

Nous en avons assez de l'ALENA : il nous faut un modèle commercial au service de l'individu *

Qu'est-ce qui ne va pas avec les accords de « libre-échange »?

L'expérience du Canada avec les accords commerciaux comme l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) montre qu'ils bloquent les marchés libres en limitant le rôle des gouvernements quand vient le temps de prendre des décisions quant aux politiques économiques, sociales et environnementales. Voici ce qu'on sait au sujet des accords de « libre-échange » :



- ils gênent la capacité des gouvernements à protéger l'environnement et l'accès aux médicaments;
- ils limitent les modalités pour les investisseurs étrangers;
- ils restreignent les marchés du secteur public et l'utilisation de subventions comme outils de développement;
- ils augmentent les profits des entreprises tout en diminuant les salaires des travailleuses et travailleurs.

En vertu des dispositions sur la protection des investissements de l'ALENA (chapitre 11), les investisseurs étrangers peuvent non seulement poursuivre les gouvernements nationaux en justice pour des millions de dollars en indemnités pour cause de perte de gains possibles, mais aussi abolir les mesures gouvernementales conçues pour protéger la santé humaine et l'environnement. Le Canada s'est servi du chapitre 11 de l'ALENA en tant que modèle afin d'intégrer les « droits des investisseurs » dans les négociations des ALE avec la Colombie, le Pérou et quatre pays de l'Amérique centrale. De plus, comme la catastrophe du bois d'œuvre de 2007 l'a clairement montré, les accords du genre de l'ALENA ne garantissent pas un accès « libre » aux marchés américains.

Renégocier... ou se retirer

Barack Obama, candidat à la présidence des États-Unis, a exigé la renégociation de l'ALENA et la plupart des Canadiennes et des Canadiens sont d'accord avec lui. En juillet 2008, 52 pour cent de ceux-ci, interrogés dans un sondage Angus Reid, ont indiqué que le Canada devrait renégocier cet accord. Des protestations massives au Mexique montrent que des travailleurs et agriculteurs mexicains le désirent aussi. La clause 2205 de l'ALENA stipule ce qui suit : « Une Partie pourra se retirer du présent accord six mois après avoir signifié un avis écrit de retrait aux autres Parties ».

Voici ce que peut apporter un nouveau programme commercial faisant passer les intérêts du peuple avant ceux des profiteurs :

- S'inspirer de l'équité, de la coopération et des avantages réciproques dans les ententes commerciales;
- Créer de bons emplois bien rémunérés et soulager la pauvreté tout en protégeant l'écologie;
- Veiller à ce que les pays adoptent des règlements permettant aux petits agriculteurs de vendre leurs produits à un prix convenable;

- Rétablir les services gouvernementaux d'inspection des aliments et rehausser les normes pour prévenir les épidémies comme la listériose.

Que pouvez-vous faire?

Poussez pour que l'ALENA devienne un enjeu électoral. Servez-vous de ces renseignements en écrivant des lettres à la presse locale ou mettez les dirigeants politiques au défi aux rencontres avec tous les candidats en leur posant des questions comme les suivantes :

- Allez-vous (et votre parti) exercer des pressions pour la renégociation de l'ALENA?
- Allez-vous vous opposer à de futurs mécanismes de protection des investisseurs comme le chapitre 11 de l'ALENA?
- Allez-vous vous efforcer de protéger la capacité des gouvernements à garantir les droits de leurs citoyennes et citoyens, y compris l'accès aux médicaments qui peuvent sauver des vies?
- Allez-vous faire passer la protection des droits de la personne dans les pays comme la Colombie avant les considérations d'ordre commercial d'un accord?

*Il s'agit de l'une des fiches de renseignements d'une page chacune préparées par Common Frontiers. Lisez-les toutes à www.commonfrontiers.ca.