

Le libre-échange dans les Amériques : vers une structuration du continent américain ?

Louis Perret

Volume 28, Number 1, March 1997

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1035705ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1035705ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Éditions Wilson & Lafleur, inc.

ISSN

0035-3086 (print)

2292-2512 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Perret, L. (1997). Le libre-échange dans les Amériques : vers une structuration du continent américain ? *Revue générale de droit*, 28(1), 5–23.
<https://doi.org/10.7202/1035705ar>

Article abstract

In the first part of this article, which deals with the evolution of free trade in the Americas, the author explains how differently structured and more varied regions were developed in Latin Americas before there were in North America.

In the second part of the article, the author highlights the movement towards strengthening these regional free trade areas at the same time seeking to establish a vast continental free trade area that extends from Baffin Island to Tierra del Fuego. What will be the structure of this new free trade area? What role will NAFTA play, due to its accession clause? What will be the role of the Free Trade Area of the Americas (FTAA) which, as a result of the Miami Summit of 1994, the 34 countries of the continent have committed to creating before the year 2005?

Le libre-échange dans les Amériques : vers une structuration du continent américain?¹

LOUIS PERRET

Doyen à la Faculté de droit
de l'Université d'Ottawa

RÉSUMÉ

Dans cet article, consacré à l'évolution du libre-échange dans les Amériques, l'auteur montre, dans une première partie, que diverses structures d'espaces marchands se sont développées plus tôt et selon des modèles plus variés, entre les pays d'Amérique latine, qu'entre ceux d'Amérique du Nord.

Dans une deuxième partie, il souligne que, depuis les années 1990, la tendance de cette évolution est de renforcer ces espaces marchands régionaux, tout en cherchant à établir, pour la première fois, une vaste zone de libre-échange continentale qui s'étendra de la Terre de Baffin à la Terre de Feu. Quelle en sera la structure? À cet égard, quel sera le rôle de l'ALENA, en raison de sa clause d'accession? Quel sera celui de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), que se sont engagés à réaliser d'ici l'an 2005 les 34 pays du continent, suite au Sommet de Miami de décembre 1994?

ABSTRACT

In the first part of this article, which deals with the evolution of free trade in the Americas, the author explains how differently structured and more varied regions were developed in Latin Americas before there were in North America.

In the second part of the article, the author highlights the movement towards strengthening these regional free trade areas at the same time seeking to establish a vast continental free trade area that extends from Baffin Island to Tierra del Fuego. What will be the structure of this new free trade area? What role will NAFTA play, due to its accession clause? What will be the role of the Free Trade Area of the Americas (FTAA) which, as a result of the Miami Summit of 1994, the 34 countries of the continent have committed to creating before the year 2005?

1. Texte présenté dans le cadre du colloque international « Le "partenariat" entre l'Union européenne et les Amériques : le libre-échange en question » organisé par le Centre de Recherches Européennes de l'Université de Rennes, I, les 29 et 30 novembre 1996. L'auteur tient à remercier madame Judy Korecky (LL.B.) pour la vérification des notes et des données statistiques.

SOMMAIRE

Introduction	6
I. L'existence de diverses structures d'intégration économique sub-régionales	7
A. Les structures d'intégration économiques de l'Amérique latine et les Caraïbes..	7
1. La diversité des structures	7
2. Les résultats.....	9
B. La structure de l'intégration économique de l'Amérique du Nord	11
1. Le Canada et les États-Unis	11
a) Objectifs et structure de l'Accord de libre-échange bilatéral (ALE).....	11
b) Résultats.....	13
2. Canada — États-Unis — Mexique (ALENA).....	14
a) Objectifs et structure de l'ALENA	14
b) Résultats.....	16
II. À la recherche d'une structure d'intégration économique continentale appropriée.....	17
A. L'ALENA, structure d'intégration économique pour le Chili et les Amériques?	18
B. Vers la création d'une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA)?.....	20
Conclusion.....	22

INTRODUCTION

Tout comme en Europe, sur le continent américain, l'idée d'une intégration régionale ne date pas des quarante dernières années. En fait, elle remonte en Amérique latine au temps de l'Indépendance (XIX^e), puisque tous les héros de celle-ci : Bolívar, San Martín, Artigas, O'Higgins et Martí², ont cherché à établir différents types d'unions régionales.

En Amérique du Nord, les États-Unis ont tenté à deux reprises, mais sans succès, de conquérir le Canada (guerres de 1775-1776 et de 1812-1814). Ils ont cependant réussi à annexer la moitié du territoire mexicain, suite à la guerre de 1847-1848 (perte de l'Arizona, de la Californie, du Colorado, du Nevada, du Nouveau Mexique, de l'Utah, et du Texas).

Ces tentatives d'intégration armées, réussies ou non, ont heureusement cédé la place à des politiques plus pacifiques d'intégration économique à compter des années 1960, encore que certaines régions d'Amérique latine aient été très sérieusement perturbées, jusqu'à la fin des années 1980, par la guerre froide (ex. : Amérique Centrale, Cuba), par des guerres civiles (ex. : le Guatemala) ou par des conflits frontaliers (ex. : entre le Pérou et l'Équateur, des années 1940 jusqu'en juillet 1995; entre le Chili et l'Argentine).

2. Les libérateurs de l'Amérique latine : Simón de Bolívar (1783-1830) libérateur du Venezuela, de la Colombie, de l'Équateur, et créateur de la Bolivie; José de San Martín (1778-1850) libérateur de l'Argentine et du Pérou; José Gervasio Artigas (1764-1850) chef du premier gouvernement national uruguayen; Bernardo O'Higgins (1778-1842) libérateur du Chili; José Martí (1853-1895) libérateur de Cuba.

Nous verrons dans une première partie que diverses structures d'intégrations économiques se sont progressivement développées sur le continent américain, mais seulement à un niveau sub-régional. Il reste cependant à trouver une structure d'intégration économique appropriée et adaptée à l'échelle des Amériques, ce qui fera l'objet d'une deuxième partie.

I. L'EXISTENCE DE DIVERSES STRUCTURES D'INTÉGRATION ÉCONOMIQUES SUB-RÉGIONALES

Ces diverses structures se sont développées plus tôt et selon des modèles plus variés en Amérique latine qu'en Amérique du Nord.

A. LES STRUCTURES D'INTÉGRATION ÉCONOMIQUES DE L'AMÉRIQUE LATINE ET DES CARAÏBES

1. La diversité des structures

Dès 1960, et sans doute stimulés par la création du Marché commun européen, plusieurs pays d'Amérique latine décidèrent de conclure entre eux des **accords sectoriels** de libre-échange avec l'établissement de l'Association latino-américaine de libre-échange. Celle-ci deviendra, en 1980, l'Association latino-américaine d'intégration³. Elle comprend aujourd'hui l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, la Colombie, le Chili, l'Équateur, le Mexique, le Paraguay, le Pérou, l'Uruguay et le Venezuela.

En 1960, divers pays d'Amérique centrale (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua) établissaient entre eux une **union douanière** sous le nom de « Marché commun d'Amérique centrale ». De leur côté plusieurs pays des Caraïbes ayant récemment obtenu leur indépendance de la Couronne britannique, créèrent en 1967 l'Association de libre-échange des Caraïbes (CARIFTA), qui deviendra en 1973 le CARICOM⁴, en se transformant en une **union douanière**, entre la Barbade, la Guyane, la Jamaïque, Trinidad et Tobago. Enfin, divers pays des Andes (Bolivie, Colombie, Chili⁵, Équateur et Pérou) établirent entre eux une **union douanière**, en 1969, sous le nom de Pacte Andin.

Ces premiers accords d'intégration économiques n'ont cependant eu qu'un succès très mitigé au cours de leurs 25 à 30 premières années d'existence en raison de leur politique de fermeture et de protectionnisme à l'égard des tiers (politique de substitution aux importations⁶); de la crise économique engendrée

3. I. AUVERNA *et al.*, « Annexe I Informations générales et statistiques concernant les zones de libre-échange dans les Amériques », *Le libre-échange dans les Amériques (Une perspective continentale)/Free Trade in the Americas (An Hemispheric Approach)*, N. LACASSE, L. PERRET (dir.), Collection Bleue, Montréal, Wilson & Lafleur Ltée, 1996, p. 592.

4. Le CARICOM se compose aujourd'hui de : Antigua et Barbudos, la Barbade, le Belize, la Dominique, le Grenade, la Guyane, la Jamaïque, le Montserrat, San Cristobal et Niever, Ste-Lucie, Saint Vincent, les Grenadines, Trinidad et Tobago, et le Suriname.

5. Le Chili s'en est retiré en 1976.

6. Théorie développée par Raúl Prebisch, économiste chilien qui a œuvré au sein de la CEPAL de 1948 à 1963. G.C. HUFBAUER et J.J. SCHOTT, *Western Hemisphere Economic Integration*, Washington, Institute for International Economics, 1994, p. 64. B. BALASSA *et al.*, *Toward Renewed Economic Growth in Latin America*, Washington, Institute for International Economics, 1986.

par le poids de la dette, et dans certains cas, des effets de la guerre froide (Amérique centrale).

Au début des années 1990, avec la fin de la guerre froide, le retour à la démocratie dans tous les pays d'Amérique latine (à l'exception de Cuba), le règlement de la dette, et le constat d'échec de la politique de substitution aux importations, les pays de la région, sous l'impulsion du F.M.I. ont entamé une politique d'ouverture. Tous ont maintenant adhéré au GATT⁷ et la plupart ont participé activement, à compter de 1986, aux négociations de l'Uruguay Round qui ont conduit à la création de l'O.M.C. en 1995.

À ces facteurs, se sont ajoutés d'autres événements qui ont également contribué à raviver le mouvement d'intégration économique en Amérique latine et dans les Caraïbes, notamment : l'élargissement et le renforcement de l'Europe avec la signature du Traité de Maastricht en 1992 et la création de l'Union européenne en 1993; l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989; l'annonce de l'Initiative Bush pour les Amériques en 1990, en vue de développer des accords de libre-échange entre les États-Unis et tous les pays du continent⁸.

C'est ainsi que les pays du Marché commun d'Amérique centrale⁹, du Pacte Andin et du CARICOM, ont à la fin des années 1980 et au début des années 1990, revu leurs structures afin principalement de relancer entre eux la libéralisation du commerce et d'établir un tarif extérieur commun non prohibitif à l'égard des pays tiers, et conforme aux obligations du GATT (O.M.C.). Ils rejetèrent ainsi leur politique antérieure de substitution aux importations.

À cette même époque et animés par cette philosophie d'ouverture commerciale, l'Argentine et le Brésil, les deux géants de l'Amérique latine qui ont marqué par leurs confrontations économiques plus de cent ans d'histoire de cette région, décidèrent de coopérer dans le cadre d'un accord d'intégration économique incluant l'Uruguay et le Paraguay. Le MERCOSUR¹⁰ fut ainsi créé en 1991. Il se transforma en une **union douanière** entre ces quatre mêmes pays (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay), le 1^{er} janvier 1995. Il représente le marché le plus important de l'Amérique latine avec 200 millions de consommateurs¹¹.

7. E. HOROWITZ, « The Americas and GATT: The Challenges and Opportunities of Transition », *Vers une Amérique sans frontière/Towards a Borderless America*, L. PERRET (dir.) Collection Bleue, Montréal, Wilson & Lafleur Ltée, 1996, pp. 25-39. Le Panama et l'Équateur sont en cours de procédure d'accession.

8. I. AUVERNA *et al.*, *loc. cit.*, note 3, p. 589.

9. Le Marché commun d'Amérique centrale a été établi, en 1993, avec le Panama, une autre structure d'intégration économique appelée « Système d'intégration d'Amérique centrale » (SICA). C.P. GOUDIÑO, « Les sources du droit de l'intégration en Amérique centrale : du régionalisme interne au régionalisme externe », *loc. cit.*, note 7, p. 77.

10. J.C. ARCAGNI, « Mercosur: bilan de l'étape de transition et perspectives de réalisation », *loc. cit.*, note 8, pp. 419-431; Y. CHALOULT, « The Southern Common Market (Mercosur) and the Latin American Integration », *loc. cit.*, note 3, pp. 433-448. M. DUQUETTE, « Le MERCOSUR entre la logique du libre-échange et le modèle de l'union économique », *loc. cit.*, note 7, pp. 217-244. A. DURAN MARTINEZ « Table Ronde : Le MERCOSUR et le libre-échange dans les Amériques », (1996) 27 R.G.D. 69-90.

11. *L'État du Monde*, Montréal, Les Éditions Boréal, 1997, pp. 552-553.

De leur côté, la Colombie, le Mexique et le Venezuela concluaient un **accord de libre-échange** qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1995 sous le nom de GROUPE DES TROIS¹². Le Chili a par ailleurs conclu, à partir de 1992, des **accords bilatéraux de libre-échange** avec le Mexique (1992), le Venezuela (1993), la Colombie (1994), l'Équateur (1995) et le MERCOSUR (1996).

Il est à noter cependant que tous ces accords, qu'ils soient d'Union douanière ou de libre-échange, ne couvrent que telle ou telle région de l'Amérique latine, et qu'ils n'ont de vocation à s'étendre, selon leurs diverses clauses d'accession, qu'à l'égard d'autres pays de cette partie du continent. Ils ne prévoient pas une expansion possible vers le nord, au-delà du Mexique qu'ils incluent dans l'Amérique latine.

Quels sont les résultats de ces divers efforts de libéralisation du commerce dans cette région?

2. Les résultats

Les résultats sont très positifs si l'on en juge par l'augmentation du flux commercial à l'intérieur de chaque groupe sub-régional.

TABLEAU A

EXPORTATIONS INTRA-GROUPES¹³ (en pourcentage)		
	1990	1994
Pacte Andin	4.1	10.0
MERCOSUR	8.9	19.1
Marché commun d'Amérique centrale	17.3	21.6
CARICOM	12.6	11.5 (1992)

Cependant, l'augmentation du commerce à l'intérieur de chaque groupe ne doit pas faire perdre de vue que pour chacun de ces groupes, le commerce intra-groupe ne représente qu'une faible proportion par rapport à leurs exportations à l'extérieur du groupe, ainsi que le montre le tableau suivant.

12. M. IBARRA, « The G-3 Negotiations », *loc. cit.*, note 3, pp. 403-416.

13. *Toward Free Trade in the Americas*, Trade Unit, O.E.A., Washington, 1995, p. 13.

TABLEAU B**EXPORTATIONS PAR GROUPES SUB-RÉGIONAUX¹⁴**
Moyennes 1989-1992 (en pourcentage)

	Pacte Andin	MERCOSUR	Marché commun d'Amérique centrale	CARICOM	Amérique latine et Caraïbes	ALENA	Union européenne
Pacte Andin	8.9	3.1	1.7	1.8	14.1	46.1	19.1
MERCOSUR	3.8	10.6	0.4	0.4	19.8	22.5	27.6
Marché commun d'Amérique centrale	0.8	0.1	15.5	0.9	19.5	48.8	18.2
CARICOM	1.6	1.5	0.3	6.7	10.4	48.4	19.7
Amérique latine et Caraïbes	3.2	5.6	1.4	1.0	13.7	43.3	20.6
ALENA	1.6	1.5	0.7	0.8	10.6	41.7	17.6

14. *Id.*, p. 15.

Il résulte de ces statistiques que les principaux clients des groupes sub-régionaux d'Amérique latine et des Caraïbes, ne sont pas le groupe sub-régional auquel ils appartiennent, ni même l'Amérique latine et les Caraïbes, mais plutôt l'ALENA et l'Union européenne. C'est donc vers ces régions que les divers groupes d'Amérique latine auraient un grand intérêt à jeter également des ponts pour faciliter le commerce, dans la mesure naturellement où ils souhaiteraient bénéficier de règles encore plus libératrices du commerce international que celles mises en place par l'O.M.C., auquel ont maintenant adhéré presque tous les pays du continent.

Mais qu'en est-il de la structure et de l'orientation du libre-échange dans la partie nord du continent américain ?

B. LA STRUCTURE DE L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE DE L'AMÉRIQUE DU NORD

1. Le Canada et les États-Unis

Entre le Canada et les États-Unis les rapports commerciaux ont traditionnellement été basés sur le libéralisme instauré par le GATT depuis 1948. Les deux pays ont cependant conclu un accord sectoriel, en 1965, dans le domaine de l'automobile, bien connu sous le nom d'Autopact. Cependant, face à l'augmentation du flux commercial dans les autres secteurs de l'activité commerciale; face au champ limité et à la portée insuffisante des règles du GATT dans certains domaines (services, agriculture, investissements, règlement des différends, etc.); face également à la multiplication des conflits commerciaux entre les deux pays, alimentés par les mesures protectionnistes adoptées par l'Administration des États-Unis sous la pression du puissant lobby de l'industrie américaine, les deux pays en vinrent à négocier un **accord de libre-échange** bilatéral qui entra en vigueur le 1^{er} janvier 1989.

a) Objectifs et structure de l'Accord de libre-échange bilatéral (ALE)

L'objectif était en effet de faciliter le commerce entre les deux pays, dont le flux total, représentait à cette époque 71 % de l'ensemble des exportations canadiennes et 21,5 % de celle des États-Unis¹⁵. Le but de cet accord était d'aller au-delà du GATT en matière d'élimination des tarifs douaniers, puisque ces derniers devaient être réduits à zéro immédiatement, ou au bout d'une période de 5 à 10 ans selon les divers types de produit. Il était également d'ouvrir les marchés aux biens (incluant les produits agricoles et le secteur automobile), aux services et aux investissements originaires des deux pays. De plus, il visait à garantir l'accès à ces marchés grâce à des recours destinés à remédier aux mesures protectionnistes qu'adopterait éventuellement l'une des parties en violation de l'accord. Cette garantie d'accès permettrait aux industriels et aux exportateurs de prévoir leur production en fonction d'un marché de 288 millions de consommateurs¹⁶, et donc de planifier à long terme les investissements dans la recherche et la production

15. *Direction of Trade Statistics Yearbook*, United Nations, 1995, pp. 145 et 435.

16. *L'État du Monde*, Montréal, les Éditions Boréal, 1995, p. 409. La population du Canada est de 28,15 millions, celle des États-Unis de 260,5 millions et celle du Mexique de 91,84 millions.

spécialisée, hautement compétitive. Ils pourraient en outre réaliser des économies d'échelle.

La structure juridique adoptée en conséquence est cependant des plus légères. Elle suit en cela la réticence traditionnelle des États-Unis à l'égard de l'institutionnalisation des organismes internationaux. Les plus efficaces étant, selon leur conception, ceux qui comme le GATT n'ont pas d'existence propre et fonctionnent avec un minimum de technocrates!

De fait, la *structure juridique* de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis est des plus simples¹⁷. Elle se compose d'une Commission mixte du commerce Canada-États-Unis dont le mandat est de veiller à la mise en œuvre et au bon fonctionnement de l'Accord, à son interprétation et à l'organisation du système de règlement des différends. Les membres de cette Commission sont les ministres du commerce international des deux pays ou leurs délégués. Ils doivent se réunir une fois par an en session ordinaire, alternativement dans chaque pays. La Commission établit ses propres règles de fonctionnement et de procédure. Ses décisions sont adoptées par consensus.

La Commission peut également établir des *groupes de travail spéciaux ou permanents*¹⁸ afin de leur déléguer des responsabilités particulières. L'Accord prévoit la création d'un groupe de travail spécifique en vue de l'établissement de règles plus efficaces en matière de subventions gouvernementales ou de réduction des prix qu'elles peuvent entraîner.

Quant au règlement des différends¹⁹, l'Accord n'institue pas de cour de justice supranationale; il prévoit tout simplement l'établissement de *groupes spéciaux ad hoc*, constitués de spécialistes désignés à partir d'une liste préétablie, afin de régler un litige spécifique. Au cas où la partie fautive, responsable de la violation de l'Accord, ne se conformerait pas aux recommandations du groupe spécial, la sanction généralement prévue est la possibilité pour l'autre partie d'adopter une mesure de rétorsion compensatoire équivalente à la perte subie. Par ailleurs, toute décision rendue par un groupe spécial suite à l'examen de décision finale en matière de droit anti-dumping et compensateur aura force obligatoire pour les parties.

Enfin, pour aider la Commission dans l'accomplissement de son mandat, ainsi que les groupes de travail et les groupes *ad hoc* de règlement des différends, l'Accord institue un *secrétariat permanent* qui se compose de deux bureaux, l'un situé à Washington et qui traite des problèmes relatifs à l'application de l'Accord aux États-Unis, l'autre situé à Ottawa, qui s'occupe des affaires relatives à l'application de l'Accord au Canada²⁰.

Quant à son contenu substantiel, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis est extrêmement détaillé. Ses 21 chapitres sont en effet le résultat de négociations très concrètes et très spécifiques. Son style de rédaction est une véritable épreuve pour les juristes en provenance de pays de droit codifié, car il s'inspire de la méthode de rédaction des *Statutes* de la common law. Il reprend en grande partie les principes de base du GATT (O.M.C.) auxquels il fait référence à maintes reprises, ainsi qu'aux travaux de l'« Uruguay Round ». À cet égard, il peut être intéressant de souligner que l'Accord de libre-échange, à l'époque de son entrée en vigueur (1989), contenait déjà des chapitres en voie de gestation dans le

17. Chapitre 18, *Dispositions institutionnelles*, art. 1802, de l'ALENA.

18. Article 1907 de l'ALENA.

19. Chapitres 18 et 19, articles 1807(9), 1903(3)b), 1904(9) de l'ALENA.

20. Article 1909 de l'ALENA.

cadre du GATT, tels que ceux concernant l'agriculture ou les services, et qui furent plus tard intégrés à l'O.M.C. en 1995. Ces règles et obligations vont cependant au-delà.

Quels ont été les résultats de cet Accord entre 1989 et 1994, date à laquelle il fut remplacé par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) qui intégrait le Mexique?

b) Résultats

Pour le Canada les résultats sont d'autant plus significatifs, qu'étant la partie la plus économiquement faible de l'Accord, elle avait le plus à craindre. Or pour le Canada les résultats ont été très positifs puisque ses exportations de biens vers les États-Unis ont fait un bond de 27 %, que celles des services ont également augmenté de 20,3 % et que les investissements canadiens aux États-Unis ont progressé de 16 % face à une augmentation de 18 % dans le sens inverse²¹. Par ailleurs, la création de cette zone de libre-échange a attiré de nombreux nouveaux investissements étrangers tant au Canada qu'aux États-Unis.

De leur côté, les économistes s'accordent pour dire que la crise économique des années 1990 aurait été plus sévère au Canada en l'absence de l'Accord de libre-échange, puisque celui-ci en augmentant les exportations a créé au pays plus d'emplois que n'en ont supprimés la crise et les restructurations d'entreprises confrontées à la concurrence des États-Unis. Au Canada, en effet, un emploi sur trois dépend des exportations et chaque milliard de dollars d'exportation supplémentaire crée 12 000 emplois au pays²². L'Accord de libre-échange n'a par ailleurs pas provoqué d'exode massif des entreprises d'un pays au détriment de l'autre.

Un autre grand succès de l'Accord de libre-échange réside dans le bon fonctionnement du mécanisme de règlement des différends. Grâce au sérieux et à l'impartialité des groupes *ad hoc*, les décisions ont été rendues indépendamment de la nationalité canadienne ou américaine des personnes qui y ont siégé. Il en résulte que le Canada a obtenu justice à sa satisfaction, face aux diverses mesures protectionnistes adoptées par l'Administration américaine en violation de l'Accord de libre-échange, et suite aux pressions exercées par les puissants groupes industriels. Il s'ensuit que les relations commerciales entre les deux pays sont aujourd'hui régies par la règle de droit et non plus par celle de la jungle où règne la volonté du plus fort. Pour le Canada, il s'agit d'un acquis très sérieux du fait qu'environ 80 % de son commerce se fait avec les États-Unis²³!

Mais, puisque cet Accord Canada-États-Unis fonctionnait bien, pourquoi y avoir ajouté le Mexique, un pays qui traditionnellement appartient à l'Amérique latine?

21. N. LACASSE, « Bilan intérimaire de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis », *loc. cit.*, note 3, pp. 149-195, particulièrement pp. 154, 167-169.

22. *CanadExport*, Vol. 14, n° 15, le 16 septembre 1996, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), p. 1. *CanadExport*, Vol. 14, n° 1, le 15 janvier 1996, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), p. 4.

23. *Commerce des marchandises du Canada*, Statistique Canada, Révisé : le 15 septembre 1996, n° 38, Direction de l'analyse commerciale et économique (EET), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

2. Canada — États-Unis — Mexique (ALENA)

a) Objectifs et structure de l'ALENA

— Objectifs

En premier lieu le Mexique est un pays qui, après avoir pratiqué une politique commerciale protectionniste et fermée selon les principes de la substitution aux importations, a radicalement changé d'orientation en adhérant au GATT en 1986. La nouvelle politique d'ouverture de son marché envers les exportations étrangères, ainsi que la modernisation de ses lois commerciales rendaient désormais possible la négociation d'un accord de libre-échange.

En second lieu, le Mexique avait le même intérêt que le Canada à fonder sur la règle de droit ses relations commerciales avec les États-Unis où il exporte plus de 73,7 % de ses produits²⁴.

De leur côté les États-Unis, qui doivent reconvertir leur économie depuis la fin de la guerre froide, avaient intérêt à obtenir le libre accès à un marché de 90 millions de consommateurs²⁵. De plus, ils fondaient l'espoir qu'avec le libre-échange le Mexique développerait son économie et créerait ainsi des emplois à l'intérieur de ses propres frontières. Cela éliminerait en conséquence l'émigration illégale vers les États-Unis.

Quant au Canada, en tant que pays exportateur, son intérêt était bien évidemment de donner libre accès à ses produits, services et investissements à un nouveau marché qui totaliserait alors 380 millions de consommateurs. Celui-ci aurait désormais une dimension comparable à celle de l'Union européenne²⁶.

— Structure

Mais pourquoi ne pas s'être contentés d'accords bilatéraux conclus entre le Mexique et les États-Unis d'une part, le Canada et le Mexique d'autre part, comme cela était déjà le cas entre le Canada et les États-Unis? C'est d'ailleurs ainsi que le processus a failli s'engager. Le Canada a, en effet, exercé des pressions sur les deux autres pays afin que l'on adopte plutôt une structure d'intégration trilatérale. Nous verrons, par la suite, pourquoi.

En effet, un an et demi après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les présidents Bush et Salinas annoncèrent le 11 juin 1990, que les États-Unis et le Mexique allaient entamer des négociations bilatérales en vue d'en arriver à un accord de libre-échange entre leurs deux pays. Seize jours plus tard, soit le 27 juin 1990, le président Bush dévoilait officiellement la politique de libre-échange qu'il voulait développer entre les États-Unis et tous les autres pays d'Amérique latine et des Caraïbes, sur la base d'accords de libre-échange bilatéraux. Il citait comme premier pas dans cette direction les négociations annoncées antérieurement entre les États-Unis et le Mexique. Cette poli-

24. *L'État du Monde*, op. cit., note 11, p. 508.

25. *Id.*, p. 509.

26. 372 millions de population, *id.*, p. 676.

tique est connue sous le titre de « The Enterprise for the Americas Initiative », ou encore sous le nom de « Bush Initiative for the Americas »²⁷.

C'est par réaction à cette politique unipolaire de libre-échange énoncée par les États-Unis, que le Canada demanda à être intégré dans les négociations entre le Mexique et les États-Unis. Le Canada craignait en effet que cette politique ait comme conséquence d'attirer tous les investisseurs aux États-Unis, le centre du système, où ils pourraient bénéficier de l'avantage de tous les accords de libre-échange conclus entre les États-Unis et chaque pays signataire, alors qu'en demeurant dans ces derniers, les investisseurs ne pourraient bénéficier que d'un accord bilatéral et non de tous les autres. Ce système qui bénéficierait à l'un des partenaires seulement, au détriment des autres, a été décrié comme étant semblable à celui d'une roue de bicyclette où tous les rayons sont centrés sur le moyeu, sans communiquer entre eux (système du « *Hub and Spoke* »). Cette politique était présentée par le président Bush comme un nouveau modèle de développement pour l'Amérique latine et les Caraïbes, du fait qu'elle était basée sur le commerce, source de prospérité, et non plus sur l'aide, source de dépendance. En fait, elle n'était qu'une nouvelle forme de politique Monroe²⁸!

Au contraire, l'approche plurilatérale préconisée par le Canada ne présentait pas ce défaut d'équité. En effet, selon cette structure, tous les partenaires jouissent réciproquement des mêmes conditions d'accès aux marchés des uns et des autres. Il en résulte que les investisseurs, où qu'ils soient localisés dans la zone de libre-échange, ont accès à toutes les parties qui la composent, de telle sorte qu'ils n'ont aucun intérêt à se délocaliser vers un centre quelconque.

C'est finalement ce point de vue qui a prévalu comme choix de structure pour l'ALENA, puisque le 5 février 1991 des négociations trilatérales furent amorcées entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. L'ALENA fut signé entre les trois pays le 17 décembre 1992 et est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. Le texte de l'Accord comprenait alors une clause d'accession pour des membres futurs. Ceci signifie que ces derniers seront pleinement intégrés dans la zone et qu'ils auront accès au marché de tous les partenaires. Par ailleurs, il ne sera pas nécessaire de renégocier tout l'Accord entre les anciens membres lors de l'accession d'un nouveau partenaire. Ceci évitera que l'un des États déjà associé n'en profite pour tenter d'éliminer telle ou telle disposition de l'Accord qu'il estime ne pas lui être favorable. Ceci fut en effet le cas lors des négociations trilatérales de l'ALENA où les États-Unis tentèrent de remettre en question le mécanisme de règlement des différends dont le Canada était pleinement satisfait en raison des droits qu'il a ainsi pu faire respecter. Grâce à l'appui du Mexique, ce mécanisme a été maintenu et même amélioré. Il constitue l'un des piliers de l'ALENA.

Quant à son contenu, l'ALENA reprend en substance l'Accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis, en y intégrant cependant des questions nouvelles

27. J. PAUL, « The New Inter-American Development Policy : EAI and Its Effects on U.S.-Latin American and Caribbean Trade Relations », *loc. cit.*, note 3, pp. 43-72 et les Annexes I-IIIB pour des extraits du texte.

28. G.C. HUFBAUER et J.J. SCHOTT, *op. cit.*, note 6, p. 6. Le président des États-Unis James Monroe énonça en 1823 une doctrine qui repoussait toute intervention européenne dans les affaires de l'Amérique.

telles que la propriété intellectuelle et le transport terrestre. Il précise en outre les dispositions relatives aux règles d'origine. Il y ajoute également deux accords parallèles en droit du travail et en droit de l'environnement.

En matière institutionnelle, l'ALENA n'a pas changé les structures minimales de l'Accord bilatéral antérieur. Il s'est contenté de les modifier en fonction de l'existence d'un troisième membre. Il a cependant créé deux secrétariats spécialisés, l'un à Montréal chargé des questions relatives au droit de l'environnement, l'autre à Mexico spécialisé dans les problèmes de droit du travail. Il a également institué la Banque nord-américaine de développement, située à San Antonio, dont la mission est de financer les projets environnementaux dans la région frontalière entre le Mexique et les États-Unis.

b) Résultats

Du point de vue économique ceux-ci sont positifs.

Deux ans après son entrée en vigueur en 1994, le flux commercial entre les trois pays a augmenté selon le tableau ci-dessous.

TABLEAU C

ÉCHANGES COMMERCIAUX DES PARTENAIRES DE L'ALENA ²⁹ (milliards de dollars canadiens)				
Exportations		Canada	États-Unis	Mexique
Canada	1994		184,2	1,083
	(% d'écart)		(22,2 %)	(31,2 %)
	1995		209,9	1,142
	(% d'écart)		(13,9 %)	(5,4 %)
États-Unis	1994	137,3		69,4
	(% d'écart)	(20,5 %)		(33,0 %)
	1995	150,9		63,5
	(% d'écart)	(9,8 %)		(-8,5 %)
Mexique	1994	4,5	67,6	
	(% d'écart)	(21,5 %)	(29,8 %)	
	1995	5,3	84,7	
	(% d'écart)	(18,2 %)	(37,5 %)	

Entre le Canada et les États-Unis, le flux commercial atteint aujourd'hui plus d'un milliard de dollars par jour, ce qui en fait le plus important au monde entre deux pays. Le Canada exporte aujourd'hui 80 % de sa production aux États-Unis, soit une augmentation de 5 % par rapport aux débuts du libre-échange bilatéral de 1989. Face à l'importance de cette dépendance, il apparaît important pour le Canada de diversifier ses marchés en particulier vers le Mexique où ses exportations sont inférieures à 1 %; vers l'Amérique latine où elles sont d'environ

29. *L'Alena l'an deux 1994-1996 : Une perspective canadienne*, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), juin 1996, p. 6.

2 %; vers l'Europe où elles sont de l'ordre de 6 %, et vers l'Asie et le Japon où elles représentent respectivement 7 % et 4 %³⁰.

Il est à souligner que le Canada, grâce à son expérience et à son histoire avec les États-Unis, a joué un rôle important dans le choix d'une structure équilibrée et juste pour les différents partenaires de l'ALENA. Cette expérience pourra également être utile pour les autres pays du continent dans des négociations futures avec les États-Unis en vue de l'extension du libre-échange à l'échelle des Amériques.

Quant au Mexique, il a augmenté ses exportations vers les États-Unis de 29,8 % en 1994 et de 57,5 % en 1995³¹. Il devra cependant diversifier ses marchés puisqu'il exporte déjà plus de 73,7 % de sa production vers les États-Unis³². Néanmoins, cette augmentation des exportations lui aura permis de mieux supporter la crise économique de ces dernières années. Par ailleurs, l'un des effets de l'ALENA a été d'obtenir le soutien financier de ses partenaires du Canada et des États-Unis pour l'aider à surmonter cette crise. Les Mexicains regrettent cependant qu'il n'existe pas dans l'ALENA, contrairement à l'Union européenne, un fonds de développement régional qui leur permettrait de se relever et de se développer plus rapidement. Le Mexique n'a par ailleurs pas été envahi par des entreprises du Canada ou des États-Unis qui s'y seraient délocalisées. Le phénomène ne s'est pas produit, du moins pas de façon notable.

Le Mexique a en outre commencé à bénéficier des avantages du mécanisme de règlement des différends. Il a ainsi obtenu gain de cause dans plusieurs cas où des mesures protectionnistes injustifiées avaient été prises par l'administration américaine en violation de l'ALENA.

L'expérience du Mexique au sein de l'ALENA sera particulièrement importante à suivre dans la perspective de son expansion éventuelle vers l'Amérique latine et les Caraïbes. En effet, l'ALENA est la première expérience de libre-échange impliquant un pays d'Amérique latine avec les États-Unis et le Canada. De plus, en raison de l'existence de la clause d'accession sans limite géographique qu'il contient, l'ALENA est, du moins théoriquement, la seule structure d'intégration économique existante qui permette de jeter un pont à l'échelle continentale. Cela en ferait-il pour autant la structure la mieux appropriée ?

II. À LA RECHERCHE D'UNE STRUCTURE D'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE CONTINENTALE APPROPRIÉE

En fait, l'ALENA est la première structure d'intégration économique nord-sud que l'on ait effectivement tenté d'utiliser dans ce sens, en vue d'y intégrer le Chili (A). Cependant, les 34 États du continent sont à la recherche d'une autre structure pour réaliser la Zone de libre-échange des Amériques (B).

30. *Commerce des marchandises du Canada*, Statistique Canada, Révisé : le 15 septembre 1996, n° 38, Direction de l'analyse commerciale et économique (EET), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

31. Voir le tableau C, texte, *supra*, p. 16.

32. *L'État du Monde*, *op. cit.*, note 11, p. 508.

A. L'ALENA STRUCTURE D'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE POUR LE CHILI ET LES AMÉRIQUES ?

Depuis le départ de la junte militaire du général Pinochet en 1989, le Chili s'est vite rallié au courant libre échangiste. C'est ainsi qu'il a abaissé ses tarifs douaniers à 11 % sur la plupart des importations³³ et que tous les secteurs sont maintenant ouverts aux étrangers avec peu de restrictions. Il s'est par ailleurs lancé, depuis 1992, dans la négociation de plusieurs accords de libre-échange bilatéraux, ainsi que nous l'avons vu précédemment.

Avec les États-Unis, où il exporte 17,3 % de sa production³⁴, la tentation était forte pour le Chili de conclure également un accord bilatéral. Cependant, le Canada et le Mexique firent pression sur eux afin que cette extension du libre-échange se fasse de façon plurilatérale, au moyen de la clause d'accession de l'ALENA. Il s'agissait là d'éviter que les États-Unis deviennent le pôle unique d'attraction pour les investisseurs, au détriment des autres pays, selon le mécanisme que nous avons décrit précédemment (système du « *Hub and Spoke* », c'est-à-dire du moyeu et des rayons de la roue de bicyclette).

En fait, ce n'est que lors du Sommet des Amériques, tenu à Miami le 12 décembre 1994, que les trois présidents du Chili, des États-Unis et du Mexique, ainsi que le Premier ministre du Canada, annoncèrent que des négociations quadrilatérales allaient être entreprises en vue de l'accession du Chili à l'ALENA. Il fallut donc attendre presque un an pour connaître la route qu'entendaient suivre les États-Unis quant au libre-échange avec le Chili.

La première rencontre entre les négociateurs des quatre pays s'est tenue à Toronto le 7 juin 1995 et une deuxième eut lieu à Mexico en août 1995. Malheureusement, ces négociations ne purent être poursuivies, le Chili ne désirant pas les continuer tant que le président des États-Unis n'aurait pas obtenu du Congrès américain l'autorisation de lui soumettre l'ensemble de l'Accord afin qu'il puisse l'adopter ou le rejeter en bloc, selon sa procédure dite du « *Fast Track* ». À défaut de cette autorisation préalable, le Congrès pourrait rejeter les clauses ou chapitres qu'il estimerait défavorables, tout en gardant les autres. Le Chili ne voulut pas prendre ce risque face à un Congrès à majorité républicaine, hostile au président Clinton et opposé à l'inclusion dans un accord avec le Chili de dispositions importantes de l'ALENA, telles que le mécanisme de règlement des différends et les accords parallèles portant sur le droit du travail et le droit de l'environnement.

Les craintes du Chili étaient bien fondées, puisque le président Clinton ne réussit pas à obtenir cette autorité du « *Fast Track* » de la part du Congrès, avant l'expiration de son premier mandat.

Pour ce motif, les négociations ne purent se poursuivre à quatre. Mais, le Canada et le Chili ne souhaitant pas être davantage retardés en raison des problèmes de politique interne des États-Unis, décidèrent de les poursuivre de manière bilatérale, sur les bases de l'ALENA et de ses accords parallèles, en

33. *News Release*, n° 211, MAECI, 18/11/96, p. 1; *Summary of Canada-Chile Free Trade Agreement*, MAECI, 18/11/96, p. 1.

34. *L'État du Monde*, *op. cit.*, note 11, pp. 552-553.

attendant que les États-Unis aient réglé leurs difficultés politiques internes. Le Mexique faisant déjà partie de l'ALENA et ayant déjà un accord de libre-échange bilatéral avec le Chili, il n'était pas nécessaire de l'inclure immédiatement dans ces négociations. Cet accord bilatéral Canada-Chili serait ensuite refondu dans l'ALENA qui deviendrait alors quadrilatéral entre le Canada, les États-Unis, le Mexique et le Chili.

Les négociations bilatérales entre le Canada et le Chili ont débuté à la mi-janvier 1996 et la signature de l'Accord a eu lieu le 18 novembre 1996 à Ottawa. Les États-Unis et le Mexique ont été régulièrement consultés sur son contenu. Dans l'esprit du Canada et du Chili, il s'agit là d'un exercice préparatoire à l'accession du Chili à l'ALENA, au-delà de la conclusion d'un simple accord bilatéral.

Maintenant que le président Clinton a été réélu, il faut espérer qu'après la tempête des élections, il réussira à établir de nouvelles relations avec le Congrès qui est demeuré républicain. De cela dépendra la possibilité d'obtenir l'autorité du « *Fast Track* », et de joindre les États-Unis et le Mexique à l'Accord bilatéral de libre-échange Canada-Chili, qui deviendra alors le nouvel ALENA. Le président Clinton devrait être aidé dans ses négociations avec le Congrès par le fait qu'un tiers de l'économie américaine dépend des exportations et que l'extension de l'ALENA au reste du continent devient alors une priorité au-dessus des querelles partisans. Une politique isolationniste des États-Unis ferait perdre à son industrie des occasions de développement, grâce aux exportations, dans le contexte d'une économie mondiale en pleine croissance. À titre de comparaison le taux de croissance des États-Unis a été de 2,3 % en 1996³⁵. Celui du Chili a été en moyenne de 7 % par année entre 1987 et 1995³⁶. Par ailleurs, la crainte des pertes d'emplois due aux délocalisations ne devrait pas être très sérieuse dans un pays comme les États-Unis où le taux de chômage n'est que de 5,5 %³⁷.

Une fois les rivalités électorales passées, ces arguments pragmatiques devraient convaincre le Congrès des États-Unis d'accorder l'autorité du « *Fast Track* » au Président, non seulement dans le cadre de l'ALENA mais également pour la création d'une Zone de libre-échange des Amériques. À défaut, c'est non seulement l'ALENA qui serait paralysée, mais également toute autre tentative de développement de cette Zone de libre-échange des Amériques, puisque ni l'un ni l'autre n'aurait véritablement de sens en l'absence d'un partenaire aussi important que les États-Unis qui drainent plus de 40 % des exportations de l'Amérique latine et des Caraïbes³⁸. Un tel rejet aurait des conséquences politiques pour les États-Unis, du fait de la réaction négative qu'il engendrerait dans tout le continent, surtout après que les États-Unis aient fait la promotion du libre-échange comme modèle de développement, notamment dans le cadre du Sommet des Amériques tenu à Miami en décembre 1994, où la création de la Zone de libre-échange des Amériques a été proposée.

35. *La Presse*, le 7 juin 1996.

36. *Backgrounder Canada-Chile Trade & Investment*, MAECI, 18/11/96. *La Presse*, le 7 juin 1996.

37. *L'État du Monde*, op. cit., note 11, p. 508.

38. Voir texte, *supra*, tableau B.

B. VERS LA CRÉATION D'UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES (ZLEA)?

La Déclaration de principe, adoptée par les 34 pays qui participèrent au Sommet de Miami³⁹, fixe l'objectif essentiel de la création de cette Zone de libre-échange des Amériques. Celui-ci est de favoriser le développement économique et social du continent, grâce à la croissance du commerce international par l'élimination progressive des barrières douanières entre les différents pays dans le domaine des biens, des services et des investissements.

La Déclaration de principe ne décrit cependant pas la structure juridique qui devra être élaborée pour réaliser cet objectif. Elle se contente d'indiquer qu'elle devra être conforme aux principes du GATT (O.M.C.) et qu'elle devra se fonder sur les divers accords et structures d'intégration économiques déjà existantes sur le continent. Deux voies complémentaires peuvent être suivies à cet effet.

La première voie consiste à améliorer, à renforcer et à étendre les divers accords sub-régionaux existants. Ceci permettra de répandre le libre-échange sur le continent en tenant compte des principes du GATT (O.M.C.) et même en allant au-delà. Ces accords sub-régionaux continueront ainsi à répondre aux besoins précis d'une région particulière à laquelle ils auront le mérite d'être bien adaptés, c'est-à-dire en allant aussi loin que possible dans l'ouverture, selon le degré de développement de leur économie.

La deuxième voie consiste en la création d'une Zone de libre-échange des Amériques dont les règles seront élaborées à partir des principes communs à tous les accords sub-régionaux déjà existants. Tous les pays pourraient ainsi y adhérer sans difficulté. Cette Zone de libre-échange constituerait alors un véritable trait d'union commercial entre tous les pays du continent, au-delà des règles propres et quelques fois plus avancées des accords sub-régionaux existants. Cet accord multilatéral « parapluie » devrait être réalisé pour l'an 2005.

Il en résulte, puisque tous les pays du continent sont maintenant membre de l'O.M.C.⁴⁰, que cet « accord parapluie » n'aura d'intérêt que dans la mesure où il ira au-delà des règles d'ouverture du GATT (O.M.C.), sinon il créerait une redondance. Pour l'instant, l'ALENA est l'Accord de libre-échange qui va le plus loin dans des domaines tels que les investissements, les services et les marchés publics. Cependant, ces engagements seraient trop lourds pour bien des pays d'Amérique latine et des Caraïbes, compte tenu de leur niveau de développement. C'est pourquoi le dénominateur commun qu'il faudra trouver pour déterminer le contenu de l'accord instituant la Zone de libre-échange des Amériques devra se situer quelque part entre les obligations du GATT (O.M.C.) et celles de l'ALENA⁴¹.

39. « Summit of the Americas : Declaration of Principles and Plan of Action », le 11 décembre 1994, Summit Documents, 33 *I.L.M.* 808, 1995. Cuba n'a pas été invité au Sommet de Miami.

40. Voir *supra*, note 7.

41. Voir sur cette question, E. ROSSELLI, « MERCOSUR and The Free Trade Area of the Americas », 1996 (27) *R.G.D.* 83-90, aux pages 86 et s., et *Interim Report of the O.A.S. Special Committee on Trade to Western Hemisphere Trade Ministerial*, Denver, Colorado, 30 juin 1995, p. 9. L'« Accord parapluie » jouerait en quelque sorte le même rôle que le GATT (O.M.C.) par rapport aux accords sub-régionaux. Il pourrait y avoir alors trois niveaux de libéralisation des marchés dans les Amériques : 1) le niveau du GATT (O.M.C.); 2) le niveau continental avec

Le *plan d'action* qui accompagne la Déclaration de principe prévoit que ce dénominateur commun devra être trouvé entre autres dans les secteurs suivants : l'accès au marché des biens et services, l'agriculture, les subventions gouvernementales, les investissements, la propriété intellectuelle, les marchés publics, les normes techniques, les mesures de sauvegarde, les règles d'origine, les règles anti-dumping et droits compensatoires, les normes sanitaires et phytosanitaires et le règlement des différends. Cette énumération donne une idée de l'ampleur que l'on entend donner à cette nouvelle Zone de libre-échange des Amériques.

Des groupes de travail correspondant à ces divers domaines ont été créés afin de dégager les règles compatibles entre les différents accords sub-régionaux existant sur le continent. Ils ont été mis en place lors des rencontres ministérielles de Denver (1995) et de Cartagena (1996), qui ont suivi le Sommet de Miami. Deux autres rencontres sont prévues, l'une au Brésil en 1997, l'autre au Costa Rica en 1998 en préparation du II^e Sommet des Amériques qui se tiendra à Santiago du Chili en mars 1998. Dans leurs travaux les différents groupes sont assistés techniquement par la Banque Interaméricaine de Développement (BID) pour les questions relatives à l'accès aux marchés et aux règles d'origine; par la Commission économique des Nations-Unies pour l'Amérique latine (CEPAL) pour les problèmes particuliers se rapportant aux pays en voie de développement; et par l'Unité du commerce (Trade Unit) de l'Organisation des États Américains (O.E.A.) pour tous les autres secteurs.

Ainsi les travaux en vue de la création de la Zone de libre-échange des Amériques sont en marche depuis bientôt deux ans. Ils reposent sur une infrastructure internationale très informelle : une simple conférence internationale entre 34 pays du continent, tous membres de l'O.E.A., mais qui se réunissent hors du cadre et de l'autorité de celle-ci. La structure est fragile. Les résultats, en principe prévus pour l'an 2005, dépendront surtout de la volonté politique des différents pays participants, en particulier des États-Unis, étant donné l'importance de leur marché pour les exportations des autres pays du continent. Souhaitons comme nous l'avons dit précédemment, que les États-Unis règlent rapidement les problèmes de politique interne qui les ont plongés dans une phase isolationniste qui, nous l'espérons, ne sera que temporaire. Souhaitons également qu'ils ne se contenteront pas des excellents résultats du GATT, qui en 47 ans a permis une baisse des tarifs douaniers de 40 à 5 % dans les pays industrialisés, ce qui a contribué à multiplier par treize le volume des échanges commerciaux à l'échelle mondiale⁴². Ces résultats encourageants devraient au contraire être un stimulant pour chercher à les améliorer en les adaptant mieux à l'échelle plus réduite du continent. Le régionalisme ouvert vient, en effet, en compléter les bénéfices.

l'« Accord parapluie » qui irait au-delà de la libéralisation opérée par le GATT (O.M.C.); 3) le niveau des divers accords sub-régionaux qui iraient encore plus loin dans la libéralisation que l'« Accord parapluie » continental, mais qui auraient une portée géographique plus restreinte.

42. M.P. ROY, « L'organisation mondiale du commerce », (1993)3, *R.R.J.*, 763, pp. 765-766. L'acte final créant l'O.M.C. a été signé à Marrakech, le 15 avril 1994, par 120 pays.

CONCLUSION

Le libre-échange est une réalité dans les diverses régions du continent américain où il est en pleine évolution. Toutefois, à l'échelle continentale, il est encore en devenir mais des instruments existent déjà et des travaux sont en cours afin de le réaliser. Il faut cependant espérer que la nécessité économique du développement, même chez les partenaires les plus puissants, leur donnera la volonté politique pour terminer l'œuvre entreprise, en particulier lors des prochains Sommets des Amériques. Le Canada, qui n'est membre de l'Organisation des États Américains que depuis la fin de la guerre froide (1990), en a fait une priorité de sa politique commerciale internationale. Il entend donc continuer à stimuler ce mouvement de libéralisation des échanges et à faire profiter les autres pays du continent de son expérience commerciale internationale, en particulier de celle vécue avec les États-Unis. Il serait, en effet, souhaitable pour la prospérité économique et sociale du continent et pour le maintien de sa nouvelle stabilité politique, que l'on aboutisse, d'ici l'an 2005, à une structuration du libre-échange pour l'ensemble des Amériques⁴³.

Pour le développement des relations commerciales entre les différentes régions du continent américain et l'Union européenne, la voie du libre-échange semble être favorisée dans certains cas⁴⁴, alors qu'elle paraît beaucoup plus difficile dans d'autres⁴⁵. Des avenues nouvelles d'échange et de coopération entre les deux continents mériteraient en outre d'être davantage explorées, en particulier à partir des Sommets iberoaméricains⁴⁶ et des bases que possèdent encore certains pays européens dans les Antilles.

Les Amériques sont aussi un continent du Pacifique, ce qui peut leur procurer un avantage concurrentiel important dans cette région très peuplée, où le taux de croissance est de 10,2 % en Chine et de 6,2 à 9,6 % en Corée du Sud, aux Indes, en Indonésie, en Malaisie, à Singapour, à Taïwan et en Thaïlande. Les pays de l'ALENA et le Chili font en outre partie du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC), dont les 18 pays membres ont convenu, en septembre

43. Pour des études plus détaillées voir, N. LACASSE, L. PERRET, *Le libre-échange dans les Amériques (une perspective continentale)*, Wilson et Lafleur Ltée, Montréal 1994, 629 p.; L. PERRET (dir.), *Vers une Amérique sans frontière?*, Wilson et Lafleur Ltée, Montréal, 1996, 509 p.; voir également les rapports cités à la note 39.

44. Par exemple par le Mercosur et par le Chili.

45. L'idée de la création d'une Zone de libre-échange transatlantique entre l'ALENA et l'Union européenne est repoussée par plusieurs pays dont la France, les pays méditerranéens de l'Union européenne et les États-Unis. Elle est au contraire défendue par le Canada, le Royaume-Uni et les pays nordiques de l'Union européenne. Cette dernière représente un marché de 6,3 % des exportations canadiennes, de 21,2 % de celles des États-Unis et de 4,4 % de celles de Mexique. Inversement, les pays de l'ALENA reçoivent 23 % des exportations de l'Union européenne. *L'État du Monde, op. cit.*, note 11, p. 508.

46. Y. HUERTA CASADO, « The Iberoamerican Summit », *loc. cit.*, note 7, pp. 307-328. Un Sommet iberoaméricain se tient chaque année depuis 1991. Ils regroupent les chefs d'État et de gouvernement de 23 pays : l'Espagne, le Portugal et les pays d'Amérique latine et des Caraïbes (dont Cuba) qui ont en commun la langue espagnole ou portugaise. L'objectif de ce forum est d'encourager la coopération économique, scientifique, technique, culturelle, politique et sociale entre les pays ibéroaméricains. Il s'agit d'un lien particulier entre l'Europe et l'Amérique.

1995 à Osaka, de créer une zone de libre-échange visant la suppression de toutes les barrières commerciales d'ici l'an 2010 pour les pays les plus riches et d'ici l'an 2020 pour les autres⁴⁷.

Telle est la nouvelle géopolitique économique mondiale, suite à la fin de la guerre froide et à l'aube du XXI^e siècle.

Louis Perret
Faculté de droit
Section de droit civil
Université d'Ottawa
OTTAWA (Ontario) K1N 6N5
Tél. : (613) 562-5902
Télec. : (613) 562-5121
C.élec. : lperret@uottawa.ca

47. Les pays de l'APEC sont : l'Australie, le Brunei, le Canada, le Chili, Hong Kong, l'Indonésie, le Japon, la Malaisie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, la Papouasie, la Nouvelle-Guinée, les Philippines, la Corée du Sud, Singapour, Taiwan, la Thaïlande et les États-Unis. Ils représentent 46 % du commerce mondial de biens. *L'État du Monde*, *op. cit.*, note 11, pp. 462-463, 476-477, 482-483, 486-489.