

Bulletin d'histoire politique

Le libre-échange pour contourner le risque : l'ALÉNA et l'indépendantisme au Québec

Daniel Charron



Volume 10, Number 1, Fall 2001

Les nouvelles relations internationales : le Québec en comparaison

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1060503ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1060503ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Bulletin d'histoire politique
Comeau & Nadeau Éditeurs

ISSN

1201-0421 (print)

1929-7653 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Charron, D. (2001). Le libre-échange pour contourner le risque : l'ALÉNA et l'indépendantisme au Québec. *Bulletin d'histoire politique*, 10(1), 41–50.
<https://doi.org/10.7202/1060503ar>

Tous droits réservés © Association québécoise d'histoire politique; VLB Éditeur, 2001

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

Le libre-échange pour contourner le risque : l'ALÉNA et l'indépendantisme au Québec

DANIEL CHARRON¹

Nationalisme et indépendantisme ne riment pas forcément avec protectionnisme. Le cas du Québec, comme celui de l'Écosse, entre autres, le montrent bien. Si les partisans de l'indépendance au Québec cherchent à faire de cette province un pays séparé du Canada, ils n'en sont pas moins défenseurs de l'intégration économique de l'Amérique du Nord, et même du continent américain dans son ensemble². Il en est de même pour les Écossais à l'égard de l'intégration européenne. Y a-t-il contradiction entre indépendantisme et continentalisme ? Non. Les indépendantistes québécois et écossais insistent même sur la complémentarité entre ces termes. La logique semble être la suivante : avant de faire partie d'un groupe, il faut d'abord être soi-même et s'en donner les moyens.

Cette explication n'est pas fausse mais demeure incomplète. C'est pourquoi l'hypothèse principale de cet article est que la participation du Québec à un espace économique intégré (partiellement pour le moment) réduit le risque et, ainsi, les coûts d'une éventuelle indépendance politique. Elle se base sur l'argument suivant : l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) fixe les paramètres économiques (et donc les anticipations des acteurs économiques) dans lesquels évolue le Québec actuellement et dans lesquels évoluerait un éventuel Québec souverain. Les paramètres ainsi fixés, d'un point de vue économique, le risque et l'incertitude entourant la possibilité d'une sécession s'estompent. L'Union européenne assure une « protection » semblable (peut-être plus forte encore) aux nationalistes écossais par exemple³.

Ce texte ne se veut ni une réflexion sur le nationalisme régional, minoritaire ou moderne, ni une réflexion sur le sens de l'identité nationale en cette fin de siècle. L'intention en est plus simple : établir les bases d'une nouvelle perspective d'analyse des mouvements indépendantistes libre-échangistes. Le propos se limitera au cas québécois. Ce travail s'inscrit dans le cadre d'une réflexion plus large portant sur les relations entre indépendantisme et mondialisation. L'effort de réflexion sera circonscrit à l'intégration des espaces économiques nord-américains, elle-même circonscrite à l'ALÉNA, et adoptera un angle d'analyse bien spécifique, celui du risque.

Il ne s'agit pas cependant d'évaluer directement et précisément les coûts d'une éventuelle indépendance (comme les coûts de transition par exemple) ou encore les coûts de l'idée d'indépendance (coûts pré-indépendance). Même si, évidemment, coûts et risques sont liés puisqu'on peut aisément supposer que plus le risque est grand, plus les coûts d'une éventuelle indépendance seraient élevés.

LE RISQUE, L'INCERTITUDE POLITIQUE ET LE QUÉBEC

D'un point de vue général, le risque peut être défini comme la probabilité que ce qui arrivera à un moment dans le futur ne corresponde pas à ce que l'on anticipe aujourd'hui. Si l'on pouvait prévoir parfaitement le futur, le risque n'existerait pas. Parce que cela est pratiquement impossible, pour tenir compte du risque, on procède à des calculs (souvent mathématiques) de probabilités. Le plus souvent, ces calculs se fondent sur des scénarios. À partir de ces scénarios (ou états du monde possibles), on trace ce qu'on appelle un arbre de décisions. Dépendant de notre aversion au risque (qui varie d'un individu à un autre), on fait un choix, à partir de cet arbre, on prend une décision. Lorsque l'on s'intéresse au risque auquel fait face un acteur économique quand il doit tenir compte de variables politiques, on parle de risque politique.

Cette notion de risque politique est pour le moins vague. Elle renvoie, pour plusieurs, à des événements politiques précis tels qu'un coup d'État, une guerre, une révolution qui pourraient entraîner une immobilisation d'actifs (confiscation de biens, nationalisation, blocage de fonds, moratoire ou répudiation de dette), la perte d'un marché pour des raisons autres que commerciales, une atteinte à la sécurité des personnes, une inflation galopante, un surendettement extérieur, etc. En fait, une telle conception du risque politique est fort incomplète et, par conséquent, peu utile pour notre analyse. Le risque politique englobe une multitude de circonstances et c'est pourquoi ce concept est difficile à définir de manière détaillée et complète. Minimale-ment, tous les spécialistes s'entendent cependant pour affirmer que le risque politique correspond à des « conséquences indésirées d'activités politiques »⁴. De façon simplifiée, du point de vue d'un acteur économique, le risque politique peut être défini comme une perte financière potentielle due à un événement politique. Mais, il doit également être compris d'une manière plus large. Bernard Marois définit le risque politique comme « le risque ou la probabilité de matérialisation d'un *sinistre*, résultant du *contexte économique et politique d'un État* »⁵.

Le risque n'est pas aisément mesurable⁶. Ainsi, nous sommes amenés à parler d'incertitude. L'incertitude doit être distinguée du risque : elle représente le

degré de doute dans l'évaluation d'un risque⁷. Par conséquent, elle diminue avec les connaissances qui sont acquises sur les composantes de ce risque. L'incertitude se convertit en risque lorsque qu'il devient possible pour un individu de la juger, de l'évaluer, de la *probabiliser*. L'incertitude est donc la part non mesurable du risque, mais elle demeure tout de même une composante du risque. Elle est alimentée par l'imprévisibilité de facteurs souvent qualitatifs. Dans le cas qui nous intéresse, la possibilité pour le Québec de devenir indépendant génère passablement d'imprévisibilité quant à l'avenir. Parmi les sujets imprévisibles, on n'a qu'à penser au partage des actifs et des passifs du gouvernement fédéral, aux choix monétaires qu'effectuerait un Québec indépendant, à l'adhésion du Québec comme pays membre de l'ALÉNA, aux futures relations politiques et économiques entre le Québec et le Canada, à la réaction des marchés étrangers et à ses effets sur le dollar canadien et les taux d'intérêt, à la possibilité de conflits sociaux, aux questions entourant l'intégralité du territoire, etc. Bien entendu, plusieurs affirment que tout devrait être réglé rapidement et équitablement⁸, mais lorsque de gros montants d'argent sont en jeu, certains semblent (et avec raison) très sensibles face à une situation pour le moins incertaine. L'incertitude explique donc le comportement « défensif » qu'adoptent les investisseurs face au risque politique⁹.

La littérature concernant le risque politique est riche mais elle est peu signifiante pour l'analyse du risque politique au Québec. Les cadres théoriques existants font peu de cas d'exemples comme le Québec ou le Canada et pour cause. Il s'agit d'économies modernes et développées (le Canada est entre autres membre du G7, de l'OMC et de l'OCDE), qui favorisent le libre marché et qui, en défenseurs convaincus de la libéralisation des échanges internationaux, s'intègrent aisément dans la nouvelle économie mondiale. D'ailleurs, fortement intégré à l'économie nord-américaine, grâce notamment à l'ALÉNA, le Canada, encouragé par le Québec, travaille désormais à une intégration complète des économies du continent américain dans le cadre des négociations entourant la création de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA).

Bien que la présence d'un mouvement indépendantiste d'importance au Québec puisse, à terme, provoquer d'importants changements aux niveaux politique et institutionnel, tant au Québec qu'au Canada, il y aurait peu à craindre sur le plan économique. Les leaders du mouvement indépendantiste québécois ont, depuis les vingt dernières années du moins, constamment affirmé leur attachement à des principes libéraux, démocratiques et pacifiques. De plus, il est clair que le Canada, dans l'éventualité d'une sécession de la province de Québec, aurait tout intérêt (économiquement du moins) à assurer une période de transition harmonieuse, ce qui, évidemment, réduit l'incertitude et le risque¹⁰.

Cette thèse est également défendue du côté du Canada anglais. Dans une analyse présentant un scénario vraisemblable sur le déroulement de la transition dans le cas d'un vote positif lors d'un prochain référendum, Robert A. Young, professeur au département de science politique de l'Université Western en Ontario, soutient la thèse selon laquelle, dans l'éventualité de la souveraineté du Québec, le Canada acceptera la séparation et en négociera rapidement les termes¹¹. Alan Freeman et Patrick Grady se sont également penchés sur les relations futures entre le Québec et le Canada en cas de sécession.

Le Canada devrait également faire ce qu'il peut pour que la transition du statut de province du Québec à celui de nation se fasse le plus facilement possible, parce que nous sommes nous aussi sensibles aux bouleversements du Québec. Nous devrions donc offrir de maintenir les dispositions commerciales existantes pour une période pouvant aller jusqu'à trois ans et offrir également de faciliter l'admission du Québec à l'ALÉNA et au GATT¹². Toutefois, comme nous l'avons vu, certains développements demeurent incertains car il est impossible de prévoir les événements futurs avec précision. Mais cette incertitude est atténuée par l'intégration économique nord-américaine et les paramètres économiques fixés principalement à l'intérieur d'un cadre légal, celui de l'ALÉNA.

L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE NORD-AMÉRICAINE

UNE PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Avant de poursuivre, pour le bénéfice du lecteur, mais avec un souci de concision, il serait utile de présenter de manière très générale les deux principaux moteurs de l'intégration économique nord-américaine : l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ) et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Cette présentation ne vise qu'à rappeler brièvement les intentions sous-jacentes à la libéralisation du commerce entre le Canada et les États-Unis, puis dans un second temps avec le Mexique. Ce qui importe ici, ce n'est pas de faire une analyse stricte de ces accords qui ne sont en fait que des textes légaux régissant les échanges commerciaux entre les trois pays. C'est plutôt de nous pencher sur les principes qui les fondent et les processus qu'ils engendrent. L'intégration économique nord-américaine est un chantier et doit être abordé comme tel. L'ALÉ et l'ALÉNA représentent les fondations d'un processus de construction. Tout comme l'intégration des espaces politiques et économiques de l'Europe ne se résume pas au traité de Maastricht ou au traité d'Amsterdam, l'intégration des espaces économiques en Amérique du Nord ne se résume pas à l'ALÉNA. On tend graduellement vers quelque chose qui dépasse le cadre de ces accords. C'est à partir

de cette idée que doit être comprise l'intégration en Amérique du Nord: il s'agit d'une tendance, d'un processus lent et graduel mais sûr, qui conduira à une intégration complète ou quasi complète des espaces économiques nord-américains et, vraisemblablement, des espaces économiques du continent américain dans son ensemble. Comme le gouvernement canadien le souligne lui-même, l'ALÉNA assure un fondement solide pour l'avenir. Il comporte des dispositions visant à élargir le champ d'application, tant en termes des enjeux qu'en termes d'adhésion. Une clause d'accession semblable à celle du GATT est incluse dans l'Accord. Elle permet aux pays de négocier leur adhésion en acceptant les mêmes obligations que les autres membres¹³.

Il est toutefois nécessaire de rappeler que, contrairement au cas européen, l'intégration nord-américaine et américaine ne concerne essentiellement, pour l'heure, que la sphère économique.

Croyant que leur prospérité économique est fortement liée à l'expansion de leur commerce extérieur, les États-Unis et le Canada ont signé, le 2 janvier 1988, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, qui est entré en vigueur le 1er janvier de l'année suivante. Comme tout projet de création de zone de libre-échange, cet accord vise l'élimination des tarifs douaniers (barrières tarifaires) et celle de la plupart des barrières non tarifaires dans le commerce entre les deux pays. De telles mesures ne peuvent qu'entraîner un accroissement des échanges entre les deux pays¹⁴.

Des négociations ont ensuite été entamées avec un autre partenaire, le Mexique, dans le but d'étendre ce traité à toute l'Amérique du Nord et à sa population de 360 millions d'habitants. Ces discussions ont finalement débouché sur la ratification d'un autre accord, l'Accord de libre-échange nord-américain, conclu au mois de septembre 1992 et entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. Sans vouloir entrer dans le détail, disons simplement que, *grosso modo*, l'ALÉNA n'est qu'une extension vers le Mexique de l'ALÉ. D'ailleurs, comme le souligne l'économiste Pierre-Paul Proulx, « l'ampleur du chevauchement entre l'ALÉ et l'ALÉNA est telle que le Canada et les États-Unis ont convenu de suspendre l'ALÉ tant qu'ils seront tous les deux membres de l'ALÉNA »¹⁵. Rappelons encore une fois que la légèreté institutionnelle de cette intégration nord-américaine l'éloigne grandement de ce qui se passe de l'autre côté de l'Atlantique¹⁶.

LE QUÉBEC ET L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE NORD-AMÉRICAINE

On peut difficilement en douter, lors des négociations devant mener à la ratification de l'ALÉ et ensuite à celle de l'ALÉNA, les Québécois ont été de fermes partisans de l'ouverture des frontières commerciales et économiques. En 1988, lors des élections fédérales qui portaient principalement

sur ce thème, le Parti progressiste-conservateur de Brian Mulroney aurait difficilement repris le pouvoir sans l'appui massif obtenu au Québec. Il a obtenu 63 des 75 sièges de la province et 169 des 295 sièges de l'ensemble du pays. Plus de 37 % de la députation gouvernementale provenait donc du Québec alors que la population québécoise ne représente pas plus de 24 % de la population canadienne. Or, en campagne, les Conservateurs promettaient, une fois réélus, de signer l'ALÉ avec le puissant voisin du Sud. Les deux autres principaux partis, le Parti libéral du Canada et le Nouveau parti démocratique, étaient, à ce moment, opposés à un tel accord.

Pierre Martin s'intéresse à la question de l'appui au libre-échange en rapport avec la dynamique partisane québécoise¹⁷. Si les deux partis principaux au Québec, le Parti libéral du Québec et le Parti québécois, soutiennent le libre-échange, c'est pour des raisons différentes. Le Parti libéral, bien qu'opposé à toute idée d'indépendance, vise néanmoins à obtenir une plus grande autonomie pour la province dans le cadre fédéral canadien. Il voit dans l'intégration partielle des espaces économiques découlant de l'ALÉ puis de l'ALÉNA un moyen d'accroître les pouvoirs du Québec par rapport au gouvernement central. En effet, en matière économique, le gouvernement fédéral perd davantage de marge de manœuvre que les gouvernements provinciaux avec l'application de tels accords.

En ce qui concerne le Parti québécois, les avantages du libre-échange résident ailleurs. D'abord, pareille position lui permet d'affirmer son ouverture au monde et à la différence, ainsi que son attachement à des valeurs économiques libérales. Ainsi, le mouvement indépendantiste ne fait plus « peur » ni au monde entier, et surtout, aux investisseurs, ni aux Québécois plus craintifs ou plus modérés vis-à-vis du projet souverainiste. Ensuite, les accords de libre-échange favorisent l'accroissement des échanges commerciaux et économiques entre le Québec et ses voisins. Nombre d'entreprises canadiennes (notamment ontariennes) et américaines exportent leurs produits et leurs services sur le marché québécois. Certaines de ces entreprises sont, sur le plan de la rentabilité du moins, d'une certaine façon de plus en plus dépendantes de ce marché de près de sept millions et demi de consommateurs. L'argument des opposants à l'indépendance, selon lequel le Québec serait affaibli au niveau économique car isolé, a perdu sa pertinence. Quel intérêt économique auraient ces entreprises à perdre ce marché? Dans le même sens, les gouvernements des autres provinces canadiennes (surtout l'Ontario, principal partenaire économique canadien du Québec), soucieux de la croissance et de l'emploi, pourraient-ils s'opposer à l'interdépendance entre leur marché et le marché québécois? Aussi, les gouvernements canadien, américain et mexicain affirment-ils dans le texte de l'ALÉNA leur volonté et leur engagement à tout mettre en œuvre pour que le processus d'intégration économique se poursuive.

En effet, dans la partie traitant des dispositions générales, on peut lire : « [les gouvernements canadien, américain et mexicain] consentent à créer le cadre d'une coopération trilatérale, régionale et multilatérale plus poussée afin d'accroître et d'élargir les avantages découlant du présent accord »¹⁸. Le Québec y perd certainement en termes d'indépendance économique (il est lui aussi de plus en plus dépendant de ces marchés d'exportation) mais il s'assure de ne pas être isolé sur le plan économique en plus de soutirer les avantages économiques inhérents au libre-échange et à la coopération. Au sujet de ces avantages, en 1993, le gouvernement du Québec publiait *Le Québec et l'Accord de libre-échange nord-américain*. Les objectifs du Québec dans l'ALÉNA étaient de maintenir les avantages découlant de l'ALÉ, de préserver sa position sur le marché américain, de prendre avantage du potentiel d'échanges qu'offrent le Canada, les États-Unis et le Mexique, et de développer ses avantages comparatifs afin d'engendrer une croissance des investissements étrangers et de s'adapter pour faire concurrence aux produits venant de l'extérieur¹⁹.

Mais aussi, l'intégration des espaces économiques nord-américains permet de réduire le risque et l'incertitude entourant une éventuelle indépendance. En effet, l'intégration fixe à l'avance les paramètres économiques dans lesquels évoluerait un Québec indépendant. Cela pourrait permettre à cette province d'accéder à une indépendance pratiquement sans risque ou, autrement dit, sans devoir en assumer quelque coût. Si l'on se rapporte à notre discussion sur le risque, le risque est affaire de perception de l'avenir, d'anticipation et de prédiction. C'est ici que l'ALÉNA intervient lorsque l'on discute de la question du risque.

Le texte de l'ALÉNA et la liste tarifaire qui l'accompagne font plus de 2 000 pages. Sans entrer dans les détails et technicités propres à un tel document légal, soulignons qu'il se divise en huit parties, elles-mêmes subdivisées en chapitres, en articles, en paragraphes et en sous-paragraphes. L'accord fixe les règles de l'intégration en précisant notamment le délai d'élimination de certaines barrières aux échanges. En effet, si bon nombre de dispositions avaient une portée immédiate, d'autres ne devaient entrer en vigueur que cinq ou dix ans après l'entrée en vigueur de l'Accord.

Au-delà de ça, l'ALÉNA consiste en un ensemble de règles, de normes et de principes devant être respectés par les pays membres dans leurs actions. Les pays membres peuvent difficilement adopter des politiques ou des positions non conformes à ces règles, normes et principes. Ils deviennent alors plus prévisibles dans leurs actions. L'ALÉNA régule la majeure partie des échanges économiques en Amérique du Nord à partir de règles, normes et de principes auxquels le Québec se conforme et qu'il a appuyés depuis le début. L'ALÉNA fixe les paramètres économiques dans lesquels évolue le Québec et dans lesquels évoluerait un éventuel Québec indépendant. Pour reprendre

la définition du risque politique vue plus tôt, cela réduit fortement les appréhensions vis-à-vis de la probabilité du « sinistre ». Le raisonnement est simple mais n'en est pas moins valable. En faisant converger les anticipations, en confortant les acteurs économiques, l'ALÉNA « protège » en quelque sorte l'idée d'indépendance au Québec. Ainsi, une éventuelle indépendance du Québec dans l'ALÉNA devient moins risquée pour, par exemple, des acteurs économiques nationaux ou étrangers.

CONCLUSION

Notre objectif consistait à lancer de nouvelles pistes de réflexion sur l'analyse des mouvements indépendantistes libre-échangistes dans leur relation avec l'intégration des espaces économiques continentaux. Plus particulièrement, il a été question du cas québécois. D'abord une discussion a été ouverte sur les notions de risque et d'incertitude politique et sur la manière dont elles devaient être insérées dans le cadre de notre réflexion. Ensuite, l'histoire des « relations » entre le Québec et les accords de libre-échange (ALÉ et ALÉNA) a été survolée rapidement et a permis de montrer que le Québec a appuyé le libre-échange plus que n'importe quelle autre grande province au Canada. Enfin, l'attention a été portée sur les raisons pouvant expliquer l'appui des indépendantistes au libre-échange.

Parce que l'intégration des espaces économiques diminue le risque rattaché à leur projet, les indépendantistes sont de plus en plus tournés vers l'extérieur. Certes, l'adoption d'une position libre-échangiste par ceux-ci peut certainement être expliquée par une multitude de facteurs. Le risque est l'un de ces facteurs. C'est pourquoi le risque constitue un angle d'analyse tout à fait pertinent.

Bien entendu, il n'y a pas que le risque dans le projet des indépendantistes. Ce qu'ils essaient de vendre, c'est un projet de société. Mais en tentant de « contourner » le principal argument de leurs opposants, soit le risque et l'incertitude politique, n'altèrent-ils pas la « qualité » de leur projet en soutenant que, en bout de ligne, la souveraineté, ça ne changerait rien ? C'est une question à laquelle nous laissons à d'autres le soin de répondre.

NOTES ET RÉFÉRENCES

1. L'auteur tient à remercier le Fonds FCAR pour son soutien financier.
2. On fait ici, bien sûr, référence aux pourparlers ayant débouché sur la création de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA) ou *Free Trade Area of the Americas* en anglais ou *Area de libre comercio de los Americas* en espagnol. Cette idée découle de « l'Initiative pour les Amériques » lancée par le président Bush en 1990. La volonté

d'en arriver à une ZLÉA a été confirmée lors de la Conférence de Miami qui avait réuni 34 pays américains en 1994. Le respect de l'échéance fixé à 2005 est plus que douteux, compte tenu du peu d'intérêt manifesté par le Brésil jusqu'à maintenant et de l'opposition de nombreux congressistes et groupes de pression aux États-Unis.

3. James Mitchell résume bien l'évolution de la position des nationalistes écossais à ce sujet : « Founders of the SNP (Scottish National Party) in the 1930's wanted Scottish self-government within the British Commonwealth. In recent times, the European Union has provided the modern equivalent of the commonwealth for contemporary nationalists. Having opposed European Community membership from the 1960's, the SNP position changed radically in the 1980's, when the party argued for 'independence in Europe', especially after the 1987 general election. Support in Scotland for the EC and the SNP grew. Launching its revised position at the same time as Jacques Delors was leading the relaunch of Europe with the '1992' project gave the SNP a modern, relevant appearance ».

4. Benmansour, Hacène et Corinne Vadcar, *Le risque politique dans le nouveau contexte international*, Paris, Dialogues Éditions, 1995, p. 15.

5. Marois, Bernard, *Le risque-pays*, Paris, Presses universitaires de France, 1990, p. 5.

6. En termes financiers, lorsqu'il est mesurable, le risque correspond à la variabilité du rendement d'un actif par rapport à son rendement

7. Thunell, Lars H., *Political Risks in International Business*, New York, Praeger Publishers, 1977, p. 4.

8. Voir entre autres Commission sur l'avenir politique et constitutionnel du Québec, *Éléments d'analyse pertinents à la révision du statut politique et constitutionnel du Québec*, Québec, Bibliothèque nationale du Québec, document de travail, no 1, 1991 ; Freeman, Alan et Patrick Grady, *Québec Canada : les enjeux de la division*, Montréal, Éditions Hurtubise HMH, 1995 ; Young, Robert A., *La sécession du Québec et l'avenir du Canada*, Québec, Presses de l'Université Laval, 1995.

9. Marois, Bernard, *op.cit.*, p. 7.

10. Lors des travaux organisés dans le cadre de la Commission sur l'avenir politique et constitutionnel du Québec, la Commission Bélanger-Campeau, plusieurs experts ont été appelés à se prononcer sur diverses questions d'ordre économique. Ceci est rapporté dans un rapport intitulé *Éléments d'analyse économique pertinents à la révision du statut politique et constitutionnel du Québec*, publié en 1991. Plusieurs économistes y ont soutenu la thèse selon laquelle le reste du Canada aurait intérêt à maintenir l'espace économique et monétaire existant.

11. Young, Robert A., *La sécession du Québec et l'avenir du Canada*, Québec, Presses de l'Université Laval, 1995.

12. Freeman, Alan et Patrick Grady, *op.cit.*, p. 166.

13. Gouvernement du Canada, *L'ALÉNA qu'en est-il au juste?*, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 1993, p. 20.

14. C'est d'ailleurs ce qui s'est produit : les exportations canadiennes vers les États-Unis sont passées à 122,3 milliards \$ en 1992, en hausse de 13,6% par rapport à 1991

(Gouvernement du Canada, 1993, p. 1-2).

15. Proulx, Pierre-Paul, *L'ALÉNA*, Département de sciences économiques de l'Université de Montréal, Cahier de recherche, no 9319, juillet 1993, p. 2.

16. On le sait, l'intégration nord-américaine n'est pas fondée sur une forte structure institutionnelle mais elle n'est pas dépourvue d'institutions. Plusieurs Comités et Groupes de travail ont été mis sur pied et sont chapeautés par la Commission du libre-échange et son Secrétariat. Aussi est-il intéressant de le mentionner, l'ALÉNA est notamment complété d'un autre accord, l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement. Cet accord crée une institution importante, la Commission de coopération environnementale. Cet accord et la commission qu'il crée sont le fruit de craintes vivement exprimées par les milieux environnementalistes. Cet accord représente une avancée remarquable dans le domaine du droit international.

17. Martin, Pierre, « When Nationalism meets Continentalism », dans Laughlin, John et Michael Keating (dir.), *The Political Economy of Regionalism*, London, Cass, European University Institute, Robert Schuman Centre Florence, 1997.

18. ALÉNA, article 102f.

19. Gouvernement du Québec, *Québec and the North American Free Trade Agreement*, Ministère des Relations internationales, Québec, 1993, p. 14. Repris de Cotter, Anne-Marie, « Québec in North America: Historical and Socio-Political Dimensions » dans Lachapelle, Guy (dir.), *Québec Under Free Trade*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 1995, p. 41.