

---

**CAMERON, Maxwell A., TOMLIN, Brian W. *The Making of NAFTA : How the Deal Was Done.* Ithaca and London : Cornell University Press, 2000, p264.**

Cet ouvrage de Cameron et Tomlin explique dans le détail les rapports de force entre les trois gouvernements lors des négociations menant l'ALENA. Il expose également les raisons motivant les chefs d'État mexicain, canadien et américain à participer à l'Accord. Il explique également les progrès réalisés d'une ronde de négociations à l'autre (Dallas, Washington, Lac Meech).

Le président mexicain Carlos Salinas de Gortari est le déclencheur de l'ALENA. En 1990, son gouvernement vient d'entériner une entente lui permettant de refinancer sa dette. Malheureusement, il sait qu'à long terme sa situation financière reste précaire à moins de trouver des sources de financements directs étrangers. Le besoin de financement du gouvernement mexicain l'oblige à se lancer dans de nombreuses réformes économiques incluant la libéralisation de pans entiers de son économie et la recherche de façon originale lui permettant d'augmenter l'attrait de son pays auprès d'investisseurs étrangers potentiels. Un accord de libre-échange avec les États-Unis seraient un atout important pour lui. Son marché de 250 milliards (le plus petit de l'Amérique du Nord) ne constitue pas un incitatif suffisant, il a besoin d'un accès au marché américain. Le Mexique est acculé au pied du mur et voit l'ALENA comme sa planche de salut. Ces deux facteurs font du Mexique l'acteur le moins fort dans ces négociations. Le manque d'expérience des mexicains dans des situations de ce genre se fera sentir tout au long des négociations, les forçant à trouver des moyens leur permettant de ralentir le processus au maximum.

Les États-Unis de George Bush père cherchent à s'impliquer dans un maximum d'accords commerciaux bilatéraux. Selon James Baker, Secretary of State under Reagan, le multilatéralisme permet aux pays plus faibles de s'associer contre eux leur enlevant ainsi l'avantage absolu que leur confère la taille de leur économie. L'administration de Bush père garde cet esprit et veut ainsi profiter de cet atout. Ils ont déjà signé l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et veulent multiplier les ententes de ce genre. Par contre, pour eux, le Mexique est seulement un candidat parmi tant d'autres. Comme les deux autres pays participants cherchent par tous les moyens un accès à leur gigantesque marché (6 952 milliards en 1990), ils sont ceux qui ont le plus à offrir et donc le moins de concessions à faire. Les États-Unis occupent donc un position de force.

**CAMERON, Maxwell A., TOMLIN, Brian W. *The Making of NAFTA : How the Deal Was Done.* Ithaca and London : Cornell University Press, 2000, p264.**

Le Canada s'intéresse à l'ALENA «because they want in». Il commence par décliner poliment l'offre des mexicains de faire partie des négociations, hésite pendant un mois, puis s'y implique suite aux pressions de Mulroney sur Bush (et contre les résistances mexicaines qui n'ont pas oublié la rebuffade). Il profite déjà de l'ALECEU mais veut malgré tout profiter du marché de près de 400 M personnes qui est en train de se former. Il veut surtout protéger ses intérêts dans le marché nord-américain et comprend (vers 1990) le sérieux du Mexique et des États-Unis dans leurs tentatives de mettre sur pied une entente bilatérale. Le gouvernement canadien comprend que pour se donner un pouvoir d'influence dans le dossier il se doit d'être à la table de négociation. Il s'implique donc un peu à reculons au début, d'autant plus que ses liens économiques avec le Mexique et l'Amérique latine sont faibles. Le Canada de Brian Mulroney a un produit intérieur brut de 569G en 1990 et se voit obliger (par la force des choses) à faire des concessions vis-à-vis des États-Unis, mais très peu vis-à-vis du Mexique.

L'ALENA est basé sur l'accord de libre-échange Canada-États-Unis et comporte de nombreux points litigieux. Les domaines de l'automobile, de l'énergie, de l'investissement, de l'agriculture et la provenance des pièces formant les produits vendus sur le continent nord-américain. Le domaine de l'investissement mérite que l'on s'y attarde. Les trois pays ont une position contradictoire vis-à-vis de l'investissement. Le Mexique veut plus d'investissements étrangers chez lui (ce qui implique la libéralisation de ses marchés financiers), sans avoir l'air de livrer son économie aux américains. Les États-Unis veulent pourvoir augmenter leurs investissements au Mexique sans que les travailleurs américains puissent les accuser de délocalisation. Finalement, le Canada veut un accès illimité au marché financier mexicain alors qu'il cherche à limiter les investissements américains sur son territoire.

Pour toutes ces raisons, les négociations ont été difficiles. Vers la fin, les échéanciers électoraux américains, et dans une moindre mesure, canadiens, ont accéléré et facilité les pourparlers. Les gouvernements de George Bush et de Brian Mulroney voulaient un accord en bonne et due forme avant leurs campagnes électorales respectives.

**Sébastien Bigras, Administration publique, MA**