

Libre-échange Canada-Costa Rica: à petits pas vers la ZLEA

LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 6 NOVEMBRE 2002

DOSSIER DE PRESSE

SYLVIE DUGAS
collaboration spéciale

McCain et Cavendish, les principales compagnies productrices de pommes de terre frites congelées au Canada, se frottent les mains. L'accord de libre-échange Canada-Costa Rica, qui est entré en vigueur le 1^{er} novembre, permettra à leur industrie de baigner dans l'huile, avec l'abaissement des barrières tarifaires costaricaines, actuellement de 41 %, à zéro en l'espace de huit ans.

Si ces deux grandes firmes sont contentes, ce n'est sûrement pas uniquement à cause de la valeur du marché costaricain. Le Canada y exporte pour environ 5 millions de dollars de frites par année. Une bagatelle, quand McCain, le plus important producteur de frites au monde (il en produit un million de livres à l'heure) a inscrit des ventes mondiales de 6,1 milliards au terme de sa plus récente année financière, qui s'est terminée le 30 juin 2002. L'accord Canada-Costa Rica est intéressant pour les firmes exportatrices canadiennes parce qu'il constitue un petit pas de plus vers la signature d'un éventuel accord de libre échange panaméricain.

Des profits non négligeables sont aussi prévus dans les secteurs des produits papeteriers, des biens environnementaux, des pièces automobiles, du plastique, des bâtiments préfabriqués, du bois, du poisson et des équipements agricoles.

Tout de même, l'accord avec ce petit pays vise à profiter d'une économie en plein essor, l'Amérique centrale ayant mieux fait durant la dernière décennie que d'autres nations d'Amérique du Sud, avec une croissance de 4 %. Les échanges commerciaux entre le Canada et le Costa Rica, qui avaient bondi de 25 % en 2000, se sont pourtant soldés en 2001 à près de 250 millions, 10 millions de moins qu'en 1997.

500 millions investis au Costa Rica

Mais le Costa Rica étant l'une des démocraties les plus solides des Amériques, sans forces armées, les investissements y sont sûrs. La Banque Scotia, Hollinger, les Entreprises Berthier et Hydro-Québec International, entre autres, ont déjà investi 500 millions de dollars dans ce pays de 4 millions d'habitants, où la main-d'oeuvre est reconvenue pour sa productivité. Même le fabricant informatique Intel y a installé une usine, faisant des pièces d'ordinateurs la principale source de devises, avant le tourisme et les bananes. En raison de sa situation géographique, le Costa Rica constitue une porte d'entrée aussi bien vers le sud que vers le nord : il est un partenaire commercial du Marché commun centro-américain, du Chili, de la République dominicaine et négocie un accord de libre-échange avec le Panama. « La

proximité du canal de Panama en fait un lieu de prédilection pour les investisseurs », affirme une porte-parole de l'Ambassade du Costa Rica à Ottawa.

Le gouvernement canadien considère cet accord comme un modèle en vue de la négociation d'autres éventuels accords bilatéraux dans l'hémisphère. Mais est-il exemplaire sous tous ses aspects ? Dans la négociation, on a en effet tenu compte de la taille des économies, puisque les barrières tarifaires tomberont selon des échanciers différents dans les deux pays. Une proportion de 86 % des produits costaricains auront libre accès au marché canadien dès l'entrée en vigueur de l'Accord, comparativement à 65 % pour les produits canadiens au Costa Rica. Pour le reste, une période de transition de huit ans permettra au petit pays de s'ajuster à la concurrence.

Le bon geste du Canada est compréhensible car le Costa Rica, qui exporte chez nous des produits complémentaires (fruits et légumes, café, sucre, fleurs ornementales, boeuf, fruits de mer, vêtements, appareils électriques) ne représente nullement une menace pour notre économie.

Accord asymétrique

Ce respect de l'asymétrie économique d'un petit pays en développement est une innovation dans les accords commerciaux, le Canada se considérant comme un leader en ce sens. Selon l'ancien président du Costa Rica, Miguel Angel Rodriguez, « la ZLEA (Zone de libre-échange des Amériques) passe par le respect et l'aide aux petites économies, qui constituent 20 des 34 pays des Amériques ». Cependant, l'entente démontre clairement que le Canada continue de veiller sur ses propres intérêts. Elle inclut en effet un accord sur l'encouragement et la protection des investissements étrangers (APEI), paraphé en 1998, qui constitue une sorte de chapitre 11 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) à sens unique. Comme dans une vingtaine d'autres accords conclus avec des pays en développement, l'APEI protège les investissements canadiens avec compensation financière en cas d'expropriation. Le Bloc québécois a d'ailleurs voté contre l'Accord en troisième lecture pour signifier son opposition à cette clause.

L'accord de libre-échange contient aussi des accords parallèles sur l'environnement et le travail. Dans ce cas, le Canada fait preuve d'un engagement clair envers le développement durable. L'entente prévoit un partenariat permanent et une coopération technique visant à renforcer les systèmes de gestion environnementales respectifs. « Le modèle canadien est axé sur la collaboration plutôt que sur les mesures punitives », indique Claude Carrière, directeur général de la politique commerciale au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Mais certains groupes environnementaux canadiens croient que cette protection serait plus efficace si elle faisait partie intégrante de l'accord.

