
PRÉFACE

Le Canada et les États-Unis sont l'un pour l'autre le principal partenaire commercial, et ils entretiennent ensemble la relation commerciale bilatérale la plus importante du monde. En 1994, la valeur des produits, services et revenus d'investissements circulant entre le Canada et les États-Unis a totalisé 403,2 milliards \$ CAN. La relation bilatérale s'est considérablement accrue à la faveur de plusieurs accords commerciaux qui ont conduit à une réduction des barrières au commerce et à l'investissement. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE), le 1^{er} janvier 1989, on a observé un accroissement appréciable de 61 p. 100 du commerce bilatéral des produits, des services et des revenus d'investissement.

Le 1^{er} janvier 1994, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entrait en vigueur, et il régit aujourd'hui la relation commerciale entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. L'ALENA améliore l'ALE à maints égards, et il réduit encore davantage les barrières commerciales qui nuisent aux exportations canadiennes vers les États-Unis. Au cours de la première année d'application de l'ALENA, le commerce bilatéral des marchandises entre le Canada et le Mexique a augmenté de 21,3 p. 100. L'accroissement du commerce avec les États-Unis s'est quant à lui poursuivi avec vigueur, puisque le commerce bilatéral des marchandises entre nos deux pays s'est accru de 22 p. 100 en 1994. En vertu de l'ALENA, plus de trente comités et groupes de travail trilatéraux ont été constitués dont l'objet est de rendre possibles d'autres assouplissements dans des domaines tels que les normes techniques, les règles d'origine et les marchés publics. Le groupe de travail sur les droits antidumping et celui sur les subventions et les droits compensateurs, par exemple, ont pour tâche de favoriser la négociation de meilleures règles sur l'application des recours commerciaux.

Le 1^{er} janvier 1995, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) prenait effet à la suite de la conclusion des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round. L'OMC aura des répercussions notables sur le commerce du Canada avec les États-Unis comme avec le reste du monde. L'OCDE croit que les gains quantifiables pour le Canada seront d'environ 3 milliards \$ annuellement. L'OMC constitue un accord commercial multilatéral d'une importance capitale, puisqu'elle incorpore pour la première fois dans les règles commerciales internationales les nouveaux domaines commerciaux que sont les services et la propriété intellectuelle, ainsi que l'agriculture. Elle renforce les règles antérieures du GATT sur la résolution des différends et, si l'on y ajoute les dispositions de l'ALENA relatives au règlement des différends, elle donne au Canada de meilleurs moyens de réduire les obstacles au commerce bilatéral. Au surplus, l'OMC élargira nettement l'accès des exportateurs canadiens dans de nombreux domaines, grâce à de nouvelles règles, telles les règles régissant l'application de droits compensateurs et de droits antidumping, et, pour la première fois, grâce à une définition internationalement reconnue du mot « subvention ».

Au cours des douze derniers mois, le Canada a protégé et amélioré l'accès des exportateurs canadiens au marché américain, grâce à de nombreuses consultations, négociations et procédures de règlement des différends. Les points suivants illustrent l'éventail des questions traitées :

- ▶ La reconnaissance des droits du Canada aux termes du chapitre 19 de l'ALE a conduit les États-Unis, en août 1994, à annuler le droit compensateur qu'ils percevaient sur le bois d'oeuvre canadien, et les États-Unis ont dès lors commencé de rembourser aux exportateurs canadiens plus de 800 millions \$, montant des dépôts de droits perçus depuis 1992.