

Alena, des mots magiques, des mots tactiques, qui sonnent faux

1 juin 2015, p. 64,65

Les négociations autour du grand marché transatlantique et du traité de libre-échange transpacifique s'accompagnent d'innombrables promesses de la part des gouvernements et des entreprises : créations d'emplois, croissance, ouverture de nouveaux marchés, amélioration des relations diplomatiques, etc. Cette partition fut déjà jouée sur l'air d'une célèbre chanson de Dalida («Paroles, paroles») au début des années 1990, au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain (Alena). Entré en vigueur le 1er janvier 1994, ce marché commun devait diriger le Mexique, les États-Unis et le Canada vers un avenir radieux.

Vingt ans plus tard, un rapport publié par Public Citizen's Global Trade Watch (1) permet de dresser un bilan.

Promesse / Réalité

Promesse

En 1993, Gary Hufbauer et Jeffrey Schott, chercheurs au Peterson Institute for International Economics (PIIE), expliquent que l'Alena permettra d'augmenter l'excédent commercial des États-Unis par rapport au Mexique, avec à la clé la création de 170 000 emplois dans les deux ans suivant l'entrée en vigueur du traité.

Réalité

Moins de deux ans après la mise en place de l'Alena, Hufbauer reconnaît que ses hypothèses en matière d'emploi étaient erronées. Il explique alors au *Wall Street Journal* : «*L'effet de l'Alena en matière d'emploi est proche de zéro... La leçon pour moi, c'est que je ne dois pas m'aventurer sur le terrain des prévisions.*»

En effet, l'Alena n'a pas créé les centaines de milliers d'emplois promis aux États-Unis. En 2004, l'Economic Policy Institute (EPI) estimait que l'Alena avait contribué à la disparition d'un million d'emplois dans le pays. L'EPI a aussi calculé que l'augmentation du déficit commercial des États-Unis vis-à-vis du Mexique a détruit à elle seule environ 700 000 emplois entre 1994 et 2010.

Promesse

Certains défenseurs de l'Alena reconnaissent que le traité pourrait entraîner des suppressions d'emplois aux États-Unis. Mais, assurent-ils, les travailleurs américains en sortiront quand même gagnants : ils pourront acheter des produits importés moins chers.

Réalité

Pour de nombreux produits de consommation, la promesse d'une baisse des prix n'est jamais devenue réalité. Bien que les importations de denrées alimentaires depuis le Canada et le Mexique aient augmenté de 239 % depuis l'entrée en vigueur de l'Alena, le prix moyen des aliments aux États-Unis s'est renchéri de 67 %.

Promesse

Les éleveurs et les agriculteurs des États-Unis sont les travailleurs qui profiteront le plus de l'Alena : les exportations agricoles augmenteront considérablement, promettent les partisans du traité en 1993.

Réalité

Les exportations agricoles des États-Unis se sont accrues depuis l'Alena, mais les importations ont encore plus augmenté. Ainsi, concernant les produits agricoles, le déficit commercial annuel moyen des États-Unis par rapport au Canada et au Mexique a augmenté de 174 % entre les périodes 1988-1993 et 1994-1999.

Promesse

«*Nous espérons 7,5 milliards de dollars de ventes supplémentaires au cours des dix prochaines années. Ces ventes pourraient permettre de créer dix mille emplois chez General Electric et ses fournisseurs. Nous croyons ardemment que ces emplois dépendent du succès de ce traité.*» (M. Michael Gadbow, responsable international de General Electric, 21 octobre 1993.)

Réalité

General Electric a supprimé 4 936 emplois aux États-Unis depuis la mise en place de l'Alena, à cause des importations en provenance du Canada et du Mexique ou de la décision de délocaliser une partie de la production dans ces pays.

Promesse

«*Grâce à l'Alena, Chrysler prévoit d'exporter 25 000 véhicules au Mexique et au Canada en 1995, et 80 000 en l'an 2000. Ces ventes permettront la création de 4 000 emplois aux États-Unis en 1995, chez Chrysler et ses fournisseurs.*» («*Nafta : We need it. How US companies view their business prospects under Nafta*», National Association of Manufacturers, novembre 1993.)

Réalité

Chrysler a supprimé 7 743 emplois aux États-Unis depuis la mise en place de l'Alena, à cause des importations en provenance du Canada et du Mexique ou de la décision de délocaliser une partie de la production dans ces pays.

Promesse

«*L'Alena éliminera les incitations à délocaliser nos activités au Mexique. Les entreprises américaines serviront mieux le marché mexicain en exportant qu'en délocalisant. Caterpillar considère que la diminution des droits de douanes, conjuguée à l'augmentation de la croissance, accroîtra la demande au Mexique de 250 à 350 machines par an.*» (Trade Partnership, «*The impact of Nafta on Illinois*», Washington, D.C., juin 1993.)

Réalité

Caterpillar a supprimé 4 936 emplois aux États-Unis depuis la mise en place de l'Alena, à cause des importations en provenance du Canada et du Mexique ou de la décision de délocaliser une partie de la production dans ces pays.

Depuis 2008, Caterpillar a licencié 483 travailleurs de son usine de Mapleton (Illinois), pour cause de délocalisation d'une partie de la production au Mexique. La multinationale a aussi licencié 105 employés de Pendergrass (Géorgie), du fait de l'augmentation des importations depuis le Mexique.

Promesse

Selon le président mexicain de l'époque, M. Carlos Salinas de Gortari, cet accord contribuera à réduire le flux des migrants quittant le Mexique pour se rendre aux États-Unis : «*Le Mexique préfère exporter ses produits que ses habitants*», explique-t-il en 1993 avant d'ajouter que les États-Unis ont le choix entre «*accueillir les tomates mexicaines ou accueillir les migrants mexicains qui cultiveront ces tomates aux États-Unis.* »

Réalité

Pendant les trois années précédant l'adoption de l'Alena, le nombre de migrants mexicains rejoignant chaque année les États-Unis était stable. Puis celui-ci est passé de 370 000 en 1993 à 770 000 en 2000. Cette augmentation coïncide avec l'inondation du marché mexicain par le maïs subventionné produit aux États-Unis. Le nombre de clandestins mexicains aux États-Unis a augmenté de 144 % depuis l'Alena, passant de 4,8 millions de personnes en 1993 à 11,7 millions en 2012.

Promesse

Grâce au développement des échanges avec les États-Unis et le Canada, l'Alena entraînera une augmentation du taux de croissance au Mexique.

Réalité

Depuis 1994, au Mexique, le taux de croissance annuel moyen par habitant s'élève à un dérisoire 1,1 %. Ainsi, après vingt ans d'Alena, la croissance mexicaine cumulée s'établit à 24 %

Par contraste, entre 1960 et 1980, le produit intérieur brut par habitant de ce pays avait augmenté de 102 %, c'est-à-dire 3,6 % de moyenne annuelle. Si le Mexique avait continué à ce rythme, il serait aujourd'hui proche du niveau de vie européen.

Promesse

Selon ses partisans, l'Alena offrira la possibilité de renforcer et d'améliorer les liens unissant les États-Unis, le Mexique et le Canada.

Réalité

Le Mexique et le Canada comptent parmi les pays qui s'opposent le plus souvent à la politique des États-Unis, dans le cadre de l'Alena, mais aussi à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) où le Canada a déposé trois fois plus de recours contre les États-Unis que ceux-ci n'en ont émis contre lui. Après l'Union européenne, le Canada a lancé plus de recours à l'OMC contre les États-Unis que n'importe quel autre pays. Le Mexique prend quant à lui la quatrième place sur la liste des pays défiant les États-Unis à l'OMC.