissance des exportations du Mexique en ce qui concerne les ouvrages en fonte, fer ou acier s'élève à 270,8% pour le Mexique, contre 100% pour les États-Unis et 123,4% pour le Canada. Ainsi, les exportations mexicaines dans ce secteur passent de 641 millions en 1993 à 2,8 milliards

en 2002, ce qui fait passer la part du Mexique de 10,9% à 17,9% des exportations d'ouvrages en fonte, fer ou acier.

En ce qui concerne le secteur de l'automobile, la part du Canada est inversement proportionnelle à celle du Mexique. Elle diminue de 50,8% en 1993 à 42,1% en 2002, alors que celle du Mexique augmentent, passant de 11,1% à 23%. Malgré ces fluctuations, les exportations totales de ces trois pays augmente entre 1993 et 2002. Combinés, leurs échanges passent de 83,3 milliards en 1993 à 165 milliards en 2002, soit une hausse de 98%. Or, durant la même période, le Mexique a quadruplé ses exportations (311,3%) tandis que ses partenaires n'ont pu faire mieux que 81,2% (États-Unis) et 64,2% (Canada).

Quant au secteur des instruments médicochirurgicaux, on constate une diminution marquée de 15,11% de la part des États-Unis. Cette baisse est entièrement compensée par une hausse de la part du Mexique (15,80%), lequel fait plus que quadrupler ses exportations (320,8%) comparativement à 122,1% (Canada) et 82,1% (États-Unis).

La dernière catégorie regroupe les secteurs économiques où un pays (en l'occurrence le Mexique) parvient à devancer un autre État. Il s'agit des chapitres 84 (réacteurs nucléaires; chaudières, machines, appareils et engins mécaniques), 85 (machines, appareils et matériels électriques ou électroniques) et 94 (meubles et articles de literie). Dans le cas du premier chapitre (84), les exportations mexicaines rattrapent et dépassent dès l'année 2000 les exportations canadiennes, ce qui permet au Mexique de se hisser au second rang, derrière les États-Unis. Alors que le Canada et les États-Unis présentent un taux de croissance relativement semblable (Respectivement de 91,5% et 83,8% entre 1993 et 2002), le Mexique domine largement avec un taux de 388,6%. Ses exportations passent alors de 5,2 milliards à 25,2 milliards au cours de cette période.

En ce qui concerne le chapitre 85, le Mexique parvient à accéder à la première position en 2002, surpassant de peu les États-Unis (46 milliards contre 45 milliards). Le Canada arrive loin derrière, avec des exportations de 12 milliards légèrement supérieures à celles

de 1997 (11,8 milliards). Finalement, la figure portant sur le chapitre 94 (meubles) s'avère particulièrement intéressante puisqu'elle illustre la stagnation de l'industrie américaine du meuble. Entre 1993 et 2002, la part de marché des États-Unis régresse de 20,55%. La stagnation des exportations américaines à partir de 1998 explique en partie la situation : les exportations de 2002 (4 milliards) sont inférieures à celle de 1998 (4,4 milliards). En fait, le taux de croissance des exportations américaines (41%) est beaucoup plus faible que celui du Mexique (322%) et du Canada (216,1%) pour la période s'échelonnant de 1993 à 2002. Toutefois, à partir de l'année 2000, tant les exportations canadiennes (-6,1%) et américaines (-16,1%) régressent, alors que celles du Mexique croissent (+21,7%), ce qui leur permet d'être le premier exportateur de meubles avec une part de marché de 38,44%.

4.3 Énoncé récapitulatif

L'objectif premier de cette partie visait à dresser un portrait de la reconfiguration de la carte géoéconomique du continent. En effet, la libéralisation du commerce a eu un impact considérable sur l'économie nord-américaine. La nature et la destination des flux économiques s'en est trouvée modifiée et a mené à une restructuration des flux économiques. L'augmentation du commerce intra-continentale ne s'est pas effectuée de manière uniforme : certains flux ont crû plus rapidement que d'autres, alors que la nature de ceux-ci s'en est parfois trouvée modifiée.

Ainsi, le Mexique a accru ses exportations à destination des États-Unis de 251% alors que le Canada n'a accru les siennes que de 96% vers cette même destination. L'impact majeur de ces changements a été la montée du Mexique au sein de l'ensemble ALÉNA. Le poids économique de ce pays n'a cessé de croître au cours des dix dernières années. De 15,2% en 1993, son commerce extérieur représente 19,9% du total nord-américain en 2002. Parallèlement, le poids de la dyade États-Unis-Mexique a connu une croissance inversement proportionnelle à la décroissance de la dyade Canada-États-Unis. Le poids de cette dernière dans l'ensemble s'est d'ailleurs réduit, passant de 69,6% à 60,2% au cours de la décennie 1993-2002.

La réussite du Mexique repose en grande partie sur ses maquiladoras qui représentent environ 40% de ses exportations (Gruben et Kiser, 2001). Or, ces dernières traversent depuis quelques années une sérieuse crise économique qui remet en question le modèle mexicain. Entre autres vecteurs de la crise, soulignons la compétition asiatique, la crise économique aux États-Unis, l'entrée en vigueur de l'article 303 en 2001 et la hausse des salaires. Selon le schème voulant que l'ALÉNA devait regrouper les ressources canadiennes, la main d'œuvre mexicaine et le capital américain⁷¹, l'entrée du Mexique reposait initialement sur l'attraction des entreprises intéressées par la main d'œuvre nombreuse et peu coûteuse. En dépit de cela, la Chine vient ravir au Mexique la position de second fournisseur des États-Unis en 2003. Il a été montré que dans les secteurs où la Chine et le Mexique sont en compétition directe pour l'approvisionnement du marché américain, les exportations chinoises avaient tendance à surpasser celles du Mexique. En somme, alors que le Mexique aspirait à devenir un acteur majeur dans le système nord-américain voit désormais ses aspirations menacées par la compétitivité de la Chine et de ses produits à bon marché.

Dans un deuxième temps, nous avons axé notre propos sur la nature et la structure des échanges économiques entre les trois pays nord-américains. À la question de recherche *Les accords de libre-échange entraînent-ils une diversification des échanges économiques intra-continentaux?*, il n'a pas été possible de répondre dans l'affirmative puisque le degré de diversification varie grandement selon la direction des flux. Par exemple, 71,7% des exportations mexicaines à destination du Canada pour l'année 2002 concernent seulement les trois chapitres les plus échangés, alors que ce taux n'est que de 46,6% en ce qui concerne les importations américaines en provenance du Canada. Cependant, il a été soutenu que les échanges canado-américains sont beaucoup plus diversifiés que les dyades canado-mexicaines ou américano-mexicaines.

⁷¹ Tiré de Dicken (1998), lequel cite McConnell and Macpherson (1994, p.179) dans leur chapitre intitulé *The North American Free Trade Agreement : an overview of issues and prospects* publié dans Gibb et Michalak (1994). Voir en bibliographie.

Il a été également souligné que la structure des échanges est sensiblement similaire d'un pays à l'autre : une grande proportion des échanges bilatéraux repose sur un nombre restreint de secteurs économiques. Entre autres, les chapitres 87 (automobile), 84 (appareils et engins mécaniques) et 85 (matériel électrique et électronique) se retrouvent généralement au sommet du classement. Parmi ceux-ci, le domaine de l'automobile génère à lui seul 23,8% des importations canadiennes en provenance des États-Unis et 30% des exportations canadiennes vers les États-Unis.

En conclusion, il a été montré que la reconfiguration géoéconomique de l'Amérique du Nord ne touchait pas tous les secteurs, tels que les combustibles minéraux, les matières plastiques et le caoutchouc. En ce qui concerne les autres secteurs, ceux-ci se caractérisent par le haut taux de croissance des exportations du Mexique, lesquelles permettent à ce pays d'accroître ses parts de marchés. Les exportations mexicaines parviennent même à dépasser celle de leurs partenaires dans le domaine des appareils et engins mécaniques, du matériel électrique et électronique et des meubles.

Cinquième chapitre **Continentalisation et économies régionales**

5.0 Introduction

La continentalisation de l'économie nord-américaine a un impact tangible sur les flux économiques, tel qu'il a été affirmé précédemment. Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont vu leur degré d'interdépendance s'accroître au cours des dernières années, tandis que le volume des échanges commerciaux s'intensifiait.

Cette intégration continentale engendre non seulement des répercussions au niveau étatique, mais également à l'échelle régionale. L'objectif de cette section est de démontrer que la continentalisation a un impact tangible sur la nature, la structure et la direction des flux interrégionaux. La géographie des échanges commerciaux s'en trouve altérée; certaines régions bénéficient davantage des effets de l'ALÉNA que d'autres.

Cette partie se partage entre deux principaux axes. Le premier traite des flux économiques interprovinciaux et internationaux des provinces canadiennes et dresse une comparaison de l'évolution de ces flux. Il soulève également l'hypothèse selon laquelle le libre-échange nord-américain entraîne une augmentation des échanges internationaux au détriment des échanges interprovinciaux. La deuxième section vise à répondre à la question de recherche suivante : le libre-échange favorise-t-il une réorientation et une diversification des échanges économiques entre les régions? Il est ici question des provinces canadiennes et des États américains (regroupés en région).

5.1 Précisions méthodologiques

Dans la présente section, l'emphase est mise sur le Canada et ses provinces. Cette situation s'explique par les limites de la base de données *Commerce en direct* d'Industrie Canada. En effet, en ce qui concerne le Mexique, seules les statistiques au niveau national sont offertes; il n'est pas possible d'avoir accès aux données subnationales. Quant aux États-Unis, les données sont disponibles par État ou par région américaine (lesquelles regroupent plusieurs États en fonction de leur situation géographique). Toutefois, *Commerce en direct* ne contient que les données relatives aux importations canadiennes en provenance de ces États ou régions⁷².

De plus, il est important de mentionner que les séries statistiques contenues dans cette section ne portent pas, dans certains cas, sur les mêmes périodes. Cette situation s'explique par le fait que les données ne proviennent pas des mêmes sources. Certaines proviennent de *Commerce en direct*⁷³, d'autres de Statistique Canada⁷⁴ et, finalement, certaines proviennent de l'Institut de Statistique du Québec (Anciennement Bureau de la Statistique du Québec).

Finalement, cette recherche s'inscrit, malgré toute la volonté d'étudier le plus exhaustivement possible les flux économiques interrégionaux, dans le cadre d'un mémoire de maîtrise. Compte tenu du caractère limité qui en découle, deux limites ont été imposées afin de circonscrire le sujet d'étude. D'abord, bien que le Canada compte dix provinces, nous avons regroupé celles-ci en cinq ensembles : Colombie-Britannique, Prairies, Ontario, Québec et Atlantique⁷⁵. Cette décision s'avère justifiée puisqu'elle permet de réunir certaines provinces dont le poids économique ne justifie pas une analyse

⁷² Il est donc possible de déduire, à partir des importations canadiennes, les exportations de ces États en direction du Canada. Il n'est cependant pas possible de connaître les exportations de ces États en direction d'un pays tiers.

⁷³ Les données de *Commerce en direct* couvrent uniquement les dix dernières années à partir de l'année en cours. Certaines séries de données, extraites en 2003, couvrent la période 1993-2002 alors que d'autres séries, plus récentes, ne couvrent que la période 1994-2003.

⁷⁴ Dans ce cas, il est possible d'avoir accès à des données précises à la condition de déboursier une somme forfaitaire pour chaque série. Compte tenu du fait que de nombreuses séries sont nécessaires, cette solution a été écartée.

⁷⁵ Toutefois, ce regroupement n'est appliqué qu'à la section 5.3 et non à la section 5.2.

distincte et/ou celles dont la structure des exportations est relativement similaire. Il en est ainsi des cinquante États américains, regroupés en huit régions selon la typologie d'Industrie Canada : Nouvelle-Angleterre, Mi-Est, Grands Lacs, Far West, Sud-Est, Plaine, Sud-Ouest et Montagnes Rocheuses⁷⁶. De nombreuses autres études ont adopté une telle méthode (Wall, 2003; Brown, 2003; Polèse, 1999).

Ensuite, bien que le Mexique compte pour une part minime des exportations des provinces canadiennes⁷⁷, il fait l'objet d'un traitement distinct de celui des États-Unis, puisque la structure des exportations canadiennes en direction des États-Unis et du Mexique est différente d'un pays à l'autre. Toutefois, l'emphase sera plutôt mise sur les États-Unis puisque ceux-ci sont proportionnellement plus importants que le Mexique en ce qui a trait aux exportations canadiennes (86,08% des exportations contre 0,58% pour le Mexique en 2002).

5.2 Les échanges internationaux des provinces canadiennes croissent plus rapidement que les échanges interprovinciaux⁷⁸

5.2.1 Évolution des flux économiques interprovinciaux

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, le commerce interprovincial a connu quelques restructurations, notamment en ce qui concerne la direction des flux et la valeur de ceux-ci.

La série de tableaux qui suit représente la destination des exportations interprovinciales, en valeur relative. Par exemple, dans le cas du Nouveau-Brunswick, les exportations de ce dernier en direction des provinces centrales sont passées de 51,59% à 64,14% de leurs exportations totales, soit un gain de 12,55% entre 1992 et 1999. alors que l'Atlantique voit sa part rétrécir (De 37,2 à 29,4%). Toutefois, la précision des échanges

⁷⁶ Voir l'annexe VI pour la liste des États composant chacune des régions.

⁷⁷ En effet, le Mexique ne fait même pas partie du classement des dix premières destinations des exportations de l'Atlantique et de la Colombie-Britannique et il n'arrive qu'au 6^e rang des exportations canadiennes avec 0,58% des exportations totales en 2002.

⁷⁸ L'ensemble des données est exprimée en dollars constants de 1992.

interprovinciaux s'avère quelque peu restreinte compte tenu de l'absence de données pour l'année 1999 dans le cas de certaines provinces (Terre-Neuve et Île-du-Prince-Édouard) et des territoires. De plus, les statistiques ne sont disponibles que pour les années 1992 à 1999, puisque les statistiques pour la période ultérieure n'ont pas encore été publiées.

D'abord, en ce qui concerne les provinces de l'Atlantique, on constate un certain degré d'hétérogénéité quant à l'orientation des exportations. Tandis que les provinces centrales accroissent leur part dans les exportations néo-brunswickoises (De 1,9 milliards à 3,3 milliards), leur part tend à diminuer légèrement pour les trois autres provinces de l'Atlantique. Par ailleurs, la valeur relative des exportations vers les provinces atlantiques tend à fléchir au cours de cette période, sauf dans le cas de Terre-Neuve. Ainsi, le Nouveau-Brunswick (-7,81%), la Nouvelle-Écosse (-1,72%) et l'Île-du-Prince-Édouard (-2,25%) voient la part de leurs exportations vers leurs voisins diminuer⁷⁹. Toutefois, il est à noter qu'en valeur absolue, tous les flux réalisés entre les provinces de l'Atlantique ont connue une augmentation, exception faites des exportations néo-écossaises à destination de Terre-Neuve (De 502,5 millions en 1992 à 485,3 millions en 1999).

Tableau 24. Part des différentes régions dans les exportations interprovinciales, par province

Terre-Neuve					Île-du-Prince-Édouard				
Régions	1992	1994	1996	1999	Régions	1992	1994	1996	1999
Maritimes	22,49%	29,69%	24,74%	N/A	Maritimes	50,28%	50,67%	48,03%	N/A
Centrales	66,98%	58,78%	65,22%	N/A	Centrales	45,06%	42,63%	42,51%	N/A
Prairies	6,28%	6,85%	5,91%	N/A	Prairies	3,06%	4,32%	6,45%	N/A
C-B	3,92%	4,25%	3,65%	N/A	C-B	1,52%	2,27%	2,91%	N/A
Territoires	0,32%	0,41%	0,46%	N/A	Territoires	0,09%	0,10%	0,08%	N/A

Nouvelle-Écosse					Nouveau-Brunswick				
Régions	1992	1994	1996	1999	Régions	1992	1994	1996	1999
Maritimes	40,7%	37,2%	36,7%	38,9%	Maritimes	37,2%	30,5%	30,1%	29,4%
Centrales	45,1%	47,0%	48,0%	44,4%	Centrales	51,6%	59,7%	62,3%	64,1%
Prairies	7,9%	8,8%	8,6%	9,0%	Prairies	3,6%	3,4%	3,3%	3,5%
C-B	5,7%	6,0%	6,1%	7,1%	C-B	7,5%	6,3%	4,2%	2,9%
Territoires	0,4%	0,9%	0,6%	0,5%	Territoires	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%

⁷⁹ Voir l'annexe YYY pour les données en millions \$CAN constants de 1992.

Québec					Ontario				
Régions	1992	1994	1996	1999	Provinces	1992	1994	1996	1999
Atlantique	14,90%	15,24%	14,28%	14,31%	Atlantique	14,2%	13,3%	13,3%	14,0%
Ontario	58,67%	55,47%	58,53%	59,06%	Québec	39,7%	40,9%	40,4%	39,8%
Prairies	15,64%	17,42%	16,35%	16,32%	Prairies	28,6%	28,5%	29,8%	29,7%
C-B	10,04%	10,98%	10,04%	9,63%	C-B	16,4%	16,3%	15,6%	15,6%
Territoires	0,59%	0,81%	0,79%	0,67%	Territoires	0,9%	1,1%	0,9%	0,8%

Source : Statistique Canada. Tableau 386-00011.

Les provinces centrales affichent une évolution relativement semblable : les exportations à destination de l'Atlantique tendent à fléchir, les échanges entre le Québec et l'Ontario connaissent une faible augmentation et les flux en direction des Prairies obtiennent le gain le plus important soit 0,68% (Québec) et 1,12% (Ontario). Malgré ces variations, l'ensemble des exportations de ces deux provinces à destination des autres provinces ont augmenté entre 1993 et 1999 (De 30,6 milliards à 36,5 milliards pour le Québec et 54,3 milliards à 68 milliards en 1999 pour l'Ontario). En somme, la destination des exportations ne varie que très peu (en termes de pourcentage) au cours de la période, contrairement aux provinces de l'Atlantique; aucune région n'accroît de manière sensible sa part dans les exportations des provinces centrales. Dans la majorité des cas, les variations sont inférieures à 1% entre 1993 et 2002.

Tableau 25. Part des différentes régions dans les exportations interprovinciales, par province

Manitoba					Saskatchewan				
Provinces	1992	1994	1996	1999	Régions	1992	1994	1996	1999
Atlantique	3,4%	3,1%	3,0%	3,1%	Atlantique	1,7%	2,0%	2,2%	2,0%
Centrales	52,8%	49,8%	49,7%	48,5%	Centrales	48,5%	46,0%	46,1%	46,7%
Prairies	31,8%	33,5%	34,7%	35,5%	Prairies	40,9%	42,5%	43,1%	42,4%
C-B	11,4%	12,9%	12,1%	12,5%	C-B	8,5%	9,0%	8,1%	8,4%
Territoires	0,6%	0,7%	0,5%	0,5%	Territoires	0,4%	0,5%	0,4%	0,4%

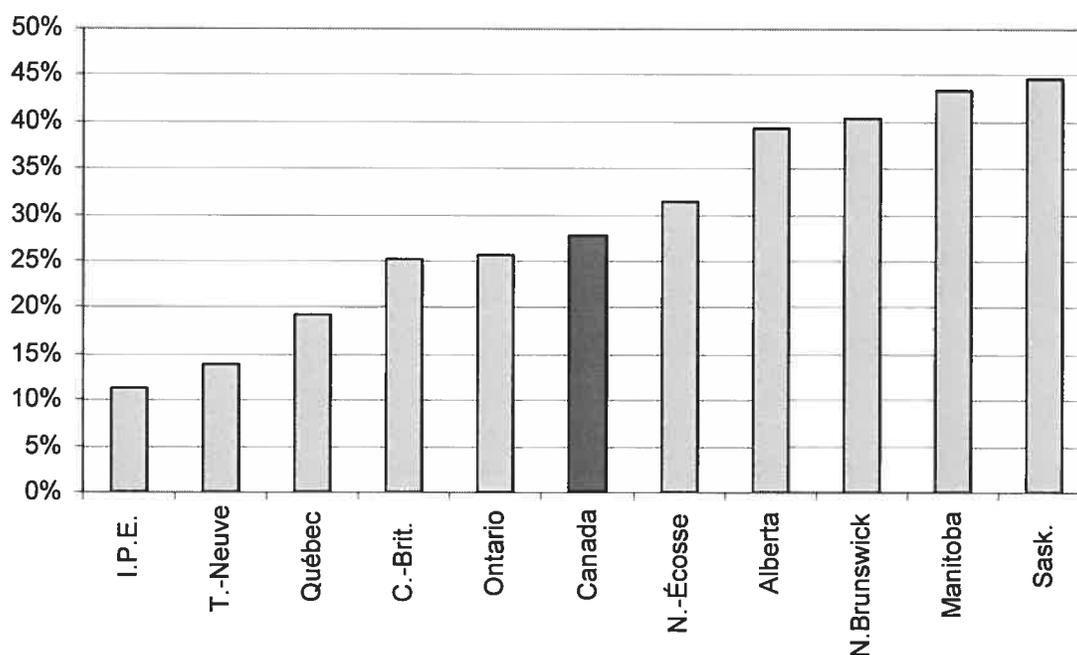
Alberta					Colombie-Britannique				
Régions	1992	1994	1996	1999	Régions	1992	1994	1996	1999
Atlantique	2,5%	2,8%	2,3%	2,7%	Atlantique	3,5%	3,3%	3,6%	3,4%
Centrales	47,8%	46,1%	49,3%	47,7%	Centrales	40,9%	42,4%	41,8%	41,5%
Prairies	20,3%	20,7%	21,0%	21,9%	Prairies	52,4%	51,3%	51,5%	52,3%
C-B	27,2%	28,1%	25,5%	25,9%	CB	N/A	N/A	N/A	N/A
Territoires	2,2%	2,3%	1,9%	1,8%	Territoires	3,2%	3,0%	2,7%	-0,5%

Source : Statistique Canada. Tableau 386-00011.

Quant aux provinces des Prairies, deux tendances inverses émergent des tableaux précédents. D'abord, la part du commerce intra-régional s'accroît dans chacune des trois

province : Manitoba (+3,67%), Saskatchewan (+1,53%) et Alberta (+1,54%). Ensuite, ces provinces partagent en commun une diminution de la part des exportations à destination des provinces centrales. Cette tendance est particulièrement visible au Manitoba (-4,33%) et en Saskatchewan (-1,79%). Toutefois, précisons que cette diminution de la valeur relative des exportations vers les provinces centrales n'implique pas une diminution de la valeur absolue des exportations. Au contraire, celles-ci connaissent une croissance s'échelonnant entre 31,70% et 39,31% entre 1992 et 1999. Cependant, le taux de croissance des exportations à destination des provinces centrales est systématiquement inférieur à celui des autres régions.

Figure 27 : Taux de croissance des exportations interprovinciales entre 1992 et 1999, par province



Source : Statistique Canada. Tableau 386-00011.

Que peut-on conclure de ces données? La direction des flux économiques révèle diverses tendances. Entre autres, les provinces de l'Atlantique exportent de plus en plus vers les provinces centrales au détriment de leur commerce intra-régional, tandis que l'on assiste au phénomène inverse en ce qui concerne les provinces des Prairies. Celles-ci tendent davantage à commercer entre elles, plutôt qu'avec l'Ontario et le Québec. De plus, le

taux de croissance des exportations interprovinciales entre 1992 et 1999 est plutôt médiocre lorsque comparé à la moyenne nationale des exportations internationales (97,56%). L'Ontario et le Québec, les deux principales économies du pays, affichent des taux respectifs de 25,23% et 19,30%, ce qui les place en 6^e et 8^e position. Inversement, les provinces des Prairies profitent le plus du marché canadien : elles arrivent respectivement en 1^{er} (Saskatchewan), 2^e (Manitoba) et 4^e position (Alberta).

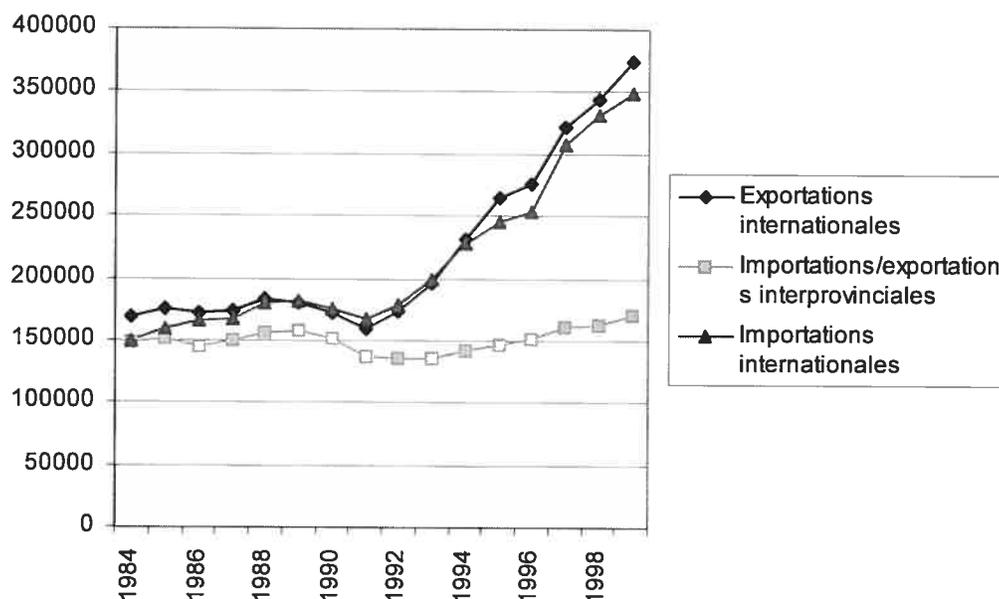
5.2.2 Comparaison de l'évolution des flux commerciaux interprovinciaux et internationaux des provinces canadiennes

En complément à la section précédente où nous avons comparé les échanges économiques entre les provinces canadiennes, cette partie porte sur la comparaison de l'évolution des flux économiques interprovinciaux et internationaux du Canada entre 1984 et 1999, ainsi sur ces mêmes flux à l'échelle provinciale entre 1992 et 1999. Cette partie tente d'apporter un élément de réponse à la question énoncée dans l'introduction de la cinquième partie : le libre-échange favorise-t-il le commerce international au détriment du commerce interprovincial?

La figure 28 illustre très bien l'évolution des flux économiques interprovinciaux et internationaux du Canada entre 1984 et 1999. On constate que durant cette période, les flux connaissent une évolution relativement similaire, les échanges totalisant alors entre 140 milliards et 180 milliards de dollars. S'ensuit une brève décroissance imputable à la récession du début de la décennie 1990. Ce n'est qu'à partir de 1992 que les deux courbes connaissent une évolution distincte et qui ne cessera dès lors de croître.

En effet, le libre-échange avec les États-Unis en vigueur depuis 1989 galvanise les exportations internationales. Celles-ci enregistrent un taux de croissance de 116,77% et passent de 172,9 milliards en 1992 à 374,9 milliards en 1999, dépassant largement les flux interprovinciaux, qui connaissent une croissance plutôt faible de 26,68%, qui ne ramène leur valeur (171,1 milliards) qu'à peine au-dessus de celle de 1989 (158,4 milliards). Quant aux importations internationales, celles-ci augmentent de 95,10% (de 179 milliards en 1992 à 349,3 milliards en 1999).

Figure 28 : Évolution des flux économiques interprovinciaux et internationaux du Canada entre 1984 et 1999, en millions de dollars constants de 1992



Source : Statistique Canada (Commerce interprovincial au Canada 1984-1996 et données issues du Tableau 386-00011).

L'affirmation selon laquelle le libre-échange favorise les flux internationaux au détriment des flux interprovinciaux se confirme donc. Le graphique 28 le montre d'ailleurs de manière flagrante : à partir de 1992 les exportations internationales du Canada connaissent une croissance fulgurante tandis que les échanges interprovinciaux présentent une quasi-stagnation⁸⁰.

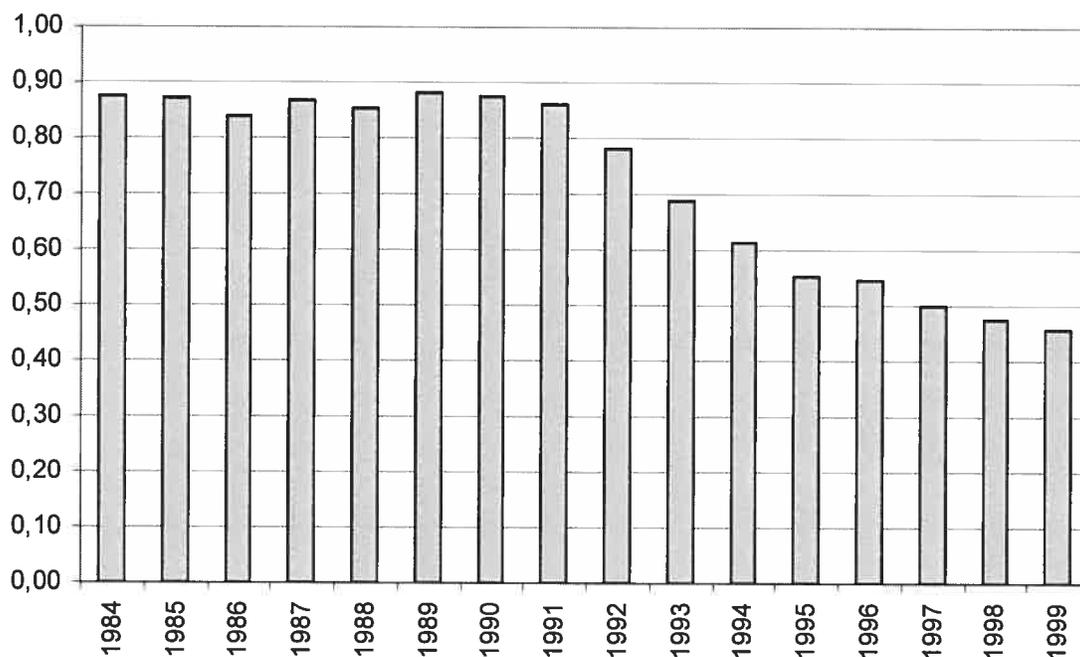
L'écart grandissant entre les exportations internationales et interprovinciales tel qu'illustré à la figure 28 peut également être prouvé par le biais de l'indice comparatif qui se compose comme suit :

$$\frac{\text{Valeur des exportations interprovinciales}}{\text{Valeur des exportations internationales}}$$

⁸⁰ Il est à noter que ce tableau intègre les exportations et importations totales du Canada en direction et en provenance du reste du monde. En ce qui concerne les exportations, celles-ci sont exportées dans une proportion oscillant entre 80% et 87% vers l'ALÉNA au cours de la période 1992-1999. Quant à l'augmentation des importations, celle-ci ne peut être entièrement à l'ALÉ et à l'ALÉNA. Toutefois, nous émettons l'idée que l'accroissement des exportations à destination des États-Unis a eu pour conséquence directe des besoins accrus en importation de matériel de production ainsi qu'une hausse de la consommation courante.

Cette formule doit être interprétée de la façon suivante : Pour chaque dollar exporté à l'échelle internationale, combien de dollars sont échangés à l'échelle nationale? La valeur (1) représente un rapport équilibré ces deux flux; pour chaque dollars exporté à l'extérieur du Canada, il y a un dollars exporté à l'intérieur du Canada. Plus le ratio s'abaisse, plus il y a déséquilibre et plus les échanges interprovinciaux présentent une part amoindrie des exportations internationales. Concrètement, ce ratio permet de montrer clairement l'importance accrue du commerce international (plus précisément les exportations) sur l'économie canadienne.

Figure 29 : Évolution du ratio exportations interprovinciales/ exportations internationales



Source : Statistique Canada. Tableau 386-00011.

Comme on peut l'observer à la figure 29, le ratio *exportations interprovinciales/ exportations internationales* se caractérise par deux tendances distinctes. D'abord, entre 1984 et 1991, le ratio tend à osciller entre 0,8 et 0,9. À partir de 1992, le ratio tend à diminuer rapidement et de façon continue. De 0,78 en 1992, celui-ci atteint 0,55 en 1996 et 0,45 en 1999. En somme, pour chaque dollars exporté à l'extérieur du pays en 1992, il y avait 78 cents exportés vers une autre province. Sept ans plus tard, pour chaque dollars

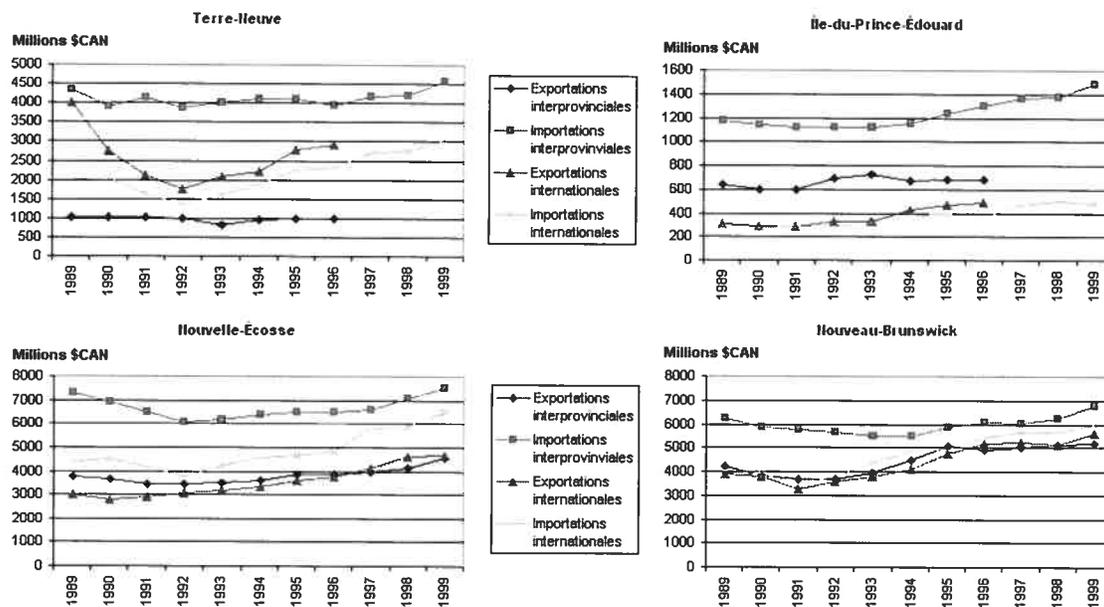
exporté à l'étranger, seulement 45 cents était exportés entre les provinces canadiennes. En sept ans, le commerce interprovincial vient donc à ne représenter que 45% des exportations internationales, conséquence directe du taux croissance beaucoup plus élevé des exportations internationales.

5.2.3 Comparaison des flux économiques interprovinciaux et internationaux des provinces

Tel que mentionné précédemment, les exportations internationales du Canada ont crû à un rythme beaucoup plus soutenu que les exportations interprovinciales, ce qui confirme que le libre-échange a favorisé les premières au détriment des secondes. Qu'en est-il au niveau des provinces? Cette section vise à déterminer si cette conclusion s'applique uniformément à l'ensemble des provinces et ce, pour la période s'échelonnant entre 1989 et 1999.

D'abord, les provinces de l'Atlantique ont ceci en commun qu'elles dépendent davantage que les autres provinces du commerce interprovincial. Celui-ci constitue le principal flux commercial de la région, distançant largement les autres flux en ce qui concerne Terre-Neuve et l'Île-du-Prince-Édouard. En fait, aucune des provinces ne génère de surplus commercial avec les autres provinces; elles enregistrent toutes un déficit durant toute la période s'étalant de 1989 à 1999. Certaines provinces enregistrent même un double déficit commercial, tant à l'étranger qu'au niveau national (Nouvelle-Écosse et Nouveau-Brunswick).

Figure 30. Évolution des flux économiques de Terre-Neuve, de l'Île-du-Prince-Édouard, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse entre 1989 et 1999, en millions de dollars constants de 1992⁸¹



Source : Statistique Canada (Tableau 386-00011 et *Commerce interprovincial au Canada 1984-1996*)

Finalement, les exportations interprovinciales de chacune des provinces tendent à être relativement stables comparativement aux exportations internationales qui connaissent un taux de croissance bien supérieur. L'écart entre le niveau national et international est encore plus éloquent en ce qui concerne les importations. Par exemple, dans le cas de la Nouvelle-Écosse, ses importations provenant de l'étranger ont crû de 54,9% alors que celles provenant des autres provinces n'ont augmenté que de 3,2% au cours de la période 1989-1999. (Voir le tableau 26) Paradoxalement, tandis que la part des États-Unis dans les exportations totales des provinces de l'Atlantique s'accroît, passant de 69,2% en 1994 à 81,5% en 2003, la part de ce pays dans les importations totales ne cesse de régresser, passant de 29,6% à 21,2% au cours de la même période. Cette situation s'explique par le taux de croissance relativement bas des importations en provenance de ce pays comparativement à celui des autres pays qui affichent des taux nettement plus élevés,

⁸¹ Il est à noter que les données concernant exportations et les importations internationales portant sur les années 1997, 1998 et 1999 ne sont pas disponibles.

spécialement ceux impliqués dans l'industrie pétrolière (Irak, 750%; Russie 434%; Guinée Équatoriale, 6664%).

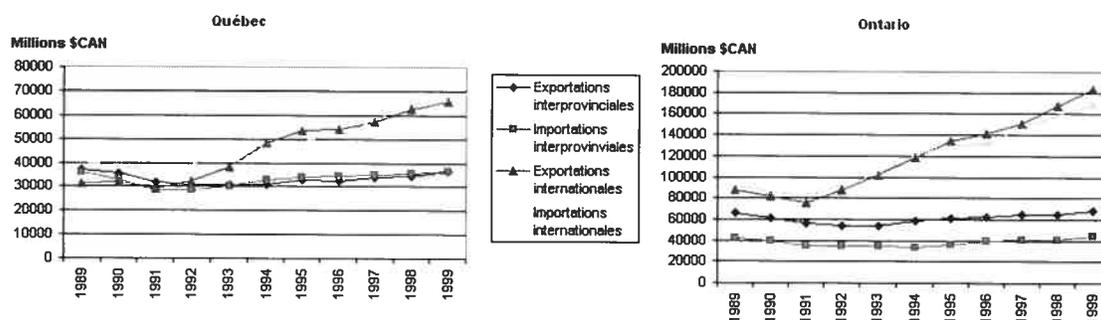
Tableau 26. Taux de croissance des flux commerciaux des provinces de l'Atlantique entre 1989 et 1999⁸²

	Terre-Neuve	I.P.E.	N.-Écosse	N.-Brunswick
Exportations interprovinciales	-1,8%	7,2%	20,7%	22,8%
Importations interprovinciales	5,6%	25,7%	3,2%	8,8%
Exportations internationales	-27,0%	57,9%	54,9%	43,5%
Importations internationales	51,3%	69,8%	48,2%	50,1%

Source: Industrie Canada (Tableau 386-00011 et Commerce interprovincial au Canada 1984-1996). Calculs de l'auteur

Les provinces du Québec et de l'Ontario présentent approximativement une structure similaire en ce qui concerne leurs flux économiques. Ceux à destination de l'étranger augmentent de façon considérable à partir de 1992 alors que les flux interprovinciaux stagnent à leur niveau (ou sous leur niveau) de 1989. Par ailleurs, l'Ontario enregistre de confortables surplus durant toute la période, tant au niveau interprovincial qu'international, alors que le Québec tend vers un équilibre précaire où surplus et déficits alternent.

Figure 31. Évolution des flux économiques du Québec et de l'Ontario entre 1989 et 1999, en millions de dollars constants de 1992.



Source: Industrie Canada (Tableau 386-00011 et Commerce interprovincial au Canada 1984-1996). Calculs de l'auteur

Dans le cas du Québec, les exportations interprovinciales régressent de 1,2% entre 1989 et 1999 (comparativement à une croissance de 19,1% entre 1992 et 1999) alors que les

⁸² Il est à noter que dans le cas de Terre-Neuve et de l'Île-du-Prince-Édouard, le calcul du taux de croissance repose sur la période 1989-1996. Voir la note infrapaginale 73.

exportations internationales augmentent plutôt de 107,7%. En ce qui concerne les importations, elles suivent approximativement l'évolution des exportations. En somme, alors que les flux interprovinciaux stagnent, les flux internationaux doublent en valeur au cours de la même période.

L'Ontario connaît quant à elle une croissance légèrement plus rapide que le Québec : 3,3% d'augmentation pour les exportations interprovinciales entre 1989 et 1999 et 109,9% pour les flux destinés aux marchés extérieurs. Quant aux importations, elles suivent une évolution proportionnelle à celle des exportations.

Contrairement aux provinces maritimes, la césure entre les flux destinés au marché national et aux marchés étrangers est beaucoup plus marquée. En fait, ces flux se différencient nettement à partir de 1992, soit après la récession et quelques années après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange.

Dans le cas du Manitoba, les flux internationaux sont largement inférieurs aux flux interprovinciaux. Toutefois, l'écart tend à s'amenuiser avec les années au profit des flux en direction de l'étranger, notamment à partir de 1992 et ce, grâce à un taux de croissance largement supérieur à celui des échanges à destination et en provenance du marché national. (Voir le tableau 27)

Tableau 27. Taux de croissance des flux commerciaux du Manitoba et de la Saskatchewan entre 1989 et 1999

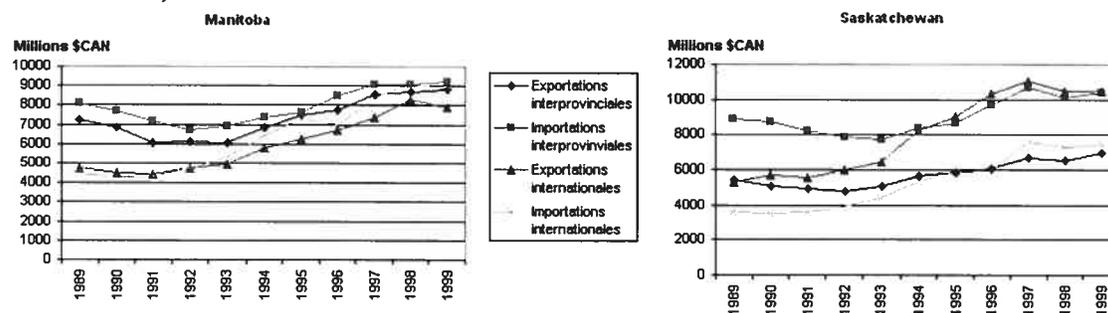
	Manitoba	Saskatchewan
Exportations interprovinciales	21,4%	28,1%
Importations interprovinciales	14,0%	17,3%
Exportations internationales	66,1%	98,6%
Importations internationales	98,9%	105,8%

Source: Industrie Canada (Tableau 386-00011 et Commerce interprovincial au Canada 1984-1996) Calculs de l'auteur

En ce qui concerne la Saskatchewan, les importations interprovinciales constituent le principal flux économique et ce, jusqu'en 1995. Elles sont alors rattrapées par les exportations internationales qui bénéficient d'un taux de croissance largement plus élevé

(Voir le tableau 27). À ce sujet, les taux de croissance des flux internationaux dominent largement leur équivalent national. En conséquence, les exportations interprovinciales, deuxièmes en termes de valeur en 1989, terminent aux quatrième rang, derrière les importations internationales.

Figure 32. Évolution des flux économiques du Manitoba et de la Saskatchewan entre 1989 et 1999, en millions de dollars constants de 1992



Source: Industrie Canada (Tableau 386-00011 et Commerce interprovincial au Canada 1984-1996). Calculs de l'auteur

La structure des flux économiques de l'Alberta et de la Colombie-Britannique présente de nombreuses similitudes. D'abord, tout comme les autres provinces, le taux de croissance des flux économiques internationaux est beaucoup plus élevé que celui des flux économiques interprovinciaux, tel que le montre le tableau 28. On remarque que les taux de croissance des flux de l'Alberta sont également beaucoup plus élevés que ceux de la Colombie-Britannique. Cette situation s'explique en grande partie par l'exportation accrue de combustibles minéraux (+195,84% entre 1994 et 2003).

Tableau 28. Taux de croissance des flux commerciaux du Manitoba et de la Saskatchewan entre 1989 et 1999

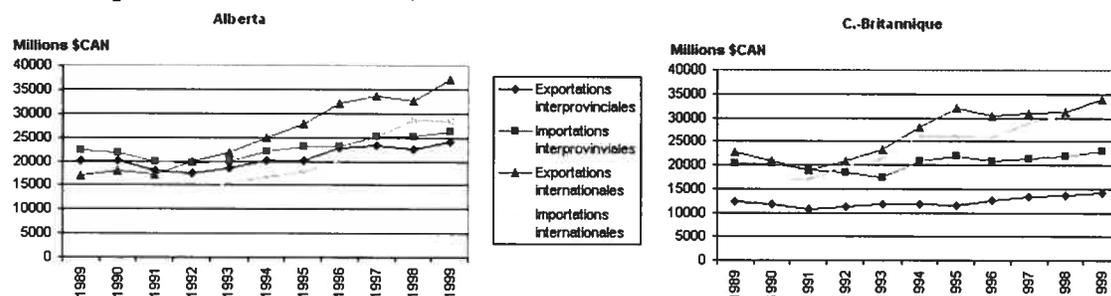
	Alberta	C.-Britannique
Exportations interprovinciales	19,9%	15,8%
Importations interprovinciales	17,2%	11,8%
Exportations internationales	118,8%	48,8%
Importations internationales	112,6%	79,0%

Source: Industrie Canada (Tableau 386-00011 et Commerce interprovincial au Canada 1984-1996) Calculs de l'auteur

Au cours de la période 1989-1999, tant l'Alberta que la Colombie-Britannique voient leurs exportations internationales prendre la première place en termes de valeur et ce, dès

1991. Cette situation leur permet d'enregistrer un surplus de leur balance commerciale internationale (8,8 milliards en 1999 dans le cas de l'Alberta et 3,7 milliards de dollars pour la Colombie-Britannique).

Figure 33. Évolution des flux économiques de l'Alberta et de la Colombie-Britannique entre 1989 et 1999, en millions de dollars constants de 1992



Source: Industrie Canada (Tableau 386-00011 et Commerce interprovincial au Canada 1984-1996). Calculs de l'auteur

Que conclure de ces données? D'abord, il a été fait mention en introduction que les flux internationaux du Canada croissaient plus rapidement que les flux interprovinciaux. Ce qui a mené à l'élaboration à la question suivante : qu'en est-il des provinces, prises séparément?

La réponse est sans équivoque, toutes les provinces, sans exception, ont vu leurs flux internationaux s'accroître beaucoup plus rapidement que les flux interprovinciaux au cours de la période 1989-1999. Dans l'ensemble, les échanges entre les provinces tendent à stagner, voire à régresser dans certains cas (Terre-Neuve, Québec). L'année 1992 est une date charnière dans l'évolution de ces flux. Tel que l'ont montré de nombreuses figures, c'est à partir de cette date que se scindent les flux nationaux et internationaux, au bénéfice de ces derniers. Cette année n'est pas fortuite, puisqu'elle coïncide avec la fin de la récession. Ce n'est qu'à partir de ce moment que le libre-échange signé trois ans plus tôt avec les États-Unis prend toute sa valeur.

Finalement, trois tendances semblent se profiler à l'horizon en ce qui concerne la structure des flux économiques. D'abord, il y a les cas (Québec et Ontario) où il y a une importante césure entre les flux nationaux et internationaux. Celle-ci tend à s'accroître

avec le temps et se réalise au dépend du commerce interprovincial. Les provinces centrales représentent l'archétype de ce modèle. À un deuxième niveau, il y a les provinces (Alberta et Colombie-Britannique) dont la restructuration des flux est plus ambiguë, mais qui tend clairement à se profiler dans le sens du modèle précédent, c'est-à-dire un amoindrissement de l'importance des flux interprovinciaux en faveur des échanges internationaux. La dernière catégorie est constituée du Manitoba, de la Saskatchewan et des provinces de l'Atlantique. Ces provinces dépendent davantage du commerce interprovincial que les autres. Dans ces provinces, la part du commerce international tarde à prendre l'importance qu'elle a acquise dans les autres provinces. En fait, les données présentées via les tableaux et les figures précédentes témoignent non seulement de l'accroissement des échanges avec l'étranger, mais également du processus d'affranchissement des provinces envers le marché national. La section 5.4 aborde d'ailleurs cette problématique en profondeur.

5.2.4 Destination des exportations internationales des provinces

Il a été montré que les flux internationaux du Canada et de chacune des provinces a tendance à s'accroître dans des proportions beaucoup plus élevées que le commerce interprovincial. Toutefois, cette intensification des flux avec l'étranger ne se réalise pas de façon uniforme d'une province à l'autre. Au contraire, les principaux partenaires étrangers varient considérablement. Cette section vise d'ailleurs à répondre aux deux questions de recherche suivantes : quels sont les principaux partenaires commerciaux de chacune des provinces? Le libre-échange a-t-il entraîné une réorientation des flux économiques vers les États-Unis et le Mexique?

D'abord, il est utile de rappeler que le Canada dépend, dans une proportion croissante, du marché américain comme principal débouché de ses exportations. En 1993, 80,34% des exportations canadiennes sont dirigées vers ce pays (147,9 milliards de \$CAN constants de 1992). En 2003, ce taux atteint 86,08% (267,9 milliards). Cette dépendance accrue envers le marché américain s'est réalisée bien évidemment au détriment des autres pays. Ainsi, durant la même période, la part du Japon est passée de 4,53% à 2,12%, celle de

l'Allemagne de 1,37% à 0,75%, etc. Le Mexique fait quant à lui une entrée remarquée dans le classement de 2003 (6^e position), alors qu'il en était absent en 1993 (13^e rang)⁸³. Combinée, la part de chacun des dix premiers partenaires commerciaux du Canada s'est accrue de 2,07% entre 1994 et 2003, s'établissant ainsi à 94,25% en 2003. Les autres pays ne reçoivent donc que 5,75% des exportations totales du Canada en 2003... Cette évolution reflète bien l'impact du libre-échange sur l'économie canadienne. Celle-ci dépend de plus en plus de ses deux partenaires nord-américains pour réaliser son commerce avec l'étranger. Qu'en est-il des provinces?

Tableau 29. Destination des exportations canadiennes vers l'étranger en 1993 et en 2002

	1993		2003
États-Unis	80,34%	États-Unis	86,08%
Japon	4,53%	Japon	2,12%
Royaume-Uni	1,59%	Royaume-Uni	1,51%
Allemagne	1,37%	Chine	1,22%
Corée du Sud	0,92%	Allemagne	0,75%
Chine	0,90%	Mexique	0,58%
Pays-Bas	0,74%	France	0,57%
France	0,70%	Corée du Sud	0,50%
Belgique	0,55%	Belgique	0,47%
Taiwan	0,54%	Italie	0,45%
Sous-total	92,18%	Sous-total	94,25%
Autres	7,82%	Autres	5,75%
Total	100%	Total	100%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

Une proportion grandissante des exportations des provinces de l'Atlantique est destinée aux États-Unis. En plus d'être leur premier partenaire commercial, ceux-ci absorbent 81,50% (12,9 milliards) de leurs exportations totales en 2003, alors que ce taux était de 69,10% (5,5 milliards) en 1993, soit une hausse de 135,8% de la valeur des exportations⁸⁴.

⁸³ 12^e rang en 1994, 13^e rang en 1995, 12^e rang en 1996, 12^e rang en 1997, 11^e rang en 1998, 9^e rang en 1999, 8^e rang en 2000, 6^e rang en 2001, 6^e rang en 2002 et 6^e rang en 2003.

⁸⁴ Ce taux de 176% pour Terre-Neuve, 214% pour l'Île-du-Prince-Édouard, 88,9% pour la Nouvelle-Écosse et 151,9% pour le Nouveau-Brunswick.

Quant au Mexique, celui-ci ne figure même pas dans le classement des dix premiers partenaires économiques de Terre-Neuve, de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick! En fait, celui-ci compte pour une part infime de leur commerce international, soit respectivement 0,29% (11,2 millions), 0,07% (0,37 millions) et 0,12% (9,98 millions) en 2003, alors que ces taux s'établissaient à 0,37%, 0,14% et 0,18% en 1993. Malgré le fait que la part du Mexique dans les exportations de Terre-Neuve et de l'Île-du-Prince-Édouard diminue, la valeur des exportations tend néanmoins à augmenter au cours de la même période, tel que l'atteste le tableau 30. Quant à la Nouvelle-Écosse, elle est la province de l'Atlantique qui entretient les liens les plus « étroits » avec le Mexique : les exportations destinées à ce pays se situent au 9^e rang en 2003 avec des exportations totales de 31,54 millions.

En ce qui concerne la destination des exportations en direction des autres partenaires économiques, on constate un repli de la position du Japon. Celui-ci, second partenaire commercial des provinces de l'Atlantique, voit sa position s'affaiblir tant en valeur absolue (De 460,57 millions en 1993 à 344,6 millions en 2003) que relative (De 5,78% à 2,16%). Finalement, il est à noter que parmi les dix premiers partenaires, entre cinq à sept pays proviennent de l'Europe (Ceux-ci comptent cependant pour une part minime des exportations totales des provinces de l'Atlantique (6%).

Tableau 30. Destination des exportations internationales des provinces de Terre-Neuve et l'Île-du-Prince-Édouard en 1993 et en 2003. En millions de dollars constants de 1992.

Terre-Neuve				Île-du-Prince-Édouard			
1993		2003		1993		2003	
États-Unis	953,8	États-Unis	2634,3	États-Unis	150,4	États-Unis	472,4
Japon	151,2	Chine	213,4	Vénézuela	17,6	France	6,8
Royaume-Uni	93,6	Allemagne	165,6	Uruguay	7,4	Allemagne	5,5
Pays-Bas	67,9	Italie	102,1	France	5,2	Trinidad et Tobago	4,9
Indonésie	38,2	Royaume-Uni	101,4	Japon	4,7	Japon	4,3
Allemagne	36,8	Japon	92,5	Trinidad et Tobago	4,6	Vénézuela	3,0
Italie	35,0	France	66,0	Suède	2,5	Royaume-Uni	2,8
Iran	32,2	Danemark	50,3	Allemagne	2,5	Italie	2,2
Inde	29,9	Espagne	48,2	Danemark	1,7	Corée du Sud	2,0
Belgique	27,9	Suisse	39,0	Libye	1,6	Danemark	1,9
Sous-total	1466,6	Sous-total	3512,9	Sous-total	198,3	Sous-total	505,8
Autres	243,5	Autres	407,7	Autres	10,2	Autres	25,3
Total	1710,1	Total	3920,5	Total	208,5	Total	531,1

Source: Industrie Canada (Stratégis)

Tableau 31. Destination des exportations internationales des provinces du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse en 1993 et en 2003. En millions de dollars constants de 1992.

Nouveau-Brunswick				Nouvelle-Écosse			
1993		2003		1993		2003	
États-Unis	2475,7	États-Unis	6237,9	États-Unis	1924,3	États-Unis	3634,8
Japon	187,0	Japon	118,8	Japon	117,6	Japon	129,0
Brésil	115,0	Royaume-Uni	82,1	Allemagne	71,1	France	76,3
Royaume-Uni	112,3	Allemagne	54,6	Royaume-Uni	53,1	Royaume-Uni	70,6
Allemagne	70,9	Inde	45,7	Brésil	36,1	Chine	52,3
France	54,9	Espagne	34,6	Pays-Bas	34,6	Belgique	40,5
Espagne	34,0	Chine	34,0	France	33,4	Allemagne	38,0
Pays-Bas	29,6	Corée du Sud	31,9	Portugal	31,3	Corée du Sud	32,2
Italie	27,8	Belgique	31,1	Danemark	26,8	Mexique	31,5
Belgique	27,1	Brésil	28,1	Mexique	24,8	Espagne	27,6
Sous-total	3134,4	Sous-total	6698,9	Sous-total	2353,0	Sous-total	4132,8
Autres	318,3	Autres	293,5	Autres	241,4	Autres	349,0
Total	3452,8	Total	6992,4	Total	2594,5	Total	4481,8

Source: Industrie Canada (Stratégis)

En ce qui concerne les provinces centrales, celles-ci exportent très majoritairement vers les États-Unis, soit 79,18% pour le Québec et 89,19% pour l'Ontario au cours de l'année 1993. Durant la décennie 1993-2003, ces taux n'ont cessé d'augmenter pour atteindre respectivement 83,18% et 91,67%. En valeur absolue, cela représente une hausse de 17,1 milliards pour le Québec et de 58,5 milliards pour l'Ontario. Il y a donc une réelle concentration des exportations à destination des États-Unis. Quant au Mexique, celui-ci n'absorbe qu'une part minime des exportations, soit 0,5% (Québec) et 0,47% (Ontario) en 2003. Toutefois, le taux de croissance des exportations vers le Mexique est généralement plus élevé que celui vers les autres destinations (Québec : +140%, Ontario : +94,4%).

De plus, malgré le fait que le Québec tend à commercer davantage avec l'Europe que l'Ontario, il serait faux de croire que le Québec néglige pour autant le marché asiatique (En 2002, le Japon est au 5^e rang et la Chine est au 6^e rang) comparativement à l'Ontario où Chine et Japon occupent le 3^e et 4^e rang. Bien qu'en termes de valeurs les exportations ontariennes en direction de ces deux pays soient plus élevées que celles du Québec, il en

est autrement en pourcentage, puisque la part de ces deux pays est deux fois plus élevée en ce qui concerne le Québec (1,04% et 1,02% en 2002) que l'Ontario (0,47% et 0,44%).

Tableau 32. Destination des exportations internationales des provinces de Québec et de l'Ontario en 1993 et en 2003. En millions de dollars constants de 1992.

Québec				Ontario			
1993		2003		1993		2003	
États-Unis	26554,9	États-Unis	43683,0	États-Unis	83301,5	États-Unis	141857,0
Allemagne	934,5	Royaume-Uni	1050,4	Royaume-Uni	1274,5	Royaume-Uni	2116,4
Royaume-Uni	866,7	Allemagne	983,2	Allemagne	845,2	Chine	1101,8
Pays-Bas	660,8	France	764,2	Suisse	643,5	Japon	896,1
France	594,9	Japon	691,2	Japon	521,5	Mexique	722,9
Japon	450,9	Chine	441,7	Norvège	494,2	Allemagne	639,7
Italie	305,0	Pays-Bas	425,8	Chine	459,5	Australie	613,4
Suisse	236,3	Italie	284,8	Hong Kong	374,3	Norvège	593,8
Corée du Sud	182,8	Mexique	262,9	Mexique	371,9	France	576,1
Belgique	174,6	Espagne	238,2	Vénézuela	364,7	Pays-Bas	480,6
Sous-total	30961,3	Sous-total	48825,4	Sous-total	88650,9	Sous-total	149597,9
Autres	2577,7	Autres	3691,7	Autres	4744,1	Autres	5149,5
Total	33539,0	Total	52517,1	Total	93394,9	Total	154747,4

Source: Industrie Canada (Stratégis)

La part des exportations des provinces des Prairies en direction des États-Unis connaît une évolution semblable à celle des provinces centrales, mais de façon beaucoup plus marquée. Ainsi, le Manitoba (+9,28%), la Saskatchewan (+8,32%) et l'Alberta (8,52%) voient la part de leur voisin s'accroître dans leurs exportations, ce qui est le résultat direct d'un taux de croissance des exportations vers les États-Unis relativement élevé entre 1993 et 2003, soit respectivement 118,13% (+3,1 milliards), 62,28% (+2,1 milliards) et 161,41% (25,9 milliards).

Quant aux exportations à destination du Mexique, celles-ci sont beaucoup plus variables que les flux précédents. Le Manitoba hausse ses exportations vers le Mexique de 168% (+85,7 millions), la Saskatchewan, de 72% (+ 79,6) et l'Alberta, de 299% (+251 millions)!

Tableau 33. Destination des exportations internationales des provinces du Manitoba et de la Saskatchewan 1993 et en 2003. En millions de dollars constants de 1992.

Manitoba				Saskatchewan			
	1993		2003		1993		2003
États-Unis	2638,1	États-Unis	5754,6	États-Unis	3346,2	États-Unis	5430,1
Japon	269,3	Japon	322,6	Japon	596,5	Japon	408,6
Belgique	108,3	Mexique	136,6	Chine	330,9	Chine	322,5
Chine	95,2	Hong Kong	105,4	Corée du Sud	243,4	Belgique	194,3
Corée du Sud	77,2	Chine	101,0	Brésil	125,9	Mexique	190,8
Mexique	50,9	Belgique	85,0	Belgique	115,2	Italie	177,3
Brésil	47,1	Royaume-Uni	54,0	Mexique	111,2	Algérie	154,1
Royaume-Uni	44,7	Australie	45,3	Algérie	108,3	Brésil	153,2
Taiwan	30,3	Taiwan	44,0	Indonésie	71,5	Inde	127,5
Espagne	30,3	Espagne	39,9	Malaisie	59,7	Corée du Sud	71,2
Sous-total	3391,3	Sous-total	6688,3	Sous-total	5108,8	Sous-total	7229,4
Autres	403,9	Autres	615,3	Autres	937,2	Autres	1300,5
Total	3795,3	Total	7303,7	Total	6046,1	Total	8530,0

Source: Industrie Canada (Stratégis)

Tableau 34. Destination des exportations internationales des provinces de l'Alberta et de la Colombie-Britannique en 1993 et en 2003. En millions de dollars constants de 1992.

Alberta				Colombie-Britannique			
	1993		2003		1993		2003
États-Unis	16107,6	États-Unis	42106,2	États-Unis	10530,1	États-Unis	16069,6
Japon	1159,6	Japon	951,0	Japon	4877,5	Japon	2998,9
Corée du Sud	313,6	Chine	613,0	Corée du Sud	572,0	Chine	929,0
Chine	284,6	Mexique	335,0	Allemagne	346,4	Corée du Sud	689,2
Russie	189,3	Corée du Sud	255,4	Taiwan	342,4	Italie	376,6
Taiwan	146,0	Taiwan	221,8	Royaume-Uni	318,3	Taiwan	372,2
Royaume-Uni	120,3	Royaume-Uni	178,2	Chine	287,7	Allemagne	304,3
Brésil	111,7	Belgique	150,6	Italie	262,5	Royaume-Uni	270,9
Indonésie	105,1	Italie	119,2	Belgique	230,8	Hong Kong	206,3
Mexique	83,9	Pays-Bas	105,1	Australie	224,4	Pays-Bas	191,2
Sous-total	18621,7	Sous-total	45035,5	Sous-total	17992,1	Sous-total	22408,2
Autres	1189,8	Autres	1842,8	Autres	1478,0	Autres	1809,5
Total	19811,4	Total	46878,3	Total	19470,1	Total	24217,6

Source: Industrie Canada (Stratégis)

En ce qui concerne la Colombie-Britannique, la part des États-Unis s'est accrue au cours de la période 1993-2003, passant de 54,08% à 66,35%, soit une hausse de 5,5 milliards. Le Mexique est absent du classement des dix principaux partenaires. Cependant, la part de ce dernier dans les exportations tend à s'accroître légèrement, passant de 0,24% à

0,41% entre 1993 et 2003 (Soit une hausse 54 millions). Parmi les autres partenaires, cinq proviennent d'Asie (Japon, Chine, Corée du Sud, Taïwan et Hong Kong). En comparaison, l'Europe est prépondérante dans les exportations des provinces de l'Atlantique.

En conclusion de cette section, il a été montré que l'ensemble des provinces canadiennes, sans exception, ont accru leurs exportations à destination du Mexique et plus particulièrement des États-Unis. Les provinces dépendent de plus en plus de ceux-ci dans le cadre de leurs échanges commerciaux. Dans le tableau ci-bas, on constate que la part de marché des États-Unis a augmenté en moyenne de 10,69%⁸⁵ entre 1993 et 2003. Dans le cas de Terre-Neuve, l'augmentation est même de 25,72%, suivie en cela du Nouveau-Brunswick (+17,51%), de l'Île-du-Prince-Édouard (16,82%), de la Colombie-Britannique (12,27%) et du Manitoba (9,28%). L'Ontario et le Québec suivent loin derrière avec une hausse respective de 4,0% et 2,48%. En fait, ce sont les provinces qui commerçaient le moins avec les États-Unis qui ont vu la part de ce pays croître le plus rapidement.

On assiste donc à la fois à une réorientation des flux économiques vers les États-Unis ainsi qu'à une convergence des différents taux enregistrés par les provinces. En effet, l'écart entre le taux le plus élevé et le plus bas en 1993 était de 35,11% alors qu'il n'est plus que de 28,01% en 2003. Ainsi, en 1994, seulement deux provinces (Québec et Ontario) dirigent plus de 80% de leurs exportations vers les États-Unis. Une décennie plus tard, ce sont sept provinces qui envoient plus de 80% de leurs exportations vers les États-Unis.

En ce qui concerne le Mexique, celui-ci est un partenaire économique relativement mineur. Il est absent du classement des dix premiers partenaires de quatre provinces (Terre-Neuve, Île-du-Prince-Édouard, Nouveau-Brunswick et Colombie-Britannique) et il ne se classe au troisième rang que dans le seul cas des exportations manitobaines. De plus, contrairement à ces derniers, il n'y a pas de tendance générale vers une réorientation

⁸⁵ Moyenne de l'ensemble des provinces. Au niveau national, la part des États-Unis dans les exportations canadienne a augmenté de 5,74% au cours de cette période.

des flux vers le Mexique. On observe plutôt l'émergence de deux tendances contraires. La première, associée à une diminution de la part du Mexique dans les exportations, concerne uniquement les provinces des Maritimes : Terre-Neuve (-0,08%), Nouvelle-Écosse (-0,26%), I.P.E. (-0,07%), et Nouveau-Brunswick (-0,06%). Ces provinces présentent également les plus bas taux de croissance (À l'exception de Terre-Neuve) à destination du Mexique parmi toutes les provinces canadiennes. Toutefois, il est à noter qu'en valeur absolue, les exportations ont augmenté dans les quatre provinces maritimes. La seconde tendance porte plutôt sur une hausse des exportations à destination du Mexique ainsi sur une augmentation de la part du Mexique dans les exportations totales et concerne toutes les autres provinces. Parmi celles-ci, certaines enregistrent des taux de croissance passablement plus élevés : Québec (140,66%), Manitoba (168,36%) et l'Alberta (299,22%). En somme, l'ALÉNA a permis une réorientation des exportations provinciales à destination des États-Unis, ainsi qu'une réorientation partielle (limitée aux provinces de l'ouest et centrales) vers le Mexique.

Tableau 35. Part des exportations des provinces canadiennes destinées au États-Unis et au Mexique entre 1994 et 2002

		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Canada	États-Unis	80,34%	81,22%	79,21%	80,91%	81,82%	84,76%	86,68%	86,95%	87,05%	87,13%	86,08%
	Mexique	0,44%	0,48%	0,44%	0,46%	0,43%	0,46%	0,45%	0,49%	0,68%	0,61%	0,58%
Terre-Neuve	États-Unis	55,78%	69,92%	67,26%	70,42%	73,22%	75,62%	78,22%	82,16%	82,19%	82,97%	81,50%
	Mexique	0,37%	0,55%	--	0,01%	0,04%	--	0,08%	0,08%	0,05%	0,17%	0,29%
I.P.E.	États-Unis	72,13%	63,73%	60,82%	74,27%	78,07%	80,16%	85,07%	90,08%	88,74%	90,27%	88,95%
	Mexique	0,14%	0,09%	0,08%	0,16%	0,12%	0,17%	0,10%	0,18%	0,13%	0,12%	0,07%
N.-Écosse	États-Unis	74,17%	75,53%	72,92%	72,24%	72,29%	74,16%	77,03%	81,52%	82,58%	81,48%	81,10%
	Mexique	0,96%	0,32%	0,27%	0,02%	0,96%	0,14%	0,43%	0,47%	0,91%	0,92%	0,70%
N.-Brunswick	États-Unis	71,70%	72,90%	69,82%	74,65%	78,38%	81,15%	83,95%	86,72%	89,01%	89,26%	89,21%
	Mexique	0,18%	0,10%	0,31%	0,05%	0,04%	0,07%	0,22%	0,23%	0,18%	0,12%	0,12%
Québec	États-Unis	79,18%	81,73%	80,86%	80,45%	81,44%	83,27%	84,68%	85,52%	84,55%	83,56%	83,18%
	Mexique	0,33%	0,42%	0,16%	0,31%	0,22%	0,24%	0,26%	0,33%	0,41%	0,49%	0,50%
Ontario	États-Unis	89,19%	90,21%	88,70%	89,82%	90,37%	92,20%	93,49%	93,26%	93,14%	93,35%	91,67%
	Mexique	0,40%	0,37%	0,44%	0,40%	0,34%	0,32%	0,42%	0,47%	0,68%	0,53%	0,47%
Manitoba	États-Unis	69,51%	73,58%	73,78%	72,90%	73,73%	75,36%	80,91%	82,07%	78,55%	80,62%	78,79%
	Mexique	1,34%	1,27%	1,24%	1,38%	1,26%	1,74%	1,33%	1,33%	1,95%	1,76%	1,87%
Saskatchewan	États-Unis	55,34%	51,88%	48,69%	51,44%	51,02%	54,42%	57,36%	60,98%	58,64%	62,10%	63,66%
	Mexique	1,84%	2,33%	2,00%	2,10%	2,07%	2,73%	2,09%	1,83%	2,27%	1,80%	2,24%
Alberta	États-Unis	81,30%	79,44%	77,50%	79,79%	80,43%	81,48%	83,98%	88,03%	88,87%	87,94%	89,82%
	Mexique	0,42%	0,62%	0,64%	0,66%	0,67%	0,93%	0,72%	0,64%	0,84%	0,93%	0,71%
C.-Britannique	États-Unis	54,08%	54,77%	50,60%	54,61%	56,04%	63,49%	67,13%	66,59%	69,87%	68,44%	66,35%
	Mexique	0,24%	0,32%	0,19%	0,19%	0,23%	0,23%	0,14%	0,17%	0,26%	0,27%	0,41%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

5.3 Le libre-échange a-t-il engendré une diversification ou une concentration des exportations provinciales à destination des États-Unis et du Mexique?

5.3.1 Diversification ou concentration des flux économiques?

L'évolution des flux intra-continentaux à l'échelle interétatique montrent que ceux-ci ne connaissent pas une évolution semblable. Selon la direction de ceux-ci, ils tendent à se concentrer (Exportations mexicaines en direction des États-Unis) ou à se diversifier (Exportations canadiennes vers les États-Unis). Il a été également souligné que les échanges canado-américains sont beaucoup plus diversifiés que les échanges canado-mexicains et américano-mexicains. En effet, la part des dix premiers chapitres est beaucoup moins importante en ce qui concerne les premiers que les seconds. (Voir la section 4.2)

À l'échelle subnationale, qu'en est-il des provinces canadiennes? Est-ce que le libre-échange a modifié la structure des échanges? Pour ce faire, nous utilisons la même méthode que la section 4.2. C'est-à-dire que nous avons sélectionnés les dix premiers chapitres exportés pour chacune des provinces⁸⁶ à destination du Mexique et des États-Unis. Ces chapitres composent l'essentiel du commerce international et constituent un indice révélateur du degré de concentration des exportations. Plus ceux-ci sont prépondérants dans les exportations totales, plus les échanges sont concentrés. Inversement, moins le commerce d'une province dépend des dix chapitres faisant l'objet des flux les plus intenses, plus il est diversifié⁸⁷.

À partir des dix premiers chapitres exportés à destination des États-Unis et du Mexique, il est possible d'évaluer, pour chaque année, le degré de concentration des exportations. Dans le cas des États-Unis (voir tableau 36), ce sont les provinces du Québec et de l'Ontario qui présentent la structure la plus diversifiée : les dix premiers chapitres ne comptent respectivement que pour 68,26% et 71,31% des exportations pour l'année 2002. Dans le cas de l'Ontario, il y a une nette tendance vers une diversification de la structure

⁸⁶ Pour les précisions méthodologiques, voir la section 4.2.1.

⁸⁷ Voir la note infrapaginale 56.

des échanges, tandis que dans le cas du Québec, on observe plutôt une concentration dans la première partie de la décennie (de 68,32% en 1993 à 72,06% en 2000), puis ensuite une diversification à partir de l'année 2000. Dans le cas des provinces de l'Atlantique, c'est le cas inverse. Il y a une nette tendance à la concentration des exportations (de 81,82% en 1993 à 88,04% en 2003). Cette situation s'explique en grande partie par la hausse soutenue des exportations de pétrole entre 1993 et 2003 (+357%). La part des dix premiers chapitres dans les exportations des Prairies évolue en dent de scie, mais affiche toutefois une tendance à la hausse, étroitement associée à l'augmentation des exportations de pétrole. Quant à la Colombie-Britannique, la part des dix premiers chapitres se réduit grandement entre 1993 et 2003 (-6,09%). Cette situation étant essentiellement imputable à la baisse des exportations de bois (Chap. 44) et papier (Chap. 48).

Tableau 36. Évolution de la part des dix premiers chapitres exportés par les régions canadiennes en direction des États-Unis entre 1993 et 2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Canada	72,10%	71,59%	71,75%	70,84%	70,77%	69,68%	71,26%	72,33%	71,69%	70,18%	72,02%
Atlantique	81,82%	80,87%	82,71%	81,93%	83,34%	80,71%	81,97%	85,54%	86,67%	87,45%	88,04%
Québec	68,32%	69,67%	68,95%	69,31%	70,66%	70,37%	70,34%	72,06%	69,80%	67,72%	68,26%
Ontario	77,15%	76,57%	76,20%	74,09%	73,28%	72,70%	73,85%	72,54%	70,67%	70,86%	71,31%
Prairies	84,68%	83,28%	81,55%	84,59%	83,06%	78,81%	80,04%	84,41%	85,78%	84,09%	86,97%
C.-Brit.	81,36%	79,15%	77,81%	78,84%	80,25%	78,00%	79,19%	80,28%	79,41%	75,27%	75,27%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

Dans le cas du Mexique (voir tableau 37), il y a une tendance quasi généralisée à la diversification à l'exception des Prairies. Ainsi, la part des dix premiers chapitres dans les exportations du Canada est passée de 75,95% en 1993 à 69,03%. Les provinces de l'Atlantique se démarquent nettement du lot, tant par les fluctuations du taux de concentration que par la baisse enregistrée (-24,91% entre 1993 et 2003). Cette dernière n'est pas nécessairement surprenante puisque les dix premiers chapitres représentent 96,78% des exportations de l'année 1993. Le Québec et l'Ontario voient leur taux de concentration diminuer jusqu'en 1997, avant de croître jusqu'en 2002 pour ensuite connaître une baisse en 2003. Les Prairies voient leur taux de concentration s'accroître tout au long de la décennie, passant de 91,84% à 94,87%. Quant à la Colombie-Britannique, on observe une tendance à la baisse jusqu'à l'année 2000, avant de connaître une légère hausse.

Tableau 37. Évolution de la part des dix premiers chapitres exportés par les régions canadiennes en direction du Mexique entre 1993 et 2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Canada	75,95%	77,16%	74,72%	76,89%	74,37%	75,57%	74,99%	76,75%	74,07%	73,90%	69,03%
Atlantique	96,78%	92,68%	97,44%	72,15%	35,77%	85,85%	92,63%	65,83%	63,63%	70,76%	71,87%
Québec	88,06%	84,92%	87,65%	78,35%	82,90%	85,34%	86,94%	89,11%	90,33%	90,84%	84,04%
Ontario	91,34%	77,41%	89,96%	88,95%	86,55%	88,69%	89,81%	91,99%	91,68%	90,94%	88,00%
Prairies	91,84%	93,07%	91,03%	92,39%	92,05%	93,36%	91,62%	93,90%	95,11%	93,52%	94,87%
C.-Brit.	96,16%	85,90%	85,93%	76,83%	81,43%	91,75%	88,97%	73,17%	84,31%	94,06%	93,38%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

En conclusion de cette section, il a été montré que le libre-échange a généré une diversification des exportations canadiennes à destination des États-Unis et du Mexique. Cependant, à l'échelle régionale, de nombreux écarts subsistent. Ainsi, les provinces centrales (Québec et Ontario) et la Colombie-Britannique voient la part de leurs dix premiers chapitres exportés aux États-Unis se réduire, alors que l'inverse se produit en ce qui concerne les Maritimes et les Prairies. Dans ces deux cas, la concentration est associée étroitement à l'augmentation des exportations de combustibles minéraux (pétrole, huile). En ce qui a trait au Mexique, il y a une tendance quasi généralisée à la baisse, surtout en ce qui a trait aux provinces de l'Atlantique et les provinces centrales.

Les deux sections qui suivent portent sur la structure des échanges et la nature des produits exportés vers les États-Unis et le Mexique. Il sera donc possible d'illustrer concrètement l'évolution des principaux chapitres exportés et leur importance dans les échanges.

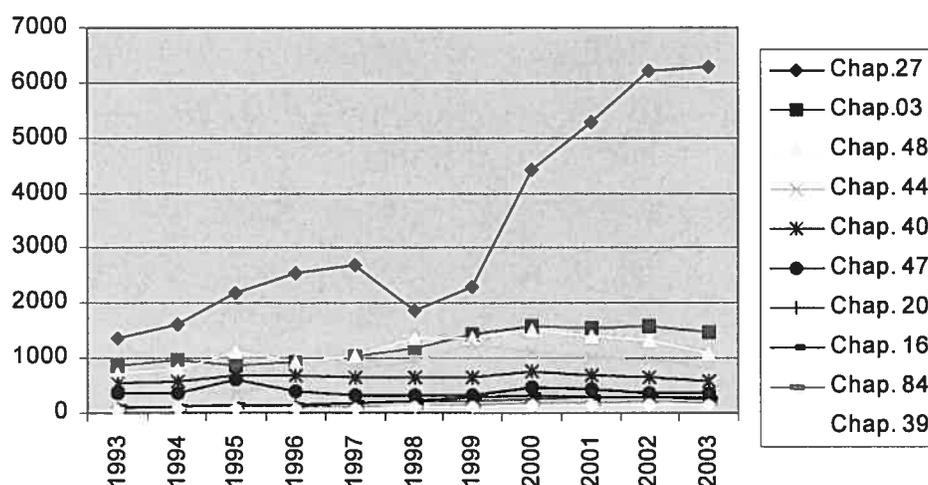
5.3.2 Structure et évolution des exportations des provinces canadiennes à destination des États-Unis⁸⁸

À la section 4.2, il a été fait mention que les échanges canado-américains sont les plus diversifiés au sein de l'espace nord-américain. Cette section vise à répondre à la question suivante : au niveau régional, quel a été l'impact du libre-échange sur la structure des biens exportés aux États-Unis?

⁸⁸ Les données de cette section sont exprimés en millions de dollars canadiens constants de 1992.

Les provinces de l'Atlantique présentent un profil de région ressource : leurs principales exportations sont constituées de ressources naturelles : combustibles (Chap. 27), poissons (Chap. 03), papiers (Chap. 48), bois (Chap. 44), pâte de bois (Chap. 47), légumes (Chap. 20) et viandes (Chap. 16). Traditionnellement associées aux pêcheries, les provinces de l'Atlantique ont exporté pour 872,6 millions de poissons en 1993 vers les États-Unis. Dix ans plus tard, elles exportent pour 1,46 milliards, soit une croissance de 67,5%. Parallèlement, les exportations de combustibles ont crû de 357%, passant de 1,38 milliards en 1993 à 6,3 milliards en 2003. En valeur relative, la part des combustibles dans les exportations totales est ainsi passée de 24,9% en 1993 à 48,4% en 2003, devançant ainsi largement les pêcheries, lesquels voient leur part dans les exportations totales diminuer de 15,85% en 1993 à 11,26% en 2003.

Figure 34. Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par les provinces de l'Atlantique à destination des États-Unis entre 1993 et 2003. En millions \$CAN constants de 1992.



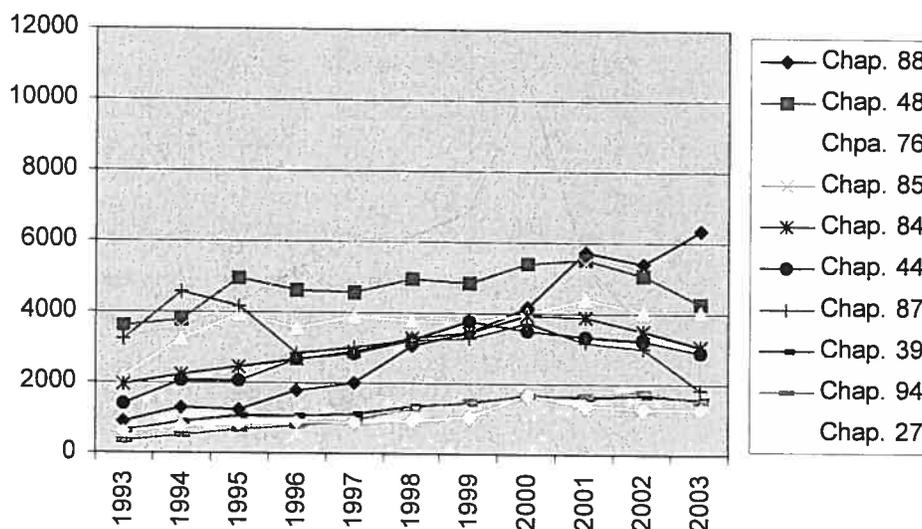
Source : Industrie Canada (Stratégis)

Peut-on en déduire que l'ALÉNA favorise les exportations de combustible au détriment de poissons? Tel qu'illustré à la figure 33, les deux secteurs ont connu une augmentation de la valeur absolue de leurs exportations entre 1993 et 2003. La situation s'explique fort probablement par la conjoncture; les stocks de poissons tardent à se reconstituer⁸⁹ et les

⁸⁹La compétition du Mexique est une hypothèse qui peut être difficilement soutenue puisque ce pays n'exporte que 427 millions en 1993 et 421,7 millions, soit moins que les quatre provinces de l'Atlantique.

investissements massifs dans l'implantation de stations pétrolières au large de Terre-Neuve a contribué à hausse massivement les exportations de combustible. Il est néanmoins probable que l'ALÉNA a facilité les investissements et l'exploitation des hydrocarbures.

Figure 35. Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par le Québec à destination des États-Unis entre 1993 et 2003. En millions de \$CAN constants de 1992



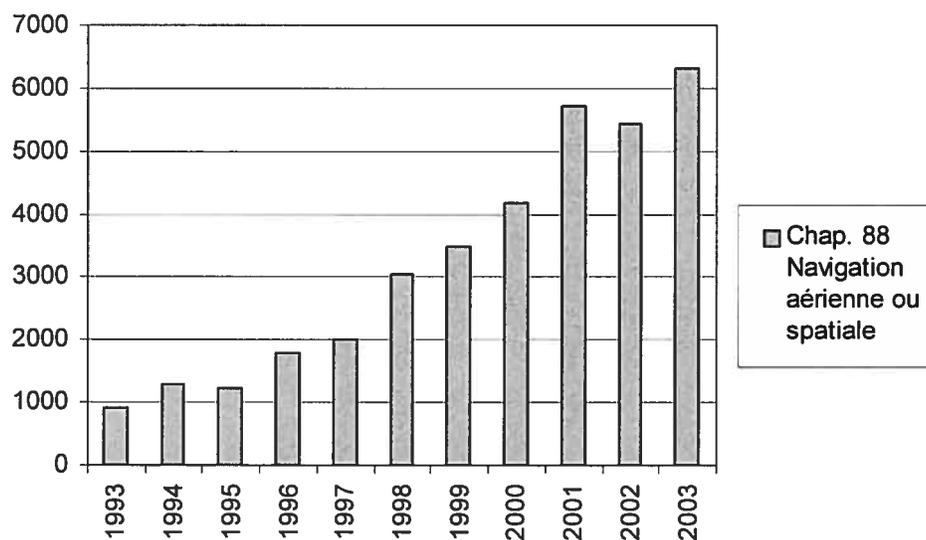
Source : Industrie Canada (Stratégis)

La structure des exportations du Québec est beaucoup plus axée vers les produits manufacturés que vers les matières premières, contrairement aux provinces de l'Atlantique. Ainsi, seuls le papier (2^e place) et le bois (6^e place) se hissent dans le classement des dix principaux chapitres exportés. Entre autres secteurs manufacturiers présents dans le classement, soulignons la présence de l'aérospatiale (Chap.88), le matériel électrique/électronique (Chap. 85) et l'automobile (Chap. 87). Comparativement aux autres provinces, le Québec se positionne comme étant la province la plus diversifiée en ce qui concerne la part des dix premiers chapitres dans les exportations totales : ceux-ci ne comptent que pour 68,3% des exportations totales en 2002. D'ailleurs, au cours de

la dernière décennie, très peu de secteurs ont constitué plus de 12% des exportations totales⁹⁰.

La figure 34 révèle de nombreuses variations dans la structure des exportations entre 1993 et 2003. Entre autres, le secteur de l'électrique et de l'électronique (chapitre 85) connaît une croissance soutenue tout au long de la décennie 1990 et culmine en 2000 avec 10,6 milliards \$CAN d'exportations. À ce moment, ce secteur représente 18,84% des exportations. Deux ans plus tard, suite à la déconfiture boursière et à l'effondrement des nouvelles technologies, les exportations reliées à ce secteur subissent un repli marqué : elles ne sont plus que de 3,0 milliards en 2003 et ne représentent plus que 6,95% des exportations totales, soit moins qu'en 1993 (3,2 milliards et 12,24%). Parallèlement, le secteur de l'aviation et de l'espace (chap. 88) connaît une croissance soutenue (+592% entre 1993 et 2003). La valeur des exportations reliées à ce domaine passe de 911,8 millions en 1993 à un sommet de 6,3 milliards en 2003, ce qui lui permet de passer de la 7^e position à la 1^{re} en 2003, avec 14,46% des exportations totales.

Figure 36. Québec. Croissance des exportations dans le secteur de la navigation aérienne et spatiale, en millions \$CAN constants de 1992.

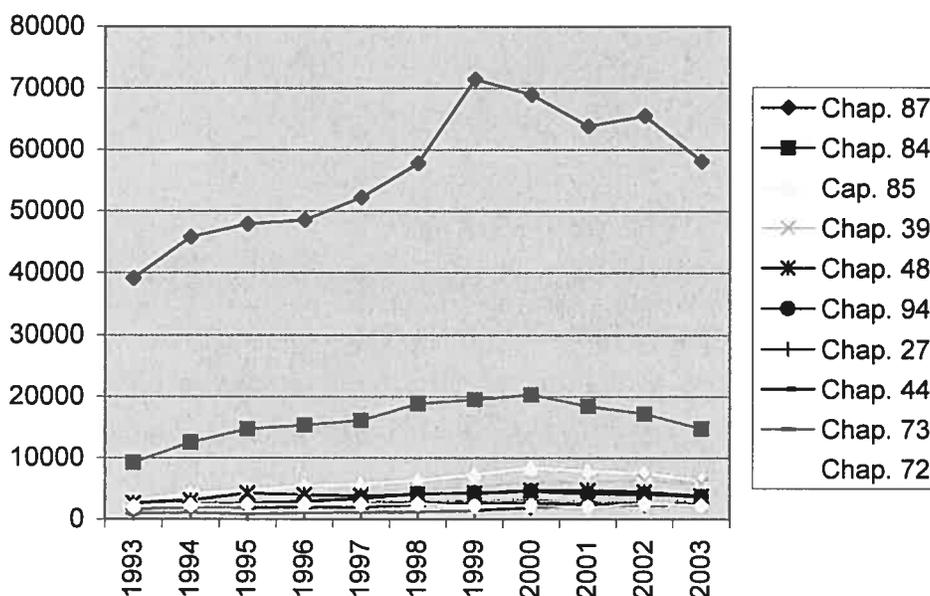


Source : Industrie Canada (Stratégis)

⁹⁰ Par exemple, le secteur des appareils électriques/électroniques (Chp. 85) a représenté jusqu'à 18,87% des exportations totales, avant de redescendre à 6,95% en 2003.

La structure des exportations ontariennes au cours de la dernière décennie est beaucoup plus régulière que celle du Québec. Comparativement à cette dernière, le classement des exportations ontariennes ne connaît que de faibles modifications. En ce qui concerne la nature des produits exportés, soulignons la prépondérance de la production manufacturière et l'absence des matières premières au sein des dix chapitres les plus exportés. La prépondérance du secteur automobile (chapitre 87) ressort clairement dans ce graphique : il domine largement l'ensemble des exportations entre 1993 (39 milliards) et 2003 (58 milliards). Durant cette période, le taux de croissance relativement bas des exportations dans ce secteur (48,7%) a entraîné une diminution de la part de l'automobile dans les exportations ontariennes (De 46,88% en 1993 à 40,95% en 2003). En deuxième position viennent les matières plastiques (Chap. 39). Ce secteur connaît la croissance décennale la plus importante parmi tous les secteurs : 212,7%. En valeur absolue, cela représente 1,8 milliards en 1993 et 5,6 milliards en 2003. Quant aux autres secteurs, ceux-ci accaparent sensiblement la même proportion qu'en 1993.

Figure 37. Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par l'Ontario à destination des États-Unis entre 1993 et 2003, en millions de \$CAN constants de 1992



Source: Industrie Canada. Stratégis.

Les exportations ontariennes ont ceci de particulier qu'elles sont largement basées sur l'industrie automobile (Chap. 87), ce qui n'est pas sans impact sur l'économie canadienne. Le tableau qui suit synthétise quelques données statistiques sur le sujet. D'abord, on constate que l'Ontario est à l'origine de plus de 90% des exportations automobiles canadiennes, avec une légère tendance à la hausse. Ce secteur est également la source de plus de 40% des exportations ontariennes au cours de la décennie 1990. Bien que le tableau laisse transparaître une diminution de la part de l'automobile dans les exportations ontariennes (De 46,82% en 1993 à 40,39% en 2002), la valeur des exportations automobiles a augmenté, passant de 39,2 milliards de \$CAN à 65,8 milliards de \$CAN (en dollars constants de 1992). Cette situation s'explique par un taux de croissance relativement faible comparativement aux autres secteurs économiques (tel que les matières plastiques (212,7%), soit une augmentation d'à peine 68% entre 1993 et 2002. Le déclin relatif de l'industrie automobile dans les exportations se reflète à la fois dans la part de l'automobile dans les exportations du Canada vers l'ALÉNA et dans la part des exportations automobiles de l'Ontario dans les exportations du Canada vers l'ALÉNA. Dans les deux cas, cette baisse se chiffre respectivement à -4,78% et -3,81%. En somme, la production dans le secteur automobile a augmenté de 68% entre 1993 et 2002. Toutefois, cette croissance est inférieure aux autres secteurs, ce qui a pour effet de diminuer sa part relative dans les exportations canadiennes à destination de l'ALÉNA.

Tableau 38 : Proportion des exportations liées au secteur de l'automobile

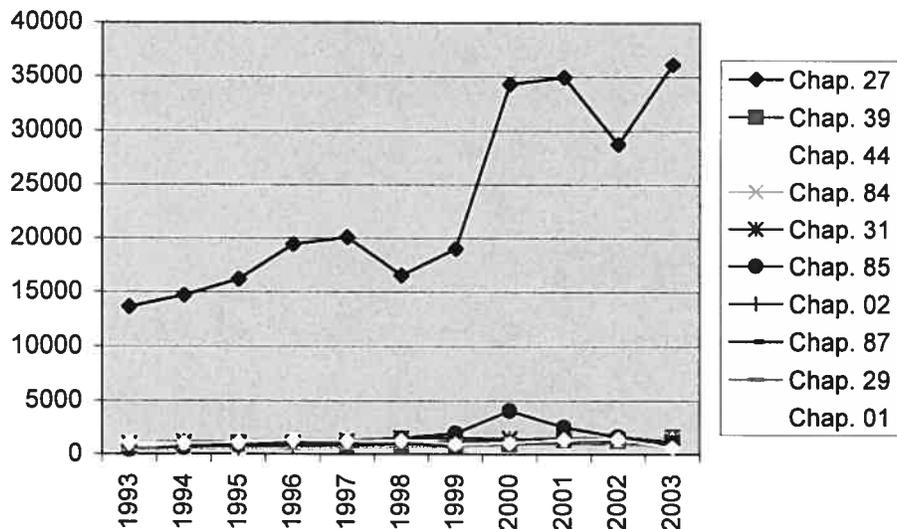
	1993	1996	1999	2002
Part de l'Ontario dans les exportations automobiles du Canada	91,00%	92,23%	93,19%	93,25%
Part de l'automobile dans les exportations totales de l'Ontario	46,82%	40,94%	43,16%	40,39%
Part de l'automobile dans les exportations du Canada vers l'ALÉNA	28,93%	24,92%	27,47%	24,15%
Part des exportations automobiles de l'Ontario dans les exportations totales du Canada vers l'ALÉNA	26,33%	22,99%	25,60%	22,52%

Source: Industrie Canada. Stratégis.

La structure des exportations des provinces des Prairies présente quelques analogies avec celle de l'Ontario. Tout comme cette dernière, un seul secteur accapare une part importante des exportations : les combustibles (Chap. 27). Ceux-ci représentent en moyenne 57,9% de la valeur des exportations totales, soit 36,1 milliards en 2002. Entre 1993 et 2002, les exportations de combustibles croissent de 165,9%. Quant aux autres

secteurs, aucun n'atteint plus de 8% des exportations totales. À titre indicatif, le second secteur en importance (Chap.39, matières plastiques) ne représente en 2003 que 3,07% des exportations, soit des ventes de 1,7 milliards.

Figure 38. Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par les Prairies à destination des États-Unis entre 1993 et 2003, en millions de \$CAN constants de 1992



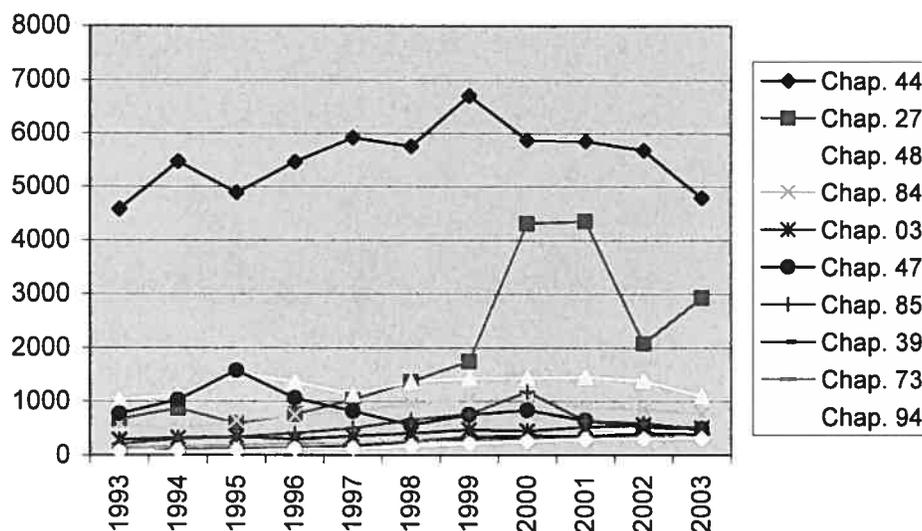
Source : Industrie Canada (Stratégis)

La Colombie-Britannique présente une structure des exportations un peu plus équilibrée que celle des Prairies. La principale exportation de la province est le secteur du bois, lequel représente 29,79% des exportations en 2003. Ce secteur connaît quelques difficultés depuis 1999, notamment avec la récente crise du bois d'œuvre. De 4,57 milliards en 1993, les exportations atteignent un sommet en 1999 (6,7 milliards), pour ensuite chuter à leur niveau d'avant 1994, avec 4,78 milliards. Par conséquent, le bois a vu sa part des exportations totales décroître de 13,67% entre 1993 et 2003.

Les autres secteurs représentent une part importante des exportations. Les deux principaux sont les combustibles minéraux (Chap. 27) et le papier (Chap. 48). Ces derniers. Le premier a connu une progression soutenue tout au long des années 1990, pour atteindre un sommet de 4,35 milliards de \$CAN en 2001, avant de connaître une baisse de 52,22% en 2002, avec des exportations de seulement 2,1 milliards. Les autres

secteurs qui suivent représentent moins de 10% des exportations totales et leur valeur absolue est habituellement inférieure à un milliard \$CAN.

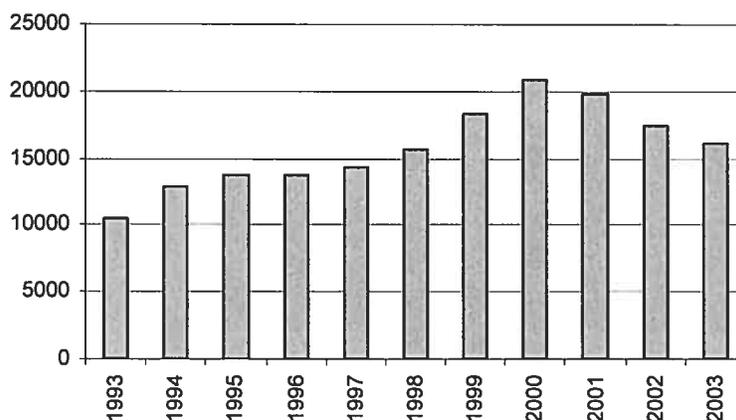
Figure 39. Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par la Colombie-Britannique à destination des États-Unis entre 1993 et 2003, en millions de \$CAN constants de 1992



Source : Industrie Canada. Stratégis.

Le graphique ci-haut, bien qu'il ait l'avantage de mettre en évidence l'évolution des exportations des principaux secteurs économiques, ne reflète toutefois pas la valeur totale des produits échangés. Ainsi, dans la figure qui suit, on constate que la Colombie-Britannique connaît d'importantes difficultés suite au ralentissement économique des dernières années. Comparativement aux autres provinces, la Colombie-Britannique est la moins performante. Ses exportations n'ont crû que de 52,6% entre 1993 (10,5 milliards) et 2003 (16,06 milliards). Elles ont même diminué de 29,5% entre 1999 et 2003, soit la plus importante baisse de toutes les provinces canadiennes, ce qui a eu pour effet de ramener le niveau de ses exportations à celui de 1998.

Figure 40. Évolution des exportations de la Colombie-Britannique vers les États-Unis et le Mexique, en dollars constants de 1992



Source : Industrie Canada. Stratégis.

En conclusion de cette section, il a été soutenu que le portrait des exportations provinciales à destination des États-Unis est relativement diversifié. Celui-ci inclut à la fois des matières premières et des produits manufacturés et varie en fonction des régions.

La structure des échanges est relativement similaire d'une région à l'autre. Par exemple, le secteur du bois (Chap. 44), du combustible (Chap. 27), du matériel électrique/électronique (Chap. 85), et des matières plastiques (Chap. 39) se retrouvent presque tous parmi les principaux secteurs exportés. Ce qui distingue réellement les provinces, c'est la part du premier produit d'exportation dans l'ensemble des exportations. En effet, on assiste à un renforcement de la spécialisation des provinces canadiennes dans les secteurs où elles ont un avantage comparatif. Ainsi, l'Atlantique, les Prairies et la Colombie-Britannique dépendent de plus en plus des ressources naturelles dans leur commerce avec les États-Unis. La part des combustibles a ainsi doublé dans le cas de l'Atlantique et représente plus des deux tiers des exportations des Prairies et le cinquième des exportations de la Colombie-Britannique en 2002. Inversement, les provinces centrales, dont l'économie est basée sur la production manufacturière, diversifient encore davantage leur production. Combinés, leurs trois premiers secteurs d'exportation ne représentent plus que 46% des exportations totales, alors que ce taux était de 54,3% en 1993.

Le libre-échange a donc accentué, dans certains cas, la spécialisation des provinces dans certains secteurs précis (Pétrole, bois, voitures, etc.) répondant davantage aux besoins de l'industrie américaine qu'au commerce interprovincial.

5.3.3 Structure et évolution des exportations des régions canadiennes à destination du Mexique

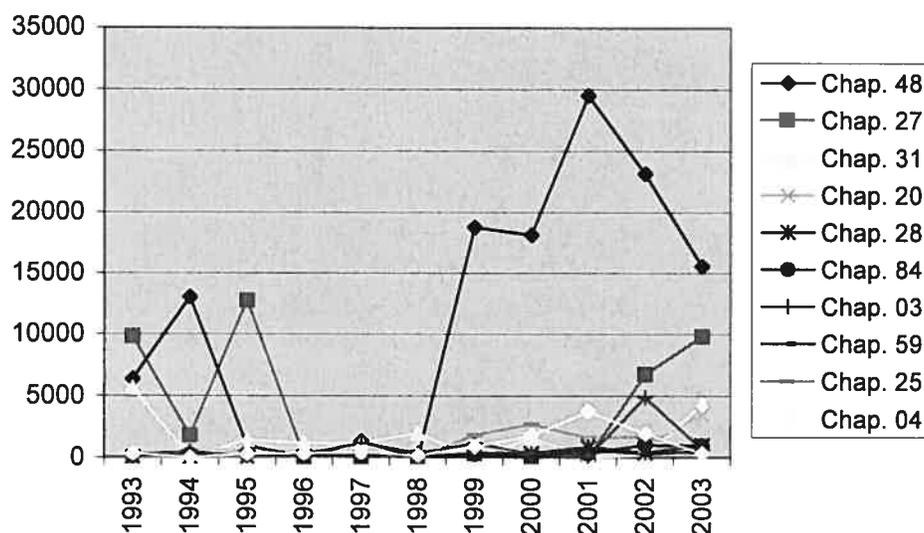
Les exportations canadiennes à destination du Mexique sont beaucoup moins importantes que celles vers les États-Unis. En fait, elles représentent moins de 0,6% des exportations totales canadiennes. De plus, le Mexique ne fait même pas partie du classement des dix principaux partenaires étrangers de quatre des dix provinces canadiennes⁹¹ malgré le fait que le taux de croissance des exportations des provinces à destination de ce pays soit beaucoup plus élevé que celui des autres⁹². Néanmoins, le Mexique est un partenaire économique important, ne serait-ce que par son statut de membre de l'ALÉNA.

Les exportations des provinces de l'Atlantique à destination du Mexique sont les moins importantes parmi toutes les autres régions. À peine 51,6 millions furent expédiés en 2003 (37,7 millions en 1993). De plus, ces exportations fluctuent grandement d'une année à l'autre. Par exemple, Terre-Neuve n'a expédié que 6,3 millions de dollars de papier (Chap. 48) au Mexique en 1993 et 8,8 millions en 1994. Rien d'autre ne fut exporté durant ces deux années... Toutefois, le secteur du papier (Chap. 48) et des combustibles (Chap. 27) semblent s'en tirer davantage que les autres secteurs. Compte tenu du caractère aléatoire du commerce des provinces de l'Atlantique avec le Mexique, il n'est cependant pas possible de prédire leur évolution à moyen terme.

⁹¹ Terre-Neuve, Île-du-Prince-Édouard, Nouveau-Brunswick et la Colombie-Britannique.

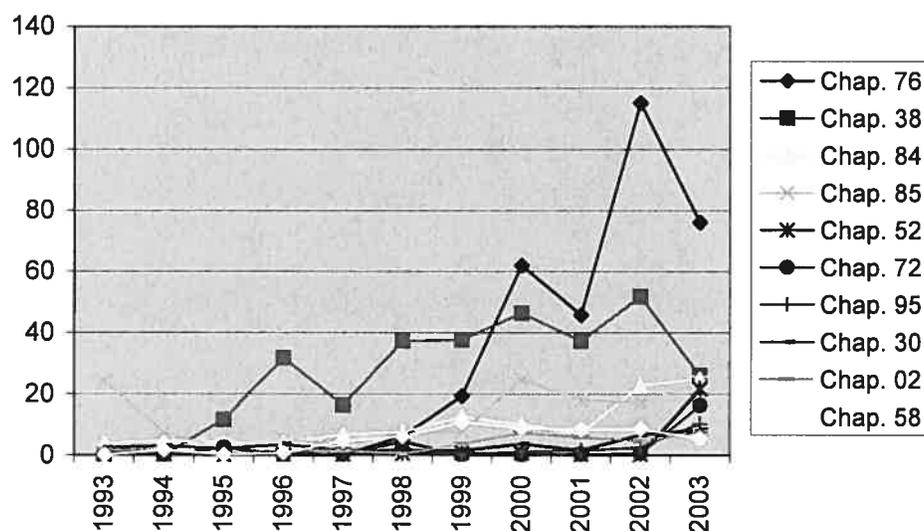
⁹² Voir la section 5.2.4

Figure 41. Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par les provinces de l'Atlantique à destination du Mexique entre 1993 et 2003, en milliers de \$CAN constants de 1992



Source : Industrie Canada (Stratégis)

Figure 42. Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par le Québec à destination du Mexique entre 1993 et 2003, en millions de \$CAN constants de 1992⁹³



Source : Industrie Canada (Stratégis)

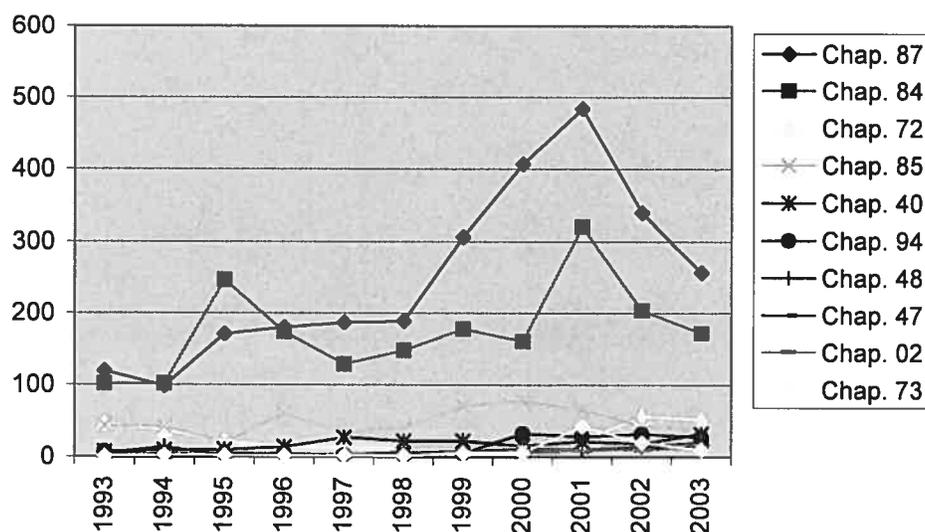
⁹³ Il est à noter que la figure ne reflète pas le volume total des exportations, mais uniquement l'évolution des dix principaux chapitres en fonction de l'année de base 2003.

En ce qui concerne le Québec, les exportations ont plus que doublé, passant de 109,2 millions à 262,9 millions entre 1993 et 2003. Parmi les secteurs ayant le plus bénéficiés de l'accroissement des échanges, citons le domaine de l'aluminium (Chap. 76, +19675%), les produits chimiques (Chap. 38, +11829%), la fonte, fer et acier (Chap. 72, +29455%) et les appareils mécaniques (Chap. 84, +562,75%)⁹⁴. Dans le cas du Québec, le libre-échange semble avoir permis une réelle diversification des exportations puisqu'il y a de plus en plus de secteurs qui comptent pour une part supérieure à 2% des exportations totales. Dans les années antérieures, le commerce dépendait bien souvent de quelques produits cibles dont le volume fluctuaient grandement d'une année à l'autre. (Voir la figure 40)

Le libre-échange avec le Mexique a beaucoup moins été bénéfique pour l'Ontario que pour le Québec. Ses exportations totales n'ont augmenté que de 94,38%, alors que ses taux de croissance par secteur économique sont beaucoup moins spectaculaires que ceux du Québec. Cependant, l'Ontario est la province dont les échanges avec le Mexique sont les plus importants (119 millions en 1993, 256 millions en 2003). L'automobile (+115%) constitue ici le principal produit d'exportation comme on peut le voir à la figure 42, suivie en cela des appareils électriques (+69%). De plus, la structure des exportations est beaucoup plus stable que celle des autres provinces : il y a relativement peu de changements d'une année à l'autre. Il est probable que les échanges Ontario-Mexique ont atteint une certaine maturité qui se traduit par une continuité dans les échanges, contrairement à l'évolution en dent de scie des provinces de l'Atlantique, par exemple.

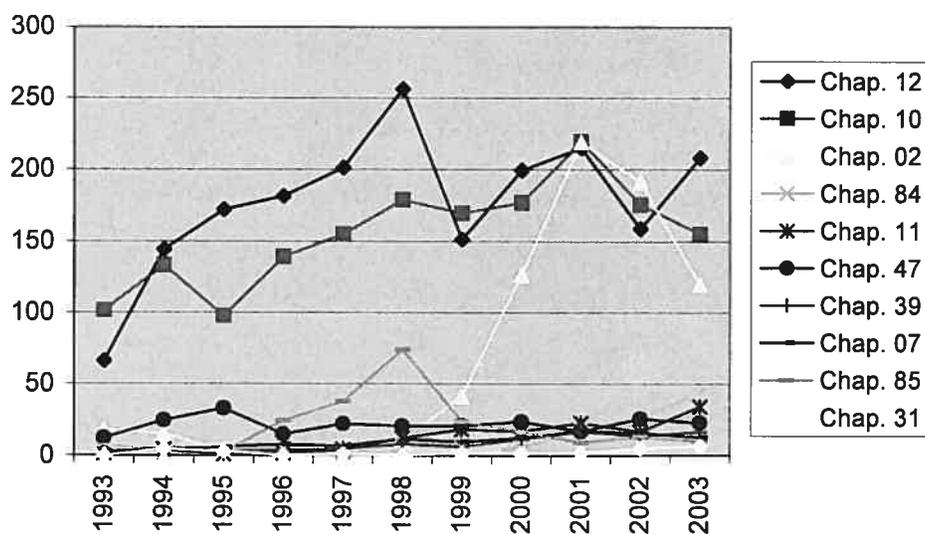
⁹⁴ Ces taux semblent très élevés, mais ils portent sur des flux initialement très limités.

Figure 43. Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par l'Ontario à destination du Mexique entre 1993 et 2003, en millions de \$CAN constants de 1992



Source : Industrie Canada (Stratégis)

Figure 44. Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par les Prairies à destination du Mexique entre 1993 et 2003, en millions de \$CAN constants de 1992



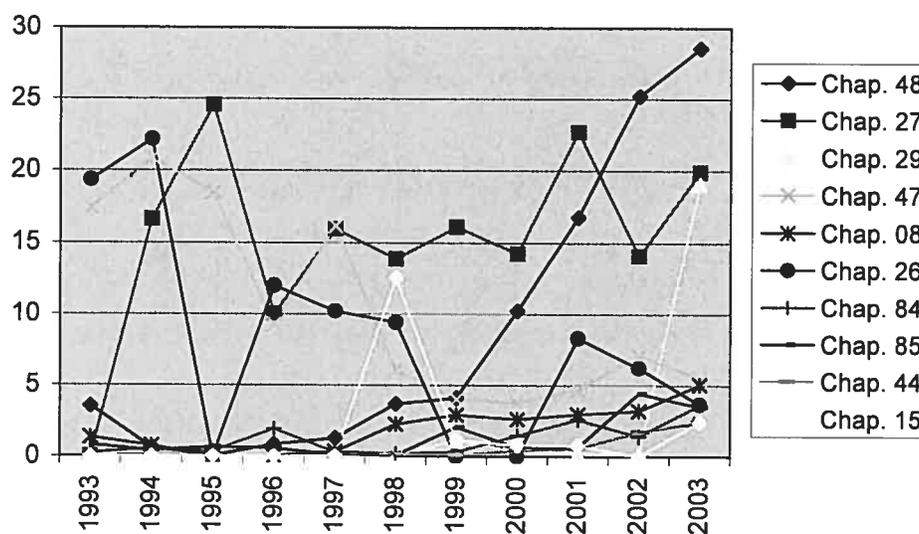
Source : Industrie Canada (Stratégis)

Les Prairies se distinguent des autres provinces en cela que leurs exportations concernent majoritairement des produits liés à l'agriculture. Trois secteurs retiennent l'attention : celui des graines (Chap. 12), des céréales (Chap.10), et des viandes (Chap. 02). Ceux-ci représentent l'essentiel du commerce (environ 75%) et connaissent des taux de croissance

très élevés (Respectivement de 216%, 52% et 576%). Globalement, la valeur des exportations s'est accrue de 169% entre 1993 et 2003. L'observation des vingt-cinq premiers chapitres exportés vers le Mexique révèle un processus de maturation : les exportations tendent à être davantage régulières et à s'accroître d'une année à l'autre.

Finalement, la structure des échanges de la Colombie-Britannique est, avec celle de l'Atlantique, l'archétype même des relations économiques pas encore arrivées à maturité. En effet, les courbes de chacun des secteurs fluctuent considérablement d'une année à l'autre. Les flux ne sont pas continus ; d'une année à l'autre ils peuvent être nul ou littéralement exploser. Par exemple, le chapitre 29 (produits chimiques organiques) croît de 24380% entre 2002 et 2003 ! Le chapitre 26 (minerais) est aussi un exemple concret : la valeur de ses exportations sont nulles en 1995, en 1999 et en 2000 ! Deux secteurs se distinguent des autres par leur relative continuité dans le temps : la croissance des exportations de papier et cartons (Chap. 48), qui passent de 3,5 millions à 28,6 millions entre 1993 et 2003. Durant la même période, les exportations de pâtes de bois (Chap.47), dont la valeur ajoutée est moindre, connaissent une décroissance (De 17,4 millions à 5,5 millions).

Figure 45. Évolution de la part des dix principaux chapitres exportés par la Colombie-Britannique à destination du Mexique entre 1993 et 2003, en millions de \$CAN constants de 1992



Source : Industrie Canada (Stratégis)

En conclusion, la structure des exportations des régions canadiennes en direction du Mexique se révèle être très distincte de celle des États-Unis. Cette distinction réside non seulement dans la nature des échanges, mais aussi dans la maturité de ceux-ci.

En effet, l'étroite imbrication des économies canado-américaines s'est traduite avec le temps par l'instauration de flux économiques continus et peu sujets à des variations conjoncturelles, présentant une tendance soutenue à la hausse. La multiplication des contacts d'affaires, la relative proximité géographique et le caractère historique des relations économique entre les deux pays expliquent cette maturité. Inversement, les échanges économiques entre les régions canadiennes et le Mexique se qualifient davantage par leur caractère sporadique et conjoncturel, tel que l'illustrent les figures 40 (Atlantique) et 44 (Colombie-Britannique). Néanmoins, on décèle une certaine tendance à la stabilisation des échanges. À ce titre, il est fort probable que dans les prochaines années, des taux de croissance de l'ordre de 24380% seront de moins en moins fréquents! En somme, le libre-échange permet, outre une intensification des flux, une diversification et une stabilisation de ceux-ci.

5.4 Le libre-échange favorise-t-il une réorientation des échanges économiques entre les régions?

5.4.1 Introduction

La continentalisation contribue à reconfigurer l'espace continental. À la section 4.1.1, il est question de la redistribution du poids économique des États suite à l'intensification des échanges qui se produit de façon inégale entre les partenaires. Il a été montré que le Mexique et la relation bilatérale États-Unis/Mexique voient leur poids relatif dans l'ensemble s'accroître au détriment de la dyade Canada/États-Unis. Ce rééquilibrage du système économique nord-américain au niveau étatique se produit également au niveau régional. À la section 5.2.3, il était d'ailleurs question de la réorientation des exportations provinciales vers les États-Unis. Bien que la valeur des échanges interprovinciaux n'ait pas diminué au cours de la dernière décennie, ceux-ci ont vu leur importance relative décroître, notamment sous l'effet d'un taux de croissance anémique comparativement à celui des exportations vers les États-Unis et, secondairement, le Mexique.

Nous estimons que l'intensification des échanges économiques avec les États-Unis ne s'est pas réalisée uniformément sur l'ensemble du territoire américain. Au contraire, il y a reconfiguration des exportations à l'échelle subnationale.

Afin de soutenir cette affirmation, nous utilisons les statistiques provenant de *Commerce en direct*, la base de données d'Industrie Canada. Celle-ci permet d'avoir accès aux exportations du Canada et des provinces en direction des 50 États américains⁹⁵. Les données portent sur la période s'étalant de 1993 à 2002⁹⁶. Les États américains sont regroupés en huit régions afin de limiter l'étendue de la recherche et augmenter ainsi la signification des résultats. Pour ce faire, nous utilisons la typologie et la terminologie d'Industrie Canada concernant la délimitation des régions américaines⁹⁷. Pour certaines figures, les données sont désagrégées au niveau des États lorsqu'une meilleure compréhension le nécessite.

Commerce en direct n'offre toutefois pas la possibilité d'avoir accès aux données relatives aux exportations des régions américaines vers les provinces canadiennes. Cependant, il est possible de déduire ces données à partir des importations des provinces canadiennes en provenance des régions américaines. De plus, les données relatives au Mexique ne sont pas disponibles au niveau subnational, ce qui exclut *de facto* le Mexique de la présente partie.

5.4.2 Direction des exportations du Canada en direction des régions américaines

Les États-Unis sont les premiers partenaires économiques du Canada. Pour la seule année 2002, ils ont reçu plus de 290 milliards de dollars de marchandises, ce qui représente 87,15% de nos exportations totales. Il s'agit d'une hausse de 96% par rapport au 148 milliards \$CAN enregistré en 1993. Ce territoire, qui constitue une unité statistique fort

⁹⁵ Il s'agit du Far West (Incluant Alaska et Hawaii), des Rocheuses, de la Plaine, du Sud-Ouest, du Sud-Est, des Grands lacs, Mi-Est et de la Nouvelle-Angleterre. Il est à noter que Porto Rico et les Îles Vierges sont exclues de ces regroupements et de notre étude.

⁹⁶ Les données sont exprimées en millions de dollars canadien constants de 1992.

⁹⁷ Voir l'annexe VI.

utile pour l'élaboration de statistique, reflète toutefois mal la réalité : *A nation is not a region or a single location* (Krugman, 1991). Il s'avère donc inadéquat de considérer les États-Unis comme étant un seul et unique marché. Ce pays continent est constitué de cinquante États dont le poids économique varie considérablement d'un État à l'autre. D'où l'importance de désagréger les données puisque tous les États n'ont pas la même importance pour l'économie canadienne.

La région des Grands Lacs est le premier destinataire des exportations canadiennes aux États-Unis. Cette situation s'explique notamment par deux facteurs primordiaux : la proximité géographique et le facteur historique. Du dernier découle bien évidemment l'implantation des premières industries de l'automobile dans la région de Detroit au tournant du XXe siècle, ainsi que le Pacte de l'automobile de 1965 qui a accru l'interdépendance des économies canadiennes et américaines dans le secteur automobile.

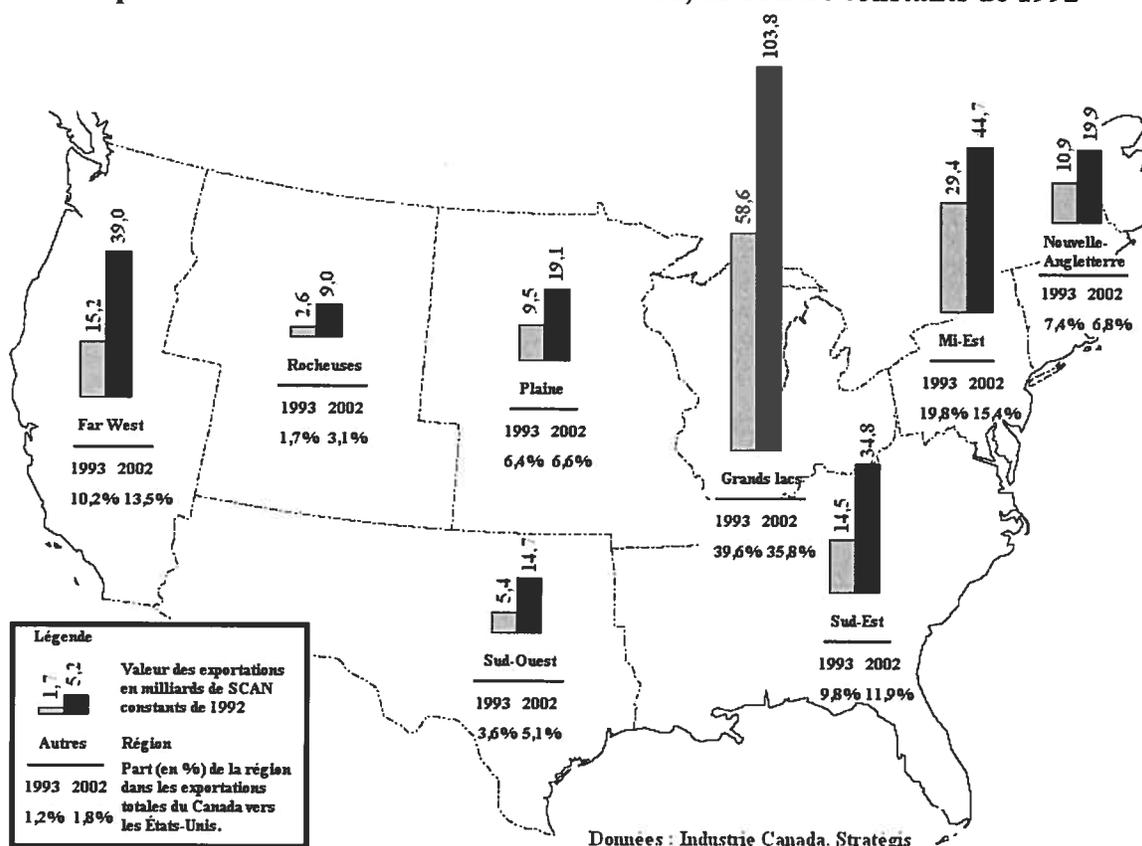
Les cinq États qui font partie de la région des Grands Lacs (Wisconsin, Illinois, Michigan, Indiana et Ohio) ont absorbé 35,78% des exportations canadiennes aux États-Unis en 2002, soit une baisse de 3,86% depuis 1993 (39,64%). En dollars constants de 1992, cela représente néanmoins une importante augmentation, puisque la valeur des exportations canadiennes passe ainsi de 58,6 milliards en 1993 à 103,8 milliards en 2002, soit une augmentation de 77% en dix ans. Ces flux sont composés à 50%⁹⁸ de produits provenant du secteur de l'automobile. Le Michigan reçoit 21,56% des exportations à destination des États-Unis en 2002 (62,5 milliards), loin devant l'Illinois (16,5 milliards), l'Ohio (13,3 milliards), le Wisconsin (5,7 milliards) et l'Indiana (5,6 milliards). En fait, les Grands Lacs absorbent 31% des exportations totales canadiennes et l'État du Michigan représente à lui seul 18,77% des exportations totales du Canada vers l'étranger.

La région du Mi-Est (New York, Pennsylvanie, etc.) est la seconde destination des exportations canadiennes (15,40% en 2002), soit 44,7 milliards. De cette somme, l'État

⁹⁸ Il s'agit d'une approximation. En 1993, le secteur de l'automobile représentait 52,34% des exportations à destination des Grands Lacs, contre 48,86% en 2002.

de New York en reçoit un peu plus de la moitié, soit 24,2 milliards. En troisième position vient le Far West qui reçoit 13,5% des exportations (38,5 milliards). La Californie absorbe 60% de ces flux (22,1 milliards) en 2002, suivie par l'État de Washington (12,5 milliards). Le Sud-Est la quatrième destination des exportations : il en recueille 11,9% (34,8 milliards). Finalement, la Nouvelle-Angleterre occupe la cinquième position (6,8% et 19,9 milliards), suivie par les Plaines (5,1% et 19 milliards), le Sud-Ouest (5,1% et 14,7 milliards) et les Rocheuses (3,1% et 9,9 milliards).

Carte 2 : Valeur des exportations et part des régions américaines dans les exportations canadiennes entre 1993 et 2002, en dollars constants de 1992



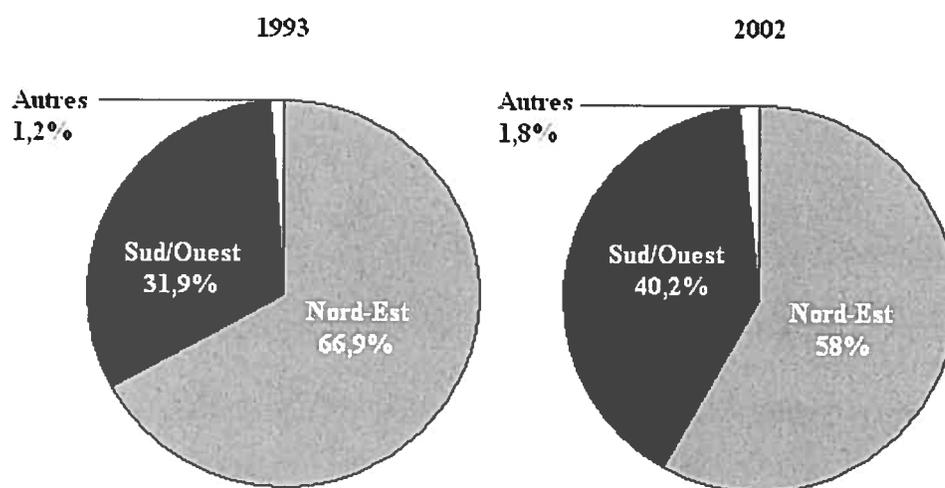
La répartition des exportations canadiennes aux États-Unis, tel qu'illustrée à la carte 2, est loin d'être uniforme. Le Canada commerce davantage avec les régions du nord-est (Grands Lacs et Mi-Est) qu'avec celles du sud et du centre (Sud-Ouest, Plaine, etc.). Cependant, au cours des dix dernières années, on observe une réorientation des flux économiques. En effet, les trois régions du nord-est (Grands Lacs, Mi-Est et Nouvelle-

Angleterre) voient leur part des exportations totales diminuer progressivement au bénéfice des régions du sud et de l'ouest.

Ainsi, la Nouvelle-Angleterre (-0,53%), le Mi-Est (-4,47%) et les Grands Lacs (-3,86%) voient leur part dans les exportations à destination du Canada chuter entre 1993 et 2002. Inversement, le Far West (+3,19%), le Sud-Est (+2,15%), le Sud-Ouest (+1,41%), les Rocheuses (+1,32%) et la Plaine (+0,19%) accroissent leur part. En valeur absolue, les trois régions du nord-est reçoivent pour 99 milliards en 1993 et 168,4 milliards de marchandises en 2002, contre 48,9 milliards et 121,8 milliards pour les autres régions, soit un taux de croissance respectif de 70% et 148,7%.

D'ailleurs, cette reconfiguration est largement imputable aux taux de croissance particulièrement vigoureux des exportations destinées au sud/sud-ouest des États-Unis. Entre 1993 et 2002, ce taux s'établit à 139% (Sud-Est), 102% (Plaine), 172% (Sud-Ouest), 243% (Rocheuses) et 157% (Far West). En comparaison, ces taux s'établissent à 82% (Nouvelle-Angleterre), 52% (Mi-Est) et 77% (Grands lacs) en ce qui concerne le nord-est des États-Unis.

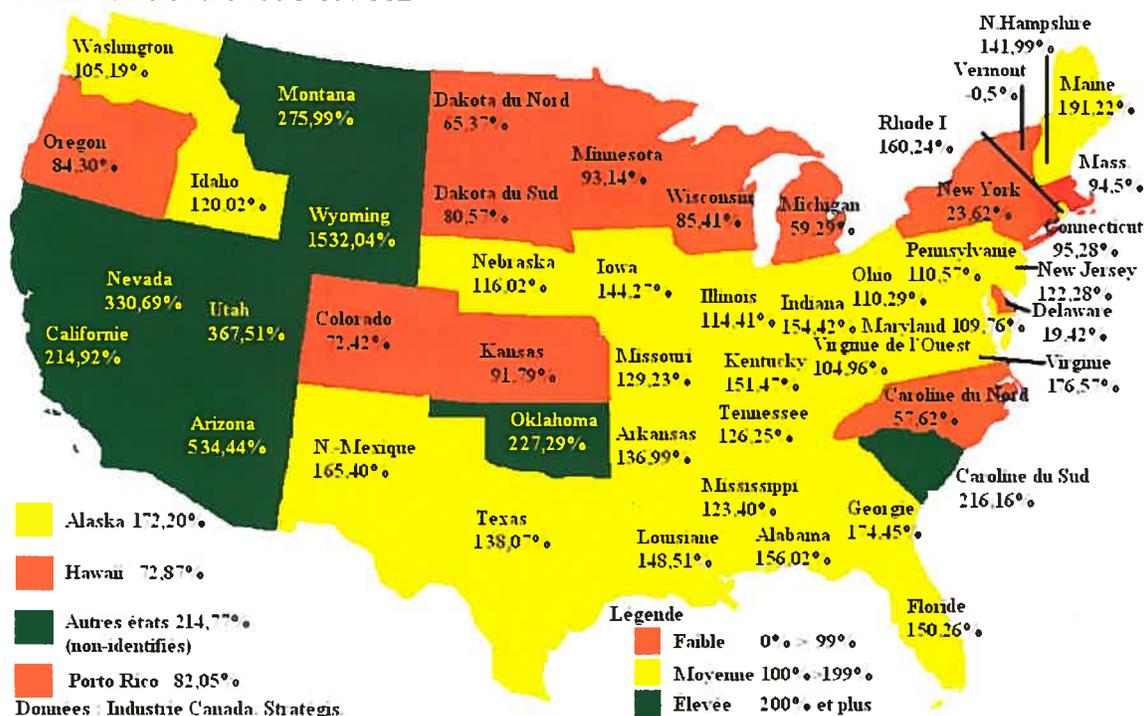
Figure 46. Répartition des exportations en fonction de la région de la destination en 1993 et en 2002



Source : Industrie Canada. Stratégis.

La carte 3 permet d'illustrer la géographie du taux de croissance des exportations canadiennes à destination des États américains au cours de la décennie 1993-2002. Il s'agit d'un indicateur du degré de dynamisme des taux de croissance, lesquels se différencient selon trois degrés : faible (0% à 99%), moyen (100% à 199%) et élevé (200% et plus).

Carte 3. Taux de croissance des exportations canadiennes à destination des États américains entre 1993 et 2002



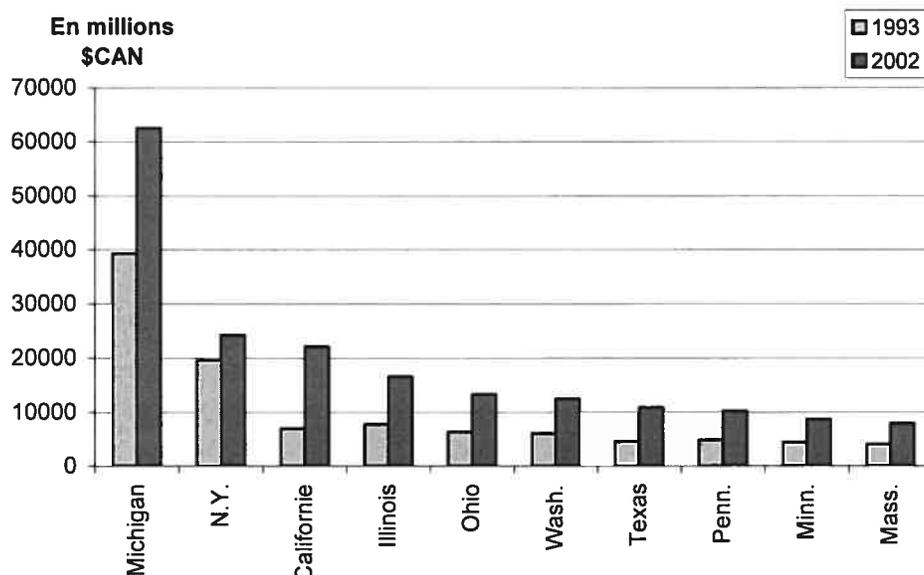
La répartition géographique des taux de croissance est particulièrement révélatrice du glissement vers le sud/sud-ouest des flux économiques et témoigne de la reconfiguration dont il était question en introduction (Voir la section 5.4.1). Il apparaît que tous les États dont le taux de croissance est considéré comme étant élevé sont situés dans le sud et – surtout – dans l'ouest du pays, principalement dans le Far West et dans les Rocheuses.

Ainsi, les exportations vers la Californie sont passées de 7 milliards à 22,1 milliards entre 1993 et 2002, soit une hausse de 214,92%. Par ailleurs, le Wyoming est l'État ayant le plus accru ses importations en provenance du Canada, soit une hausse de 1532% !

Toutefois, cette augmentation porte sur des valeurs relativement restreintes : les exportations vers cet État étaient de 111 millions en 1993 et de 1,8 milliards en 2002⁹⁹. Outre ces deux États, six autres obtiennent des taux supérieurs à 200%, soit l'Arizona (534,44%), l'Utah (367,51%), le Nevada (330,69%), le Montana (275,99%), l'Oklahoma (227,29%) et les autres États non identifiés (214,77%).

Inversement, la majorité des États dont le taux de croissance est inférieur à 100% se situent majoritairement le long de la frontière canado-américaine (Dakota du Nord, Minnesota, Wisconsin, Michigan, New York et Vermont). À ces États s'ajoutent l'Oregon (84,30%), le Colorado (72,42%), le Kansas (91,79%), la Caroline du Nord (57,62%), Hawaii (72,87%) et Porto Rico (82,05%). Le Vermont est le seul État présentant un taux négatif, soit -0,5%¹⁰⁰.

Figure 47. Valeur des exportations canadiennes vers les dix premiers États destinataires entre 1993 et 2002, en millions de \$CAN constants de 1992



Source des données : Industrie Canada (Stratégis)

⁹⁹ Cette hausse est largement imputable à l'augmentation des exportations de combustibles minéraux en provenance de la Saskatchewan et de l'Alberta à partir de 1997.

¹⁰⁰ Cette baisse est imputable à une diminution des exportations canadiennes dans les secteurs des appareils électrique/électroniques (Chap.85), des jouets (Chap. 95) et de la pâte de bois (Chap. 47). Les exportations à destination de cet État sont ainsi passées de 3,308 milliards en 1993 à 3,292 milliards en 2002.

En conclusion de cette sous-section, quels sont les plus importants États partenaires du Canada en 2002? La figure 46 montre que le Michigan arrive en 1^{ère} position avec 62,6 milliards, ce qui représente 21,6% des exportations canadiennes vers les États-Unis. Viennent ensuite l'État de New York (24,2 milliards) et la Californie (22,13 milliards). Cette dernière ravit d'ailleurs cette position à partir de 1998 à l'Illinois, qui passe alors au 4^e rang. Parmi ce classement, six États sont situés dans le nord-est. Seuls la Californie (3^e position), le Washington (6^e position) et le Texas (7^e position) proviennent de l'extérieur de cette zone. Il est fort probablement que classement soit appelé à être modifié dans un proche avenir compte tenu de la réorientation des flux au bénéfice des États du sud/sud-ouest.

5.4.3 Direction des exportations régionales en direction des États américains

À l'échelle régionale, le portrait des exportations provinciales diffère sensiblement de celui du Canada, notamment en ce qui concerne la géographie des partenaires économiques. Tout comme le Canada, les provinces entretiennent les relations économiques les plus intenses avec les États situés à proximité. Dans les deux cas, l'intensification des échanges lié au libre-échange tend plutôt à favoriser les États du sud/sud-ouest, ce qui occasionne une reconfiguration de la localisation des principaux partenaires.

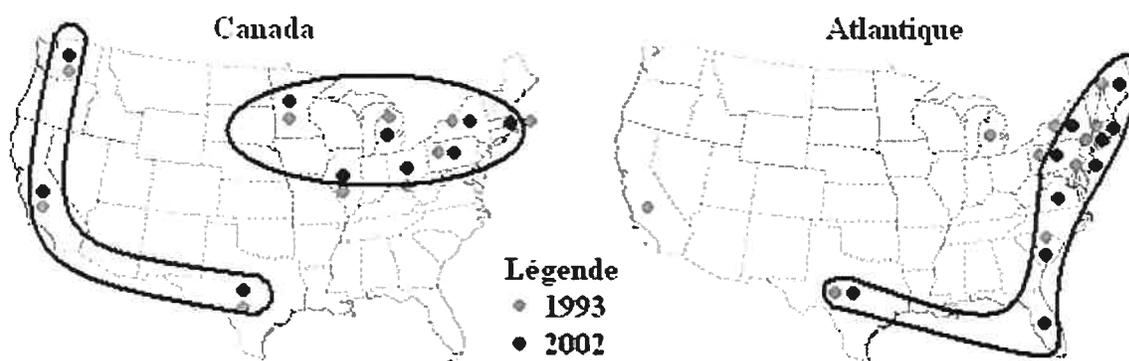
Les cartes suivantes visent à situer et à schématiser la géographie des exportations régionales à destination des États-Unis. Elles présentent l'évolution des flux économiques vers les dix premiers États partenaires et ce, pour l'année 1993 et 2002. Elles contiennent deux types de pastilles : grises pour l'année 1993 et noires pour l'année 2002.

La répartition des principaux partenaires économiques du Canada se structure selon deux axes : Grands Lacs (Michigan, Illinois, New York, etc.) et l'Ouest américain (Washington, Californie et Texas). Bien que les dix premiers partenaires ne changent pas entre 1993 et 2002, certains changements se produisent à l'intérieur de ce classement. Ainsi, la Californie ravit à partir de 1998 la 4^e place à l'Illinois, tandis que le Texas

obtient la 7^e position à partir de 1994, délogeant ainsi la Pennsylvanie (sauf pour l'année 1999). La part des dix premiers partenaires du Canada tend à rester sensiblement la même durant toute la période, avec une moyenne de 55,9%. Les pertes enregistrées par le Michigan (-2,5%) et New York (-3,4%) sont compensées par les gains des autres États, dont la Californie (+2,83%). Finalement, malgré les taux de croissance élevés des exportations à destination du sud/sud-ouest des États-Unis (voir la carte 3 et la figure 45), les États qui proviennent de ces régions tardent à se joindre au classement des dix premiers partenaires du Canada. Des changements sont donc à prévoir au cours des prochaines années.

La répartition des dix principaux partenaires des provinces de l'Atlantique est particulièrement intéressante. La majorité de ceux-ci sont situés sur la côte est américaine (Maine, Massachusetts, Connecticut, New Jersey, Floride, etc.). De plus, la comparaison des années 1993 et 2002 montre un glissement des exportations vers les États côtiers. Tant la Californie que le Michigan disparaissent du classement en faveur de la Floride, de la Caroline du Sud et de la Virginie. De plus, cette reconfiguration se traduit également par un accroissement de la part des dix principaux partenaires entre 1993 et 2002, laquelle passe de 52,2% à 64,5%.

Carte 4. Distribution et schématisation des exportations en fonction des principaux États pour 1993 et 2002. Canada et provinces de l'Atlantique



Source des données : Industrie Canada. Stratégis.

Le Québec et l'Ontario présentent un portrait sensiblement identique : leurs partenaires se situent essentiellement dans le nord-est (Michigan, Illinois, Ohio, Pennsylvanie, New

York), auxquels s'ajoutent la Californie, le Texas et (dans le cas du Québec) la Géorgie. Dans les deux cas, on observe un déclin de la part du Michigan et de New York dans les exportations (Leur part combinée diminue de $-6,28\%$ (Québec) et $-11,22\%$ (Ontario)). Contrairement aux provinces de l'Atlantique, la part des dix premiers partenaires tend à se réduire entre 1993 et 2002. Ainsi, elle passe de $54,14\%$ à $46,83\%$ (Québec) et de $71,5\%$ à $69,8\%$ entre 1993 et 2003.

Carte 5. Distribution et schématisation des exportations en fonction des principaux États pour 1993 et 2002. Québec et Ontario

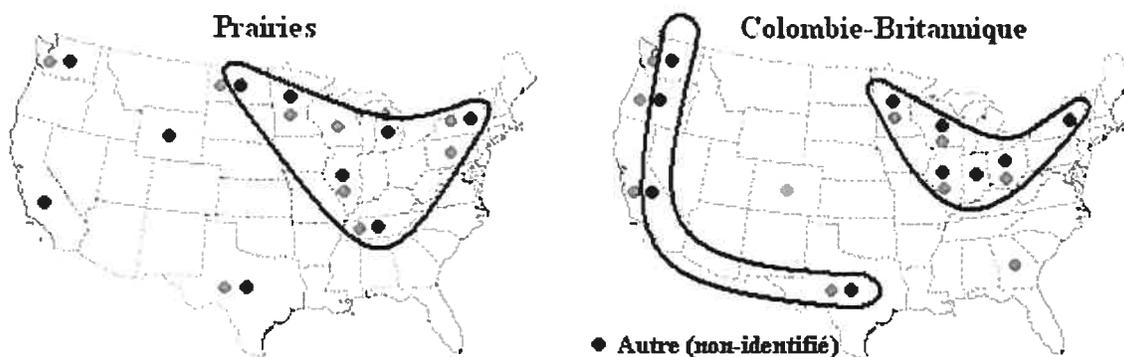


Source des données : Industrie Canada (Stratégis)

Les Prairies présentent la distribution géographique la plus diversifiée d'entre toutes les provinces canadiennes : leurs principaux partenaires se trouvent autant dans la région des Grands Lacs que dans le Sud-Est, le Far West, les Plaines, le Mi-Est ou les Rocheuses. Entre 1993 et 2003, on perçoit une reconfiguration des principaux partenaires vers l'ouest (Apparition au classement de la Californie et Wyoming et disparition du Wisconsin et de la Pennsylvanie).

Quant à la Colombie-Britannique, elle présente un portrait similaire à celui du Canada, axé autour du pôle des Grands Lacs et de l'axe Washington, Oregon, Californie et Texas. Contrairement aux Prairies, la reconfiguration de la localisation des principaux partenaires ne fait vers le nord-est (L'Indiana et New York apparaissent au classement). De plus, tout comme l'Atlantique, il y a concentration des exportations : les dix premiers États recueillent $36,4\%$ des exportations en 1993 contre $47,5\%$ en 2002. Cette situation profite essentiellement à deux États : Washington ($+8,65\%$) et la Californie ($+2,42\%$).

Carte 6. Distribution et schématisation des exportations en fonction des principaux États pour 1993 et 2002. Prairies et Colombie-Britannique



Source des données : Industrie Canada (Stratégis)

Les cartes ci-dessus ont permis d'illustrer la distribution géographique des principaux partenaires des provinces canadiennes ainsi que leur reconfiguration au cours de la période 1993-2002. Ainsi, il y a glissement vers l'Ouest dans le cas des Prairies et un glissement vers la zone côtière en ce qui concerne l'Atlantique. Quant au Québec et à l'Ontario, la destination principale de leurs exportations se maintient autour des Grands Lacs. Si les principaux partenaires de la Colombie-Britannique tendent à se concentrer autour du pôle des Grands Lacs, ce sont ses partenaires de la côte ouest qui bénéficient le plus de l'accroissement des exportations. Quant au degré de concentration des exportations à destination des dix principaux États, il y a deux tendances. Les provinces de l'Atlantique (+12,33%) et la Colombie-Britannique (+11,36%) voient l'importance de leurs principaux partenaires s'accroître, alors que dans le cas du Québec (-7,31%), de l'Ontario (-1,64%) et des Prairies (-21,27%), c'est l'inverse qui se produit.

5.4.4 Direction des importations canadiennes en provenance des États-Unis

Les dernières sections ont porté sur les exportations canadiennes en direction des États-Unis. Il a été montré que la proximité géographique avait un impact considérable sur la valeur des flux économiques entre les provinces et les régions américaines. Parallèlement, il y a une tendance vers la reconfiguration des exportations à destination

des États-Unis. Les flux dirigés vers les États situés dans le sud/sud-ouest se sont intensifiés davantage que ceux destinés au nord-est.

Qu'en est-il des exportations américaines destinées aux provinces canadiennes? Le libre-échange a-t-il provoqué une reconfiguration des exportations? Est-ce que la proximité géographique des régions américaines avec les régions canadiennes est un facteur décisif dans l'orientation des flux économiques?

D'abord, la mainmise de l'Ontario sur les importations canadiennes en provenance des États-Unis est flagrante et tend à s'accroître au fil des années. Ainsi, en 1993, 71,31% des exportations américaines ont été dirigées vers l'Ontario. En 2002, ce taux s'établissait à 74,62%. Cette concentration des flux vers une seule province a nécessairement comme impact de ne laisser aux autres régions qu'une portion exigüe des importations. En 2002, le Québec (8,80%), la Colombie-Britannique (5,42%) et l'Alberta (4,27%) totalisent seulement 18,49% des importations contre 21,9% en 1993. Le 6,89% restant est donc partagé entre les neuf autres provinces et territoires. L'Atlantique recueille à peine 1,33% des importations en 2002!

Tableau 39. Part des provinces dans les importations totales du Canada en provenance des États-Unis entre 1993 et 2002

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ontario	71,31%	71,96%	71,72%	72,26%	73,02%	72,82%	74,55%	72,95%	71,78%	74,62%
Québec	10,84%	10,55%	10,65%	10,60%	9,79%	9,78%	9,71%	10,05%	9,62%	8,80%
Colombie-Britannique	7,12%	6,80%	7,07%	6,65%	6,30%	6,15%	5,79%	5,81%	6,45%	5,42%
Alberta	3,94%	3,89%	3,69%	3,68%	3,91%	4,25%	3,54%	3,90%	4,69%	4,27%
Manitoba	3,20%	3,34%	3,48%	3,44%	3,48%	3,66%	3,31%	4,11%	3,85%	3,84%
Saskatchewan	1,91%	1,91%	1,88%	2,03%	2,30%	2,04%	1,74%	1,71%	1,93%	1,70%
Nouveau-Brunswick	1,13%	1,07%	1,00%	0,94%	0,87%	0,92%	0,98%	0,99%	1,06%	1,04%
Nouvelle-Écosse	0,40%	0,34%	0,36%	0,26%	0,23%	0,29%	0,28%	0,32%	0,49%	0,19%
Terre-Neuve	0,11%	0,10%	0,12%	0,08%	0,08%	0,06%	0,06%	0,13%	0,11%	0,09%
Yukon	0,01%	0,01%	0,01%	0,02%	0,02%	0,02%	0,03%	0,03%	0,02%	0,03%
Île-du-Prince-Édouard	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%
Territoires du Nord-Ouest	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Nunavut	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Sous-total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

Cette situation s'explique par la proximité géographique de l'Ontario avec la région américaine des Grands Lacs, la plus importante région pour l'économie canadienne. Outre le fait qu'une proportion importante des échanges repose sur le secteur de l'automobile où l'Ontario exerce une domination quant au nombre et à la valeur de la production, il est fort probable que les exportateurs américains considèrent le Canada comme étant un seul et unique marché compte tenu du caractère relativement restreint de ce dernier. En lieu et place d'expédier leurs produits directement dans chacune des provinces, ils se servent de l'Ontario comme pôle central à partir duquel la distribution au reste du Canada est réalisée.

D'où proviennent les importations canadiennes en provenance des États-Unis ? La région des Grands Lacs occupe la première position. Elle est à l'origine de 38,25% (44,5 milliards) des exportations à destination du Canada au cours de l'année 2002, comparativement à 39,79% (70,2 milliards) en 1993. En deuxième et troisième position se trouvent le Sud-Est, avec 17,81% (32,7 milliards) des exportations en 2002 et le Mi-Est avec 13,48% (24,7 milliards) en 2002.

Tableau 40. Région d'origine des exportations américaines destinées au Canada entre 1993 et 2002

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
N.-Angleterre	6,14%	5,89%	6,32%	6,29%	5,88%	5,62%	5,22%	5,20%	4,65%	4,42%
Mi-Est	15,44%	15,40%	16,06%	15,67%	15,20%	14,79%	14,50%	14,74%	13,87%	13,48%
Grands Lacs	39,79%	39,58%	37,43%	36,55%	36,62%	36,80%	37,90%	36,13%	36,19%	38,25%
Sud-Est	14,47%	15,28%	15,70%	15,92%	16,21%	16,47%	17,12%	17,36%	18,05%	17,81%
Plaines	6,29%	6,32%	6,37%	7,07%	7,19%	6,85%	6,31%	6,60%	6,88%	7,43%
Sud-Ouest	5,22%	5,62%	6,25%	6,18%	6,62%	6,99%	6,70%	7,23%	7,35%	6,70%
Rocheuses	1,60%	1,52%	1,54%	1,53%	1,51%	1,43%	1,41%	1,50%	1,36%	1,35%
Far West	9,68%	9,16%	9,50%	9,79%	9,69%	9,97%	9,81%	10,00%	9,85%	9,26%
Autres	1,36%	1,23%	0,82%	0,99%	1,08%	1,08%	1,03%	1,23%	1,80%	1,29%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

En concordance avec les données portant sur les exportations canadiennes à destination des régions américaines où les régions du sud/sud-ouest sont avantagées, la part des exportations de ces dernières au Canada tend également à augmenter alors qu'elle diminue en ce qui concerne les régions du nord-est (Nouvelle-Angleterre, Mi-Est, Grands Lacs).

Tableau 41. Valeur des exportations des régions américaines en milliards de dollars constants de 1992 entre 1993 et 2002

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
N.-Angleterre	6,9	7,9	9,1	9,3	10,1	10,5	10,2	10,5	8,7	8,1
Mi-Est	17,3	20,7	23,2	23,2	26,1	27,7	28,3	29,8	26	24,7
Grands Lacs	44,5	53,3	54,1	54,2	62,8	69	74	73,1	67,9	70,2
Sud-Est	16,2	20,6	22,7	23,6	27,8	30,9	33,4	35,1	33,8	32,7
Plaines	7	8,5	9,2	10,5	12,3	12,8	12,3	13,4	12,9	13,6
Sud-Ouest	5,8	7,6	9	9,2	11,3	13,1	13,1	14,6	13,8	12,3
Rocheuses	1,8	2	2,2	2,3	2,6	2,7	2,7	3	2,6	2,5
Far West	10,8	12,3	13,7	14,5	16,6	18,7	19,1	20,2	18,5	17
Autres	1,5	1,7	1,2	1,5	1,9	2	2	2,5	3,4	2,4
Total	111,8	134,7	144,6	148,2	171,4	187,5	195,1	202,3	187,6	183,5

Source: Industrie Canada (Stratégis)

Les exportations des États-Unis sont dirigées massivement vers l'Ontario, tel que le montre le tableau 39. Au niveau régional, la proximité géographique a-t-elle un impact sur l'orientation des exportations? Quelle est l'évolution des flux entre 1993 et 2002?

En fait, qu'importe la région, toutes exportent entre 43,2% (Far West) et 86,26% (Grands Lacs) de leurs marchandises vers l'Ontario au cours de la période 1993-2002. De plus, ces taux tendent généralement à s'accroître, sauf dans le cas de la Nouvelle-Angleterre (-1,05%) et du Far West (-0,74%). Toutefois, la proximité géographique semble avoir une influence certaine puisque les régions les plus éloignées tendent à diriger une moins grande proportion de leurs exportations vers l'Ontario (voir le tableau 41).

Quant aux autres régions, l'Atlantique ne recueille qu'une part infime des exportations. Encore une fois, les régions situées à proximité (soit les États de la côte est) tendent à exporter davantage vers l'Atlantique (Nouvelle-Angleterre, etc.) que les autres régions (Grands Lacs, etc.). Le Québec retire le maximum d'échanges avec les régions attenantes à ses frontières : Nouvelle-Angleterre (37,17% en 2002) et Mi-Est (15,49%), bien qu'en proportion des exportations totales, celles-ci tendent à diminuer au cours de la période 1993-2002.

Les régions de l'Ouest des États-Unis sont celles qui expédient proportionnellement le plus vers les provinces des Prairies : Rocheuses (26,53%), Plaines (25,09%) et Sud-Ouest

(21,76%). Globalement, la part des Prairies dans le commerce de ces régions tend à augmenter au cours de la période 1993-2002.

La proximité géographique de la Colombie-Britannique avec les provinces de l'Ouest joue également en sa faveur, puisque c'est avec ces régions qu'elle enregistre ses plus importantes parts des exportations régionales. Le Far West (32,22%) et les Rocheuses (13,75%) exportent davantage vers cette province que ne le font les autres régions américaines. Toutefois, la part de la Colombie-Britannique tend à se contracter au bénéfice des Prairies dans tous les deux cas.

Tableau 42. Répartition des exportations régionales américaines en fonction des provinces canadiennes entre 1993 et 2002

	C.-Britannique		Prairies		Ontario		Québec		Atlantique		Territoires	
	1993	2002	1993	2002	1993	2002	1993	2002	1993	2002	1993	2002
N.-Angleterre	2,45%	2,72%	3,68%	3,59%	50,58%	49,53%	38,63%	37,17%	4,66%	6,98%	0,01%	0,00%
Mi-Est	3,21%	2,76%	5,03%	5,46%	71,55%	75,02%	18,52%	15,49%	1,68%	1,26%	0,00%	0,00%
Grands Lacs	3,02%	1,61%	6,73%	6,34%	86,17%	88,26%	3,27%	3,42%	0,80%	0,36%	0,00%	0,00%
Sud-Est	4,94%	2,95%	7,99%	8,12%	71,60%	78,49%	12,57%	8,63%	2,90%	1,81%	0,00%	0,00%
Plaines	6,15%	3,55%	26,69%	25,09%	57,38%	67,56%	8,04%	3,28%	1,73%	0,52%	0,00%	0,00%
Sud-Ouest	5,57%	3,92%	21,55%	21,76%	59,10%	62,59%	11,94%	8,72%	1,82%	3,01%	0,02%	0,01%
Rocheuses	20,93%	13,75%	20,53%	26,53%	45,84%	53,04%	12,10%	5,59%	0,60%	1,09%	0,01%	0,00%
Far West	34,98%	32,22%	9,80%	13,49%	44,94%	43,20%	8,99%	9,66%	1,19%	1,16%	0,10%	0,27%
Autres	11,89%	6,65%	9,79%	8,87%	53,22%	49,98%	21,74%	32,55%	3,36%	1,94%	0,00%	0,00%

Source: Industrie Canada (Stratégis)

En conclusion, l'Ontario est la province qui reçoit le plus d'exportations en provenance des États-Unis en 2002 (136,9 milliards), devançant largement les Prairies (17,8 milliards) et le Québec (16,1 milliards). La région des Grands Lacs est le principal exportateur vers le Canada (70,2 milliards en 2002) : 88,26% de ses exportations sont dirigées vers l'Ontario (voir le tableau 42)...

Contrairement aux exportations canadiennes à destination des États-Unis qui connaissent une reconfiguration des flux au bénéfice des régions du sud et de l'ouest, les exportations américaines vers le Canada tendent plutôt à se concentrer dans une seule et unique province (Ontario) qui recueille près de 75% des exportations totales en 2002. Toutefois, il a été également affirmé que la proximité géographique est un facteur important en dépit

du pôle attractif qu'est l'Ontario. Plus les régions américaines sont à proximité d'une région canadienne, plus elles tendent à diriger vers celle-ci une part importante de leurs exportations.

Tableau 43. Direction des exportations des régions américaines vers les provinces canadiennes en millions de dollars constants de 1992, pour les années 1993 et 2002

	C.-Britannique		Prairies		Ontario		Québec		Atlantique		Territoires	
	1993	2002	1993	2002	1993	2002	1993	2002	1993	2002	1993	2002
N.-Angleterre	168,2	220,4	252,6	291,4	3475,9	4018,4	2654,2	3015,7	320,2	566,6	0,6	0
Mi-Est	554,6	683,4	869,2	1350,8	12357,2	18553,8	3199,3	3831,6	289,8	312,8	0,4	0
Grands Lacs	1345,2	1131,1	2994,5	4453	38346,2	61941,4	1455,7	2402,8	355,7	254	1	0,1
Sud-Est	798,9	963,2	1293,1	2652,8	11588,3	25653,5	2034,8	2819,7	469,4	591,4	0,5	1,6
Plaines	432,6	483,3	1876,8	3420,3	4034,3	9208,7	565,7	446,9	121,6	71,2	0,3	0,3
Sud-Ouest	325,3	482,2	1258,9	2676,2	3452,9	7699,5	697,7	1072,1	107,1	370	0,2	1
Rocheuses	374,9	339,6	367,7	655,4	821,2	1310,4	216,7	138	10,7	26,9	0,1	0
Far West	3786,3	5475,7	1060,4	2292,1	4865,3	7340,8	973,3	1640,8	128,9	196,7	10,9	46,2
Autres	180,5	157	51	45,8	807,9	1180	330,1	768,5	148,6	209,5	0	0
Total	7966,5	9936,2	10024,1	17837,8	79749,2	136906,4	12127,5	16136,1	1952,1	2599,2	14	49,2

Source: Industrie Canada. Stratégis.

Conclusion

Confirmation ou infirmation des questions de recherche?

L'analyse des flux économiques a permis de confirmer l'intensification des échanges entre les trois partenaires ainsi que l'accroissement du degré d'interdépendance des trois économies régionales. Celles-ci comptent pour une part croissante de leur commerce réciproque, tant en valeur absolue que relative. D'ailleurs, à l'échelle mondiale, les pays membres de l'ALÉNA tendent à échanger davantage entre eux qu'avec le reste du monde.

Il a été démontré que la continentalisation entraîne une reconfiguration de la carte géoéconomique du continent. L'inégalité des taux de croissance des flux commerciaux intracontinentaux génère une modification des rapports de force économiques entre les trois partenaires. Ainsi, le Canada voit son poids relatif dans l'ensemble se réduire de façon inversement proportionnelle à celui du Mexique. Les échanges de ce dernier avec les États-Unis comptent d'ailleurs pour une portion croissante des échanges totaux réalisés au sein du système nord-américain. On assiste donc à un glissement du centre de gravité du continent du nord-est vers le sud-ouest.

La troisième question porte sur l'impact de la continentalisation sur les économies régionales, leurs échanges commerciaux et la structure de leurs exportations. Cette partie s'est avérée fort importante puisqu'elle a permis d'illustrer et d'établir l'évolution des flux à l'échelle régionale, alors que la plupart des études portent sur les flux internationaux. Pourtant, les États-Unis, tout comme le Canada, forment des États continents et peuvent difficilement être considérés comme étant chacun un marché homogène (Krugman, 1991). Au contraire, l'espace nord-américain est composé de nombreuses régions qui se distinguent les unes des autres tant par leur profil économique que démographique. Le développement inégal des échanges économiques entre les régions du continent témoigne de cette inadéquation entre le niveau national et régional. D'ailleurs, il a été illustré que les flux interrégionaux varient considérablement et certaines régions bénéficient davantage que d'autres du libre-échange.

Limites de la recherche

La réalisation de ce mémoire repose sur l'utilisation de données statistiques portant sur des échelles variables (régionale, nationale et internationale) ainsi que sur une période de temps s'échelonnant de 1989 à 2003. Trois critères ont guidé la constitution de la base de données : la disponibilité, la rigueur et l'exhaustivité. Or, force est de constater que cette recherche contient de nombreuses limites inhérentes aux trois critères énoncés précédemment.

D'abord, malgré des recherches intensives, il n'a pas été possible d'obtenir l'ensemble des données voulues. Par exemple, il s'est avéré que les statistiques portant sur les exportations des régions mexicaines à destination du Canada et des États-Unis étaient inaccessibles au moment du traitement des données. Ensuite, si les données provenant d'Industrie Canada et du Census Bureau sont considérées comme étant fiables, celles de l'INEGI le sont moins. D'où le recours à une autre méthode pour s'assurer de la rigueur des données : la déduction à partir des importations canadiennes et américaines pour l'obtention des exportations mexicaines à destination de ces pays. Finalement, l'exhaustivité des données est probablement l'élément le plus problématique puisque ce mémoire fait appel à de nombreuses séries statistiques portant sur des échelles territoriales variables ainsi, que sur une période relativement longue. Lorsqu'il était possible de le faire, une règle d'équivalence a pu être établie afin d'uniformiser les données. Toutefois, certaines ne portent que sur des périodes limitées, à commencer par Stratégis, ce qui ne peut que restreindre le champ d'application de notre analyse.

De plus, la présente recherche porte uniquement sur l'étude des flux économiques. Il s'agit là d'un indicateur fiable et pertinent de l'évolution du processus de la continentalisation, mais il n'explique pas à lui seul l'intégration continentale. D'autres facteurs entrent alors en jeu. Entre autres, la reconfiguration des filières de production, la mobilité des travailleurs, la localisation des industries, etc. Villeneuve (1997) utilise d'ailleurs trois types de données pour traiter de la question de la continentalisation : les échanges de biens, les flux de passagers aériens et les images télévisuelles. Ce mémoire

ne peut donc pas prétendre cerner de manière exhaustive la problématique, mais il permet néanmoins d'apprécier l'évolution et la restructuration du commerce intra-continentale.

Discussion

La restructuration des flux économiques et la reconfiguration de la carte géoéconomique du continent témoignent des profonds changements à l'œuvre actuellement. Ceux-ci s'avèrent bénéfiques pour l'économie nord-américaine, mais ils suscitent également des interrogations quant à leurs impacts et leurs conséquences sur l'unité nationale des pays impliqués.

À l'origine, il y eut le Traité de Réciprocité entre le Canada-Uni et les États-Unis au cours de la période 1854-1866. L'abrogation du traité a favorisé la naissance de la Confédération canadienne. Celle-ci s'est développée selon un axe est-ouest dans une logique où les provinces centrales approvisionnent les provinces périphériques en produits manufacturés. En échange, ces dernières fournissent les matières premières nécessaires au développement des provinces centrales.

L'impossibilité du renouvellement du Traité de réciprocité pousse John A. Macdonald à mettre en place la Politique Nationale en 1879. À l'origine, ce pacte vise essentiellement à protéger les industries canadiennes (essentiellement situées dans les provinces centrales) de la concurrence déloyale des États-Unis, lesquels imposaient à l'époque d'importants tarifs douaniers sur les importations.

Plus d'un siècle plus tard, qu'en est-il ? La concurrence mondiale et la création de blocs économiques régionaux constituent autant de menaces pour l'industrie canadienne dans un contexte de multilatéralisme. La proximité géographique du marché américain, le haut degré d'interpénétration des deux économies et le besoin de garantir un accès aux consommateurs américains favorisent une collaboration encore plus étroite qui se concrétise par la signature de l'ALÉ en 1989 et de l'ALÉNA en 1994.

Qu'en découle-t-il ? Les premières observations, confirmées en cela par les résultats de notre recherche, ont contribué à forger l'idée selon laquelle l'unité économique du Canada est menacée par la polarisation des flux en direction de notre voisin (valorisation des flux Nord-Sud) et ce, au détriment des relations Est-Ouest (Grady et Macmillan, 1999; Keating, 1996). Pour d'autres, c'est tout simplement la *géographie du continent* qui reprend ses droits (Villeneuve, 1997 : p.339).

La continentalisation de l'économie est-elle en train de dénaturer le pacte économique basé sur les échanges est-ouest et qui a présidé à la mise en place de la Politique nationale de John A. Macdonald en 1879? Ou au contraire, les accords de l'ALÉ et de l'ALÉNA ne constituent-ils pas plutôt une version contemporaine de la Politique Nationale?

Nous estimons que le processus actuel de la continentalisation répond davantage à une nécessité d'adaptation au contexte mondial plutôt qu'une contradiction de l'esprit de la Politique Nationale (Valorisation des flux est-ouest). En effet, à l'époque, la menace provient des barrières tarifaires érigées par les Américains. Aujourd'hui, malgré le multilatéralisme, il n'est pas viable pour le Canada d'agir seul sur la scène internationale alors que les autres États créent leurs propres regroupements économiques. Les industries canadiennes ont besoin de garantir leur accès à leurs principaux marchés, en l'occurrence les États-Unis. L'ALÉ et l'ALÉNA s'insèrent donc dans une stratégie sensiblement identique à celle de 1879, soit la protection et le développement de l'industrie nationale.

Évidemment, le marché canadien est trop petit pour absorber l'ensemble de la production canadienne. Le caractère restreint de ce marché ne suffit plus à alimenter la croissance interne. La proximité géographique des États-Unis en a fait un exutoire naturel pour les entreprises canadiennes.

Paradoxalement, alors que la Politique nationale de 1879 était basée sur un rapport inéquitable entre provinces centrales (biens manufacturés) et provinces périphériques (matières premières), nous retrouvons le même type de schème dans les relations canado-américaines actuelles, tel que montré dans la section 5.3.2. Les États-Unis, à

l'instar des provinces centrales de l'époque, absorbent les abondantes ressources naturelles des provinces canadiennes (Colombie-Britannique, Prairies et Atlantique) contre lesquelles ils échangent majoritairement des produits manufacturés.

Cette analogie entre la Politique nationale et les accords commerciaux récents se révèle pertinente dans la mesure où la première a permis une consolidation et une relative prospérité économique dans un contexte de *nation building*. La seconde s'insère plutôt dans un contexte de mondialisation et de forte compétition où la protection du marché national s'avère aussi vital que l'accès aux marchés étrangers – les États-Unis-.

La continentalisation en vient donc à susciter une double réflexion. D'abord, il est possible de considérer cette dernière comme étant un danger possible pour l'unité nationale. En effet, la tendance montre que les provinces échangent de plus en plus avec les États-Unis, ce qui se traduit par un commerce interprovincial moribond. La pérennisation de cette situation pourrait éventuellement constituer une menace à l'unité économique et politique du Canada; les provinces en viendraient à vouloir adopter des stratégies commerciales diamétralement opposées, ce qui entraînerait indéniablement une remise en question de la pertinence de la confédération.

Selon une deuxième perspective, la continentalisation (et son pendant politique, le continentalisme) pourrait être considérée comme étant plutôt un prolongement historique et logique de la Politique nationale, en ce sens où, dans un contexte de mondialisation, elle garantit aux industries un accès privilégié à leur marché primaire que sont les États-Unis. Alors que l'héritage économique de la Politique nationale n'est pas remis en cause par la continentalisation, il pourrait en être autrement de sa dimension politique et de son vecteur, le pacte confédératif de 1867.

Bibliographie

- Adda, Jacques. 1996. *La mondialisation de l'économie. 1 : Genèse*. Paris. La Découverte.
- Adda, Jacques. 1996. *La mondialisation de l'économie. 2 : Problèmes*. Paris. La Découverte.
- Amin, Samir et al. 1997. Centre tricontinental. *Marchés régionaux ou guerres commerciales*. Paris. Montréal. L'Harmattan.
- Bairoch, Paul. 1999. *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*. Paris. La Découverte/Poche.
- Audley, John J. et al. 2004. *NAFTA's promise and reality. Lessons from Mexico for the hemisphere*. Washington. Carnegie Endowment for International Peace.
- Baker, James. 1988. *The geopolitical implications of the U.S.-Canada trade act. dans The international economy*. January/February 1988. pp. 34-41.
- Balme, Richard. 1996. *Les politiques du néo-régionalisme*. Paris : Economica.
- Beigie, Carl E. 1970. *The Canada-U.S. Automotive Agreement. An Evaluation*. Montréal. Canadian-American Committee.
- Benko, Georges et Alain Lipietz. 2000. *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique*. Paris. Presses Universitaires de France.
- Bibeau, Jean-Pierre. 1991. *Introduction à l'économie internationale*. Montréal. Gaëtan Morin éditeur.
- Biersteker, Thomas J. *Globalization as a mode of thinking in major institutional actors. dans Woods, Ngaire, ed. 2000. The political economy of globalization*. New York : St. Martin's Press. P.147-172
- Blank, Stephen. 1994. *L'ALÉNA et la reconfiguration de l'espace économique nord-américain*. In Brunelle, Dorval et Christian Deblock, dir. *L'Amérique du Nord et l'Europe communautaire. Intégration économique, intégration sociale?* Montréal : Presses de l'Université du Québec. P.38
- Brown, Mark W. 2003. *Vaincre les distances, vaincre les frontières : comparaison des échanges régionaux en Amérique du Nord*. Ottawa. Statistique Canada. Analyse économique. Documents de recherche No.8.
- Brunelle, Dorval. 2003. *L'ALÉNA et la continentalisation de l'économie nord-américaine : enjeux et perspectives*. Montréal. Centre Études Internationales et Mondialisation.

Brunelle, Dorval, Yves Bélanger et Christian Deblock. 1999. *L'intégration économique continentale et ses effets sur les gouvernements infra-étatiques : de l'ALE à l'ALÉNA et au-delà*. Montréal. Groupe de recherche sur l'intégration continentale. Cahier de recherche 99-2.

Brunelle, Dorval et Christian Deblock, dir. 1994 (a) *L'Amérique du Nord et l'Europe communautaire. Intégration économique, intégration sociale?* Montréal : Presses de l'Université du Québec. (a)

Brunelle, Dorval et Christian Deblock. 1994 (b) *Le Mexique, le Canada et la continentalisation de l'économie nord-américaine*. Groupe de recherche sur l'intégration économique continentale. Cahier de recherche 94-1.

Brunelle, Dorval et Christian Deblock. 1992. *Une intégration régionale stratégique : le cas nord-américain*. Montréal (UQAM) : Groupe de recherche sur la continentalisation. Cahier de recherche 92-4.

Brunelle, Dorval et Christian Deblock. 1991. *Libre-échange et continentalisation : le cas du Canada*. Montréal. Groupe de recherche sur la continentalisation des économies canadienne et mexicaine.

Bryant, Christopher. 1992. *Le développement communautaire durable, les partenariats et la préparation de propositions de projets réussies*. Série bonnes idées no.1.

Bureau de la Statistique du Québec. 1998. *Destination des expéditions des manufacturiers exportateurs du Québec*. 1993-1995. Québec.

Bureau de la Statistique du Québec. 1997. *Destination des expéditions des manufacturiers exportateurs du Québec*. 1992-1993. Québec.

Bureau de la Statistique du Québec. 1991. *Destination des expéditions des manufacturiers exportateurs du Québec*. 1987-1989. Québec.

Bureau de la Statistique du Québec. 1990. *Destination des expéditions des manufacturiers exportateurs du Québec*. 1985-1987. Québec.

Bureau de la Statistique du Québec. 1989. *Destination des expéditions des manufacturiers exportateurs du Québec*. 1984-1986. Québec.

Cameron, F. 1999. *Trade activity of foreign affiliates in Canada*. Ottawa. Étude d'Industrie Canada.

Carroué, Laurent. 2002. *Géographie de la mondialisation*. Paris. Armand Colin.

Carroué, Laurent et al. 2002. *Limites et discontinuités en géographie*. Paris. Sedes.

Cooney, Paul. 2001. *The Mexican Crisis and the Maquiladora Boom. A Paradox of Development or the Logic of Neoliberalism?* Latin American Perspectives. Issue 118, vol. 28, no.3.

Coughlin, Cletus C. et Howard J. Wall. 2002. *NAFTA and the changing patterns of exports*. St-Louis. Federal Reserve Bank of St. Louis. Working paper 2000-029B.

Deener, David R, ed. 1963. *Canada-United States Treaty Relations*. London : Cambridge University Press.

Dezzani, Raymond J. 2001. *Classification analysis of world economic regions*. Geographical analysis : An international journal of theoretical geography. October 2001. Vol. 33 No. 4

Deblock, Christian et Dorval Brunelle. 1991 *Libre-échange et formation d'un bloc économique nord-américain*. Montréal. Groupe de recherche sur la continentalisation des économies canadienne et mexicaine.

Deblock, Christian. 1994 *Les contours du nouveau régionalisme économique*. Cahier de recherche 94-7, Groupe de recherche sur l'intégration économique continentale. UQAM,

Dicken, Peter. 1998. *Global shift : transforming the world economy*. Third edition. New York. Guilford Press.

Dicken, Peter. 1992. *Global shift : the internationalization of economic activity*. New York. Guilford Press.

Dodge, David. 2003. *Economic integration in North America*. International Journal. Volume LVIII, No. 3. Summer.

Dolfus, Olivier. 1994. *L'espace monde*. Paris : Economica.

Dungan, P. et S. Murphy. 1998. *The changing industry and skill mix of Canada's international trade*. Texte photocopié.

Engel, Charles et John H. Rogers. *How wide is the Border?* The American Economic Review. December 1996. pp.1112-1125

Ferrier, Jean-Paul. 2001. *Pour une théorie (géographique) de la métropolisation*. Cahiers de la métropolisation (1-2001). P.41-51

Forest, Patrick. 2003. *Les Laurentides et la mondialisation*. dans Revue Dire. Numéro Juillet-Août.

Fry, Earl H. 2003. *North American Economic Integration. Policy Options*. Center for Strategic and International Studies. Policy papers on the Americas. Volume XIV, study 8.

Garreau, Joel. 1981. *The Nine nations of North America*. Kansas City. Midwest Research Institute.

George, Pierre. 1986. *La géographie du Canada*. Bordeaux. Presses Universitaires de Bordeaux.

Gervaise, Yves et Pierre Jambard. 1998. *Le commerce international*. Paris. Armand Colin.

Gibb, Richard et Wieslaw Michalak, ed. 1994. *Continental trading blocs. The growth of regionalism in the world economy*. Chichester. John Wiley & Sons.

Gould, David M. 1998. *Has NAFTA Changed North American Trade?* Federal Reserve Bank of Dallas. Economic Review. First Quarter.

Goussot, Michel. 2000. *Les États-Unis dans la nouvelle économie mondiale*. Paris. Armand Colin.

Gouvernement du Canada et des États-Unis. 1989. *Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*.

Grady, Patrick and Macmillan, Kathleen. 1999. *Is North-South killing East-West?* dans Policy Options, June. p.68-69.

Granatstein, J. L. 2002. *A friendly agreement in advance. Canada-US Defense Relations. Past, Present and Future*. Toronto. C.D. Howe.

Gruben, William C. 2001. *Was NAFTA behind Mexico's high maquiladora growth?* Economic and financial review. Troisième trimestre.

Gruben, William C. *Did NAFTA really cause Mexico's high maquiladora growth?* Center for American Economics. Working Paper CLAE 0301. Juillet 2001.

Gruben, William C. et Sherry L. Kiser. *Nafta and Maquiladoras. Is the growth connected?* Federal Reserve Bank of Dallas. June 2001.

Gumuchian, Hervé et Marois, C. 2000. *Initiation à la recherche en géographie. Aménagement, développement territorial, environnement*. Montréal. Presses de l'Université de Montréal.

Hanson, Gordon H. 1998. *North American Economic Integration and Industry Location*. Cambridge. National Bureau of Economic Research. Working Paper 6587.

Hartung, Valerie. 1995. *Regional and statistical variation in the commodity structure of Canada intra-industry trade with the United States*. Revue canadienne de sciences régionales, XVIII: 3, automne. p. 379-400.

Helliwell, John F., Franck C. Lee et Hans Messinger. 1999. *Incidence de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur le commerce interprovincial*. Ottawa. Industrie Canada.

Hufbauer, G.C. et J.J. Schott. 1998 *L'Intégration économique de l'Amérique du Nord : les 25 dernières années et les 25 prochaines années*. Programme de publications de recherches d'Industrie Canada.

Industrie Canada 1999. *Perspectives sur le libre-échange nord-américain. Incidence de l'Accord de Libre-Échange entre le Canada et les États-Unis sur le commerce interprovincial*. Document no.5. Avril.

Industrie Canada (Programme des publications de recherche). 1999. *Perspectives sur le libre-échange nord-américain. L'essentiel sur l'accord de libre-échange Canada-États-Unis*. Document no.6. Décembre.

Institut de la Statistique du Québec. 2000. *Destination des expéditions des manufacturiers exportateurs du Québec. 1995-1997*. Québec.

Institut de la Statistique du Québec. 1999. *Commerce extérieur du Québec 1981-1998. Étude spéciale : Les effets de l'ALE et l'ALÉNA sur les économies canadienne, québécoise et américaine*. Institut de la Statistique du Québec.

Jacobs, Jane. 1992. *Les villes et la richesse des nations. Réflexions sur la vie économique*. Paris. Boréal.

Krugman, Paul R. 1998. *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre échange*. Paris. La découverte.

Krugman, Paul R. 1995 et Maurice Obstfeld. *Économie Internationale*. Bruxelles. De Boeck Université.

Krugman, Paul R. 1991. *Geography and Trade*. Leuven (Belgium), Cambridge (Mass.) Leuven University Press, MIT Press.

Keating, Michael. 1996. Keating, Michael. *Les provinces canadiennes dans la concurrence inter-régionale nord-américaine*. dans Balme, Richard. 1996. *Les politiques du néo-régionalisme*. Paris : Economica. P.283-301

Leost, Gabriel. 2004. *Le Mexique pleure les belles heures des maquiladoras*. Journal Le Monde. 24 février.

Lyon, Peyton V. 1975. *Le libre-échange canado-américain et l'indépendance du Canada*. Ottawa. Conseil économique du Canada.

Manzagol, Claude. 2004. Commentaires portant sur le mémoire *Continentalisation et économie régionale*. Patrick Forest. Université de Montréal.

Manzagol, Claude. 2003. *La mondialisation. Données, mécanismes et enjeux*. Paris. Armand Colin.

Manzagol, Claude. 1986. *Le libre-échange Canada-États-Unis : les perspectives de l'industrie canadienne* dans George, Pierre. 1986. *La géographie du Canada*. Bordeaux. Presses Universitaires de Bordeaux. p.145 à 172

McConnell, James et Alan MacPherson. 1994. *The North American Free Trade Area*. dans Gibb, Richard et Wieslaw Michalak, ed. 1994. *Continental trading blocs. The growth of regionalism in the world economy*. Chichester. John Wiley & Sons. p. 163 à 187

Micro. *L'intégration économique de l'Amérique du Nord. Problématique et recherche future*. Bulletin de la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique. Industrie Canada. Volume 7, numéro 4. Printemps 2001. Ottawa.

Ministère des Affaires étrangères. 2003. *L'ALÉNA : déjà dix ans. Rapport préliminaire*. Ottawa. Ministère des Affaires étrangères.

Mourre, Michel. 1996. *Dictionnaire encyclopédique d'histoire*. Paris. Bordas.

Nonjon, Alain. 1999. *La mondialisation*. Paris. Sedes.

O'Brien, R. 1992. *Global financial integration : the end of geography*. London. Royal Institute of Economic Affairs.

Ohmae, Kenichi. 1990. *The borderless world : power and strategy in the interlinked economy*. New York : HarperBusiness.

Ohmae, Kenichi. 1996. *De l'État-nation aux États-régions. Comprendre la logique planétaire pour conquérir les marchés régionaux*. Paris : Dunod.

Organisation Mondiale du Commerce. 2003. *Le commerce de marchandises par régions et pays, 1980-2002. (voir sites internet)*

Paulet, Jean-Pierre. 1998. *Les régions à l'heure de la mondialisation*. Paris : Armand Colin.

- Polèse, Mario. 1998. *Is Québec special in the emerging North American Economy? Analyzing the impact of continental economic integration on Canadian regions*. University of Texas, Austin. Center for the Study of Western Hemispheric Trade.
- Proulx, Marc-Urbain. Dir. 1998. *Territoires et développement économique*. Paris. L'Harmattan
- Proulx, Pierre-Paul Proulx et E. Bélanger. 1996. *Economic integration in North America : formal, informal and spatial aspects*. Konjunkturpolitik. Applied economics quarterly, 42, Jahrgang, heft 2-3.
- Rainelli, Michel. 1997. *La nouvelle théorie du commerce international*. Paris. Éditions La Découverte.
- Randall, Stephen J. 2000. *L'intégration du Canada et des États-Unis : historique*. Montréal. Isuma. Revue Canadienne de Recherche sur les Politiques. Volume 1, no. 1. Printemps . pp.32-38.
- Ratté, Sylvie. 1998. *Les dix ans de l'Accord de libre-échange Canada/États-Unis : l'impact pour les PME du Québec*. Montréal. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.
- Rodrigue, Jean-Paul. 2000. *L'espace économique mondial. Les économies avancées et la mondialisation*. Montréal. Presses de l'Université de Montréal.
- Rolland, David, Bruno Hamel et Christian Deblock. 1991. *Continentalisation et integration : references bibliographiques*. Montréal. Groupe de recherche sur la continentalisation des économies canadienne et mexicaine.
- Sassen, S. 2000. *Cities in a world economy*. 2nd edition. Thousand Oaks, California. Pine Forge Press.
- Savy, Michel et Pierre Veltz, dir. 1995. *Économie globale et réinvention du local*. Paris : Datar/Éditions de l'aube.
- Scott J. Allen.1998. *Regions and the world economy. The coming shape of global production, competition, and political order*. Oxford University Press.
- Senarclens, Pierre de. 1998. *Mondialisation, souveraineté et théories des relations internationales*. Paris : Armand Colin.
- Sargent, John et Linda Matthews. 2003. *Boom and bust : It is the end of Mexico's maquiladoras?* Business Horizons. Mars-Avril.

- Sargent, John et Linda Matthews. 2001. *Combining export processing zone and regional free trade agreements : lessons from the Mexican experience*. World Development Vol.29, no. 10 pp.1739-1752.
- Siroën, Jean-Marc. 2000. *La régionalisation de l'économie mondiale*. Paris. La découverte.
- Statistique Canada. 2000. *Le commerce interprovincial et international au Canada. 1992-1998*. Ottawa.
- Statistique Canada. 1998. *Le commerce interprovincial au Canada. 1984-1996*. Ottawa.
- Statistique Canada. 1996. *Les retombées économiques du commerce interprovincial au Canada*. Ottawa.
- Thibault, Jean-François. 1995. *Le nouveau régionalisme : un défi pour la théorie des relations internationales*. Montréal. Groupe de recherche sur l'intégration continentale
- Tinbergen, Jan. 1965. *International economic integration*. Amsterdam. Elsevier Publishing Company.
- Tremblay, Rodrigue. 1969. *La théorie du commerce international*. Montréal. Université de Montréal.
- Tussie, Diana et Woods, N. 2000. *Trade, regionalism and the threat to multilateralism*. in Woods, Ngaire, ed. 2000. *The political economy of globalization*. New York : St. Martin's Press. P.54-76
- Veltz, Pierre. 2002. *Des lieux et des liens. Le territoire français à l'heure de la mondialisation*. Éditions de l'Aube. Paris.
- Veltz, Pierre. 1996. *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*. Paris. PUF.
- Villeneuve, Paul. 1997. *Le Québec et l'intégration continentale: un processus à plusieurs vitesses et à direction multiples*. Cahiers de Géographie du Québec. Volume 41, décembre no 114. p.337-347.
- Viner, Jacob. 1950. *The customs Union Issue*. New York. Carnegie Endowment for International Peace.
- Wall, Howard J. 2003. *NAFTA and the geograph of North American trade*. Review – Federal Reserve Bank of St.Louis. Mars/Avril 2003; 85. p.13-26.
- White, Randall. 1988. *Fur trade to free trade. Putting the Canada-U.S. trade agreement in historical perspective*. Toronto. Toronto & Oxford Dundurn Press

Woods, Ngaire, ed. 2000. *The political economy of globalization*. New York. St. Martin's Press.

Sites internet

www.banquemondiale.org	Banque mondiale
www.bea.gov	Bureau of Economic Analysis
www.imf.org	Fond Monétaire International
www.inegi.gob.mx	Instituto nacional de estadística geographía e informática
www.oecd.org	Organisation de Coopération et de Développement Économique
www.stat.gouv.qc.ca	Institut de la Statistique du Québec
www.statcan.ca	Statistique Canada
www.strategis.gc.ca	Strategis, filiale d'Industrie Canada
www.wto.org	Organisation mondiale du commerce

Annexe I

Mémorandum d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV de l'Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994

Les Membres,

Eu égard aux dispositions de l'article XXIV du GATT de 1994,

Reconnaissant que les unions douanières et les zones de libre-échange se sont grandement accrues en nombre et en importance depuis la mise en place du GATT de 1947 et représentent aujourd'hui une proportion significative du commerce mondial,

Reconnaissant la contribution qu'une intégration plus étroite des économies des parties à de tels accords peut apporter à l'expansion du commerce mondial,

Reconnaissant aussi que cette contribution est plus grande si l'élimination des droits de douane et des autres réglementations commerciales restrictives entre les territoires, constitutifs s'étend à tout le commerce, et plus petite si un secteur majeur du commerce est exclu,

Réaffirmant que de tels accords devraient avoir pour objet de faciliter le commerce entre les territoires constitutifs et non d'opposer des obstacles au commerce d'autres Membres avec ces territoires, et que les parties qui concluent de tels accords ou en élargissent la portée doivent dans toute la mesure du possible éviter que des effets défavorables n'en résultent pour le commerce d'autres Membres,

Convaincus aussi de la nécessité de renforcer l'efficacité de l'examen par le Conseil du commerce des marchandises des accords notifiés au titre de l'article XXIV, en clarifiant les critères et procédures d'évaluation des accords nouveaux ou élargis et en améliorant la transparence de tous les accords conclus au titre de l'article XXIV,

Reconnaissant la nécessité d'une communauté de vues concernant les obligations des Membres au titre du paragraphe 12 de l'article XXIV,

Conviennent de ce qui suit:

1. Pour être conformes à l'article XXIV, les unions douanières, zones de libre-échange et accords provisoires conclus en vue de l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange, doivent satisfaire, entre autres, aux dispositions des paragraphes 5, 6, 7 et 8 de cet article.

Article XXIV:5

2. L'évaluation au titre du paragraphe 5 a) de l'article XXIV de l'incidence générale des droits de douane et autres réglementations commerciales applicables avant et après l'établissement d'une union douanière se fera en ce qui concerne les droits de douane et impositions sur la base d'une évaluation globale des taux de droits moyens pondérés et des droits de douane perçus. Seront utilisées pour cette évaluation les statistiques des importations faites pendant une période représentative antérieure qui seront communiquées par l'union douanière, par ligne tarifaire, en valeur et en volume, ventilées par pays d'origine membre de l'OMC. Le Secrétariat calculera les taux de droits moyens pondérés et les droits de douane perçus selon la méthodologie utilisée dans l'évaluation des offres tarifaires faites au cours des Négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay. A cette fin, les droits de douane et impositions à prendre en

considération seront les taux de droits appliqués. Il est reconnu qu'aux fins de l'évaluation globale de l'incidence des autres réglementations commerciales qu'il est difficile de quantifier et d'agrèger, l'examen de chaque mesure, réglementation, produit visé et flux commercial affecté pourra être nécessaire.

3. Le "délai raisonnable" mentionné au paragraphe 5 c) de l'article XXIV ne devrait dépasser 10 ans que dans des cas exceptionnels. Dans les cas où des Membres parties à un accord provisoire estimeront que 10 ans seraient insuffisants, ils expliqueront en détail au Conseil du commerce des marchandises pourquoi un délai plus long est nécessaire.

Article XXIV:6

4. Le paragraphe 6 de l'article XXIV fixe la procédure à suivre lorsqu'un Membre établissant une union douanière se propose de relever un droit consolidé. A cet égard, les Membres réaffirment que la procédure de l'article XXVIII, précisée dans les lignes directrices adoptées le 10 novembre 1980 (IBDD, S27/27-29) et dans le Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXVIII du GATT de 1994, doit être engagée avant que des concessions tarifaires ne soient modifiées ou retirées lors de l'établissement d'une union douanière ou de la conclusion d'un accord provisoire en vue de l'établissement d'une union douanière.

5. Ces négociations seront engagées de bonne foi en vue d'arriver à des compensations mutuellement satisfaisantes. Au cours de ces négociations, comme l'exige le paragraphe 6 de l'article XXIV, il sera dûment tenu compte des réductions de droits de douane sur la même ligne tarifaire faites par d'autres entités constitutives de l'union douanière lors de l'établissement de cette union. Au cas où ces réductions ne seraient pas suffisantes pour constituer les compensations nécessaires, l'union douanière offrirait des compensations, qui pourront prendre la forme de réductions de droits de douane sur d'autres lignes tarifaires. Une telle offre sera prise en considération par les Membres ayant des droits de négociateur dans la consolidation modifiée ou retirée. Au cas où les compensations demeureraient inacceptables, les négociations devraient se poursuivre. Lorsque, malgré ces efforts, un accord dans les négociations sur les compensations à prévoir au titre de l'article XXVIII, tel qu'il est précisé par le Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXVIII du GATT de 1994, ne pourra pas intervenir dans un délai raisonnable à compter de l'ouverture des négociations, l'union douanière sera néanmoins libre de modifier ou de retirer les concessions; les Membres affectés seront alors libres de retirer des concessions substantiellement équivalentes conformément à l'article XXVIII.

6. Le GATT de 1994 n'impose pas aux Membres bénéficiant d'une réduction des droits de douane à la suite de l'établissement d'une union douanière, ou d'un accord provisoire conclu en vue de l'établissement d'une union douanière, l'obligation de fournir à ses entités constitutives des compensations.

Examen des unions douanières et zones de libre-échange

7. Toutes les notifications faites au titre du paragraphe 7 a) de l'article XXIV seront examinées par un groupe de travail à la lumière des dispositions pertinentes du GATT de 1994 et du paragraphe 1 du présent mémorandum d'accord. Le groupe de travail présentera un rapport au Conseil du commerce des marchandises sur ses constatations en

la matière. Le Conseil du commerce des marchandises pourra adresser aux Membres les recommandations qu'il jugera appropriées.

8. En ce qui concerne les accords provisoires, le groupe de travail pourra dans son rapport formuler des recommandations appropriées quant au calendrier proposé et aux mesures nécessaires à la mise en place définitive de l'union douanière ou de la zone de libre-échange. Il pourra, si nécessaire, prévoir un nouvel examen de l'accord.

9. Les Membres parties à un accord provisoire notifieront les modifications substantielles du plan et du programme compris dans cet accord au Conseil du commerce des marchandises qui, si demande lui en est faite, examinera ces modifications.

10. Au cas où, contrairement à ce qui est prévu au paragraphe 5 c) de l'article XXIV, un accord provisoire notifié conformément au paragraphe 7 a) de l'article XXIV ne comprendrait pas un plan et un programme, le groupe de travail recommandera dans son rapport un tel plan et un tel programme. Les parties ne maintiendront pas, ou s'abstiendront de mettre en vigueur, selon le cas, un tel accord si elles ne sont pas prêtes à le modifier dans le sens de ces recommandations. Il sera prévu un examen ultérieur de la mise en oeuvre desdites recommandations.

11. Les unions douanières et les entités constitutives des zones de libre-échange feront rapport périodiquement au Conseil du commerce des marchandises, ainsi que les PARTIES CONTRACTANTES du GATT de 1947 l'ont envisagé dans l'instruction donnée au Conseil du GATT de 1947 au sujet des rapports sur les accords régionaux (IBDD, S18/42), sur le fonctionnement de l'accord considéré. Toutes modifications et/ou tous faits nouveaux notables concernant un accord devraient être notifiés dès qu'ils interviendront.

Règlement des différends

12. Les dispositions des articles XXII et XXIII du GATT de 1994, telles qu'elles sont précisées et mises en application par le Mémoire d'accord sur le règlement des différends, pourront être invoquées pour ce qui est de toutes questions découlant de l'application des dispositions de l'article XXIV relatives aux unions douanières, aux zones de libre-échange ou aux accords provisoires conclus en vue de l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange.

Article XXIV:12

13. Chaque Membre est pleinement responsable au titre du GATT de 1994 de l'observation de toutes les dispositions du GATT de 1994 et prendra toutes mesures raisonnables en son pouvoir pour que, sur son territoire, les gouvernements et administrations régionaux et locaux observent lesdites dispositions.

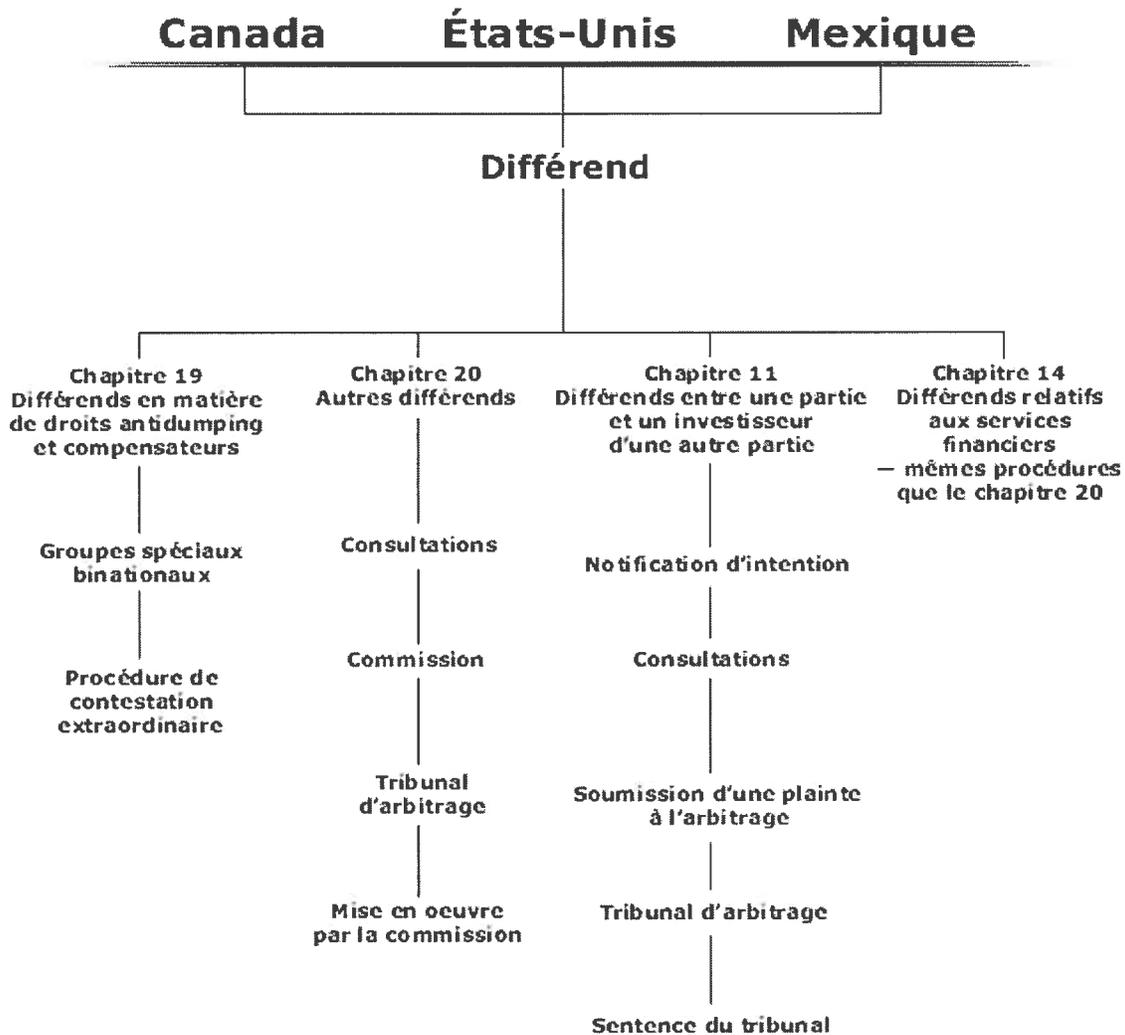
14. Les dispositions des articles XXII et XXIII du GATT de 1994, telles qu'elles sont précisées et mises en application par le Mémoire d'accord sur le règlement des différends, pourront être invoquées pour ce qui est des mesures affectant l'observation du GATT de 1994 prises par des gouvernements ou administrations régionaux ou locaux sur le territoire d'un Membre. Lorsque l'Organe de règlement des différends aura déterminé qu'une disposition du GATT de 1994 n'a pas été observée, le Membre responsable prendra toutes mesures raisonnables en son pouvoir pour que ladite disposition soit

observée. Les dispositions relatives à la compensation et à la suspension de concessions ou autres obligations s'appliquent dans les cas où il n'a pas été possible de faire observer une disposition.

15. Chaque Membre s'engage à examiner avec compréhension toutes représentations que pourra lui adresser un autre Membre au sujet de mesures affectant le fonctionnement du GATT de 1994 prises sur son territoire et à ménager des possibilités adéquates de consultation sur ces représentations.

Annexe II
Règlement des différends sous l'ALÉNA

Le règlement des différends sous l'ALÉNA



Source : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, gouvernement du Canada

Annexe III
Comparaison du Système Harmonisé (SH) et du SCIAN

	SH	SCIAN
Nom	Système harmonisé	Système de classification des industries de l'Amérique du Nord
Origine	Classification internationale des marchandises élaborée sous les auspices de l'Organisation Mondiale des Douanes (OMD).	Crée par l'institut national de statistique du Canada, des États-Unis et du Mexique dans le contexte de l'ALÉNA.
But	Établir un système qui puisse permettre une comparaison entre les pays	Fournir des définitions communes de la structure des activités économiques des trois pays, ainsi qu'un cadre statistique commun.
Nomenclature	Système de classement utilisé pour classer les produits de base qui sont échangés.	Système de classement des unités de production au niveau des établissements qui composent les industries.
Structure	Comprend des chapitres (2 chiffres : SH2)), des chapitres (4 chiffres; SH4) et des sous-titres (6 chiffres; SH6)	Comprend des secteurs (2 chiffres), des sous-secteurs (3 chiffres), des groupes (4 chiffres) et des classes industrielles (5 et 6 chiffres).

Annexe IV
Précisions concernant la réciprocité des sources statistiques
Canada-États-Unis. Extrait du site www.strategis.gc.ca

En vertu d'un protocole d'entente de 1987 conclu entre les deux pays, les États-Unis (le *U.S. Census Bureau*) remplace les statistiques des exportations américaines vers le Canada par les statistiques des importations canadiennes.

De même, le Canada (*Statistique Canada/Agence de douane et du revenu du Canada*) remplace ses statistiques des exportations canadiennes vers les États-Unis par les statistiques des importations américaines. Veuillez noter que cela ne comprend pas les expéditions destinées à des pays tiers qui transitent par le Canada ni les expéditions de certains produits vers le Canada en vue d'un entreposage avant exportation vers un pays tiers.

Ces substitutions visent à améliorer la qualité de l'information, car les statistiques du commerce fondées sur les données douanières sont plus précises pour ce qui est d'évaluer les importations que les exportations. Cela tient au fait que les douanes sont généralement plus vigilantes lorsque que des produits entrent dans le pays que lorsqu'ils en sortent.

Mise en garde

L'utilisation des données relatives aux importations canadiennes pour produire des données sur les exportations américaines suppose quelques ajustements aux fins de comparaison.

Les exportations américaines sont évaluées au port maritime, à l'aéroport ou au bureau d'exportation frontalier américains et ces évaluations tiennent compte des frais de transport terrestre. Les importations canadiennes sont évaluées au point d'origine aux États-Unis et ces évaluations ne tiennent pas compte des frais de transport jusqu'au port d'embarquement américain. Pour compenser, le Canada ajoute environ 4,5 p. 100 à la valeur de chaque transaction afin de couvrir les frais de transport terrestre (excepté pour les expéditions où le fret n'entre pas en considération, par ex., gros avions, navires et plates-formes de forage.)

Les utilisateurs de données doivent savoir que la comparaison entre des données sur les exportations américaines et des données correspondantes sur les importations canadiennes à des niveaux de produit détaillés n'est pas recommandée. Des corrections, des différences dans l'interprétation des classifications et dans les méthodes de vérification et de traitement rendent ces comparaisons incertaines.

Annexe V
Liste des chapitres du Système Harmonisé (S.H.)

- 01 - Animaux vivants
- 02 - Viandes et abats comestibles
- 03 - Poissons, crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques
- 04 - Produits de la laiterie, oeufs, miel et autres produits comestibles d'origine animale
- 05 - Autres produits d'origine animale non dénommés ailleurs
- 06- Arbres vivants, plantes, bulbes, fleurs coupées.
- 07 - Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires
- 08 - Fruits comestibles et écorces d'agrumes ou de melons
- 09 - Café, thé, maté et épices
- 10 - Céréales
- 11 - Produits de la minoterie; malt, amidons et féculés; inuline et gluten de froment
- 12 - Graines, semences et fruits; plantes industrielles ou médicinales; pailles et fourrages
- 13- Gomme, résine.
- 14 - Matières à tresser et autres produits d'origine végétale non dénommés ailleurs
- 15 - Graisses, huiles, produits de leur dissociation et cires
- 16 - Préparations de viande, de poissons et d'invertébrés aquatiques
- 17 - Sucres et sucreries
- 18 - Cacao et ses préparations
- 19 - Préparations à base de céréales, de farines, d'amidon, de pâtes, de féculés ou de lait
- 20 - Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes
- 21 - Préparations alimentaires diverses
- 22 - Boissons, liquides alcooliques et vinaigres
- 23 - Résidus et déchets des industries alimentaires; aliments préparés pour animaux
- 24 - Tabacs et succédanés de tabac fabriqués
- 25 - Sel; soufre; terres et pierres; plâtres, chaux et ciments
- 26 - Minerais, scories et cendres
- 27 - Combustibles minéraux et matières bitumineuses, huiles et cires minérales
- 28- Produits chimiques inorganiques; composés de métaux précieux et d'éléments radioactifs
- 29 - Produits chimiques organiques
- 30 - Produits pharmaceutiques
- 31 - Engrais
- 32 - Tanins, pigments, peintures, vernis, encres et autres matières colorantes; mastics
- 33 - Huiles essentielles et résinoïdes; produits cosmétiques, de parfumerie ou de toilette
- 34 - Savons, préparations lubrifiantes ou pour lessives; cires; bougies et similaires
- 35- Colle, enzymes
- 36- Explosifs, produits pyrotechniques, allumettes
- 37- Produits photographique ou cinématographique
- 38 - Produits divers des industries chimiques
- 39 - Matières plastiques et ouvrages en ces matières
- 40 - Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc
- 41- Articles du cuir

- 42 - Ouvrages en cuir; articles de sellerie, de voyage ou en boyaux; sacs à main
- 43 - Pelleteries et fourrures; pelletries factices
- 44 - Bois, charbon de bois et ouvrages en bois
- 45- Liège et articles de liège
- 46 - Ouvrages de sparterie ou de vannerie
- 47 - Pâte de bois ou d'autres matières fibreuses cellulosiques; papier ou carton à recycler
- 48 - Papiers et cartons; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton
- 49 - Produits de l'édition, de la presse ou des autres industries graphiques
- 50 - Soie
- 51 - Laine, poils fin ou grossiers; fils et tissus de crin
- 52 - Coton
- 53- Textile vegetal, file et tissé
- 54 - Filaments synthétiques ou artificiels
- 55 - Fibres synthétiques ou artificielles discontinues
- 56 - Ouates, feutres et nontissés; fils, ficelles, cordes, cordage et articles de corderie
- 57 - Tapis et autres revêtements de sol en matières textiles
- 58- Tissus spéciaux; dentelles, tapisseries, passementeries et broderies
- 56 - Ouates, feutres et nontissés; fils, ficelles, cordes, cordage et articles de corderie
- 59- Tissus imprégnés, enduits, recouverts ou stratifiés; articles textiles techniques
- 60 - Étoffes de bonneterie
- 61 - Vêtements et accessoires du vêtements, en bonneterie
- 62 - Vêtements et accessoires du vêtements, autres qu'en bonneterie (tissés)
- 63 - Autres articles textiles confectionnés; assortiments; friperie et chiffons
- 64 - Chaussures
- 65 - Coiffures
- 66- Parapluies, bâtons, etc.
- 67- Plumes préparées, fleurs artificielles
- 68 - Ouvrages en pierres, plâtre, ciment, amiante, mica ou matières analogues
- 69- Produits céramiques
- 70 - Verre et ouvrages en verre
- 71 - Perles, pierres gemmes, métaux précieux, monnaies et bijouterie
- 72 - Fonte, fer et acier
- 73 - Ouvrages en fonte, fer ou acier
- 74 - Cuivre et ouvrages en cuivre
- 75- Nickel et autres articles de nickel
- 76 - Aluminium et ouvrages en aluminium
- 78- Plomb et autres articles de plomb
- 79- Zinc and autres articles de zinc
- 80- Étain et autres articles d'étain
- 81- Métaux non-précieux et autres articles
- 82 - Outils et outillage, articles de coutellerie et couverts de tables en métaux communs
- 83 - Ouvrages divers en métaux communs
- 84 - Réacteurs nucléaires; chaudières, machines, appareils et engins mécaniques
- 85 - Machines, appareils et matériels électriques ou électroniques
- 86 - Véhicules pour voies ferrées (y compris appareils de signalisation)
- 87 - Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres

- 88 - Navigation aérienne ou spatiale
- 89 - Navigation maritime ou fluviale
- 90 - Instruments médico-chirurgicaux, d'optique, de mesure et autres similaires
- 91 - Horlogerie
- 92 - Instruments de musique, pièces et accessoires
- 93- Armes et munition, pièces et accessoires
- 94 - Meubles et articles de literie; Lampes et enseignes lumineuses; constructions préfabriquées
- 95 - Jouets, jeux et articles pour divertissements ou pour sports
- 96 - Ouvrages divers
- 97 - Objets d'art, de collection ou d'antiquité

Annexe VI : Régions américaines selon la typologie d'Industrie Canada

Régions américaines selon la typologie d'Industrie Canada

Nouvelle-Angleterre	Mi-Est	Grands lacs	Far West
Massachusetts	New-York	Michigan	Californie
Maine	Pennsylvanie	Illinois	Washington
Vermont	New Jersey	Ohio	Oregon
Connecticut	Maryland	Wisconsin	Neveda
New Hampshire	delaware	Indiana	Alaska
Rhode Island	Columbia		Hawaii
Sud-est	Plaine	Sud-ouest	Montagnes rocheuses
Tennessee	Minnesota	Texas	Montana
Georgie	Missouri	Arizona	Utah
Kentucky	Iowa	Oklahoma	Wyoming
Floride	Kansas	Nouveau-Mexique	Colorado
Virginie	Dakota du Nord		Idaho
Caroline Nord	Nebraska		
Caroline Sud	Dakota du Sud		
Alabama		Autres États des États-Unis	
Arkansas		Porto Rico	
Louisiane		Îles Vierges	
Virginie de l'Ouest		Autres États des États-Unis (Non identifiés)	
Mississippi			