

1 milliard de dollars. En dépit des ajustements économiques nécessaires au lendemain de la crise du peso de décembre 1994, les exportations vers le Mexique ont progressé de 5,4 p. 100 pour totaliser 1,1 milliard de dollars en 1995, ce qui a porté le commerce bilatéral à près de 6,5 milliards. (Les statistiques concernant les exportations canadiennes au Mexique ne tiennent pas compte, toutefois, de la valeur des nombreuses marchandises expédiées à ce pays via les États-Unis.)

Pour le Canada, l'un des aspects importants de l'ALENA était le fait que l'Accord lui donnait un meilleur accès au marché mexicain. Jusque-là, plus de 80 p. 100 des exportations mexicaines entraient au Canada en franchise. Les entreprises canadiennes ont pu accroître leurs ventes dans des secteurs qui auparavant avaient un accès très réglementé comme l'automobile, les services financiers, le camionnage, l'énergie et les pêches. En outre, les exportations canadiennes se sont diversifiées de plus en plus, les produits manufacturés à valeur ajoutée représentant aujourd'hui plus de 35 p. 100 des exportations totales.

Les initiatives de libéralisation du marché se poursuivent au Mexique, particulièrement dans le secteur de l'énergie, et créent de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens. D'autre part, à mesure que l'économie mexicaine retrouvera le chemin de la croissance et acquerra de la maturité, la demande de produits et de services grandira. Le Canada est en mesure de répondre à cette demande.

Investissement

L'ALENA a fait du Canada un pays plus attrayant pour les investisseurs étrangers. Son chapitre sur l'investissement permet d'asseoir les décisions en la matière concernant la région sur une base plus stable et plus sûre en assurant un traitement équitable, transparent et non discriminatoire aux investisseurs et à leurs investissements dans toute la zone de libre-échange. L'accroissement de la productivité (grâce à une concurrence plus forte et à des intrants à meilleur prix) a en outre généré davantage d'investissements de capitaux au Canada. En 1995, les investissements directs étrangers au Canada ont connu une hausse de 10 p. 100 pour atteindre 168 milliards de dollars, en marquant une croissance importante notamment dans les secteurs des services financiers, du matériel de transport et de l'automobile, des produits chimiques, de l'énergie, des communications ainsi que des produits alimentaires et des boissons.

Les États-Unis demeurent le principal investisseur étranger au Canada. Leurs investissements directs ont augmenté de 11 p. 100 (pour un total de 113 milliards de dollars) en 1995, et ils représentent 67 p. 100 des investissements directs étrangers au Canada.

L'ALENA a aussi assuré une sécurité plus grande aux investisseurs canadiens et à leurs investissements à l'étranger. Les États-Unis sont restés la première destination des investissements directs canadiens en 1995, avec 76,5 milliards de dollars. Les investissements canadiens au Mexique ont plus que doublé entre 1993 et 1994 pour atteindre 1 milliard de dollars et 1,13 milliard de dollars en 1995. Ces investissements à l'étranger fournissent aux sociétés canadiennes d'excellentes occasions d'exporter davantage sur ces marchés.