

# INTRODUCTION

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entre le Canada, les États-Unis et le Mexique est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994. Destiné à favoriser les échanges commerciaux et les investissements entre les partenaires, il comprend un ambitieux programme d'élimination des droits de douane et de réduction des barrières non tarifaires, ainsi qu'un ensemble complet de dispositions relatives à la conduite des affaires dans la zone de libre-échange. Celles-ci comprennent notamment des règles visant l'investissement, les services, la propriété intellectuelle, la concurrence et le mouvement transfrontalier des gens d'affaires.

L'ALENA a permis d'améliorer l'accès des produits canadiens aux marchés des États-Unis et du Mexique tout en rendant l'économie canadienne plus attrayante pour les investisseurs étrangers. Depuis son entrée en vigueur, les exportations canadiennes vers ces marchés ont connu une progression impressionnante et les investissements étrangers directs au Canada, de toutes sources, ont eux aussi beaucoup augmenté.

Plus important encore, l'ALENA et, avant lui, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) ont grandement stimulé la productivité et la spécialisation de l'économie canadienne et permis d'accroître les économies d'échelle,

la qualité des produits et la compétitivité sur les coûts, ce qui a eu pour effet de rendre les exportations canadiennes de biens et de services plus concurrentielles.

Les échanges commerciaux sont l'un des principaux moteurs de la croissance et de la création d'emplois dans une économie aussi ouverte que celle du Canada. En 1996, le rapport des exportations de biens et services au produit intérieur brut (PIB) était de 38,4 %, de sorte que, de toutes les économies du G-7, c'est celle du Canada qui était la plus intégrée à l'économie mondiale.

Trois ans après son entrée en vigueur, l'ALENA a accéléré encore davantage la tendance existante vers une convergence des marchés nord-américains. Les données enregistrées pour l'année 1996 suffisent à l'illustrer : 388,3 milliards de dollars pour le total des échanges bilatéraux du Canada avec ses deux partenaires, plus de 200 milliards de dollars pour les investissements étrangers directs dans les deux sens, et plus de 50 milliards de dollars pour le commerce des services entre le Canada et les États-Unis. Ces chiffres montrent bien que d'importants marchés existent déjà pour une large gamme de biens, de services, de ressources financières et de technologies et qu'ils ont prospéré dans un environnement commercial bien intégré.