



plus efficace. Les consommateurs bénéficient de cette concurrence accrue du fait qu'ils ont accès à des produits, des services et des prix mieux adaptés à leurs besoins. Il est certes difficile de cerner précisément les effets d'un accord commercial sur les emplois et sur la croissance, mais il est évident que l'ALENA a eu sur l'économie canadienne des effets bénéfiques importants. Les échanges commerciaux et les flux d'investissement entre le Canada, le Mexique et les États-Unis ont nettement augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'Accord en 1994, le commerce total de marchandises en Amérique du Nord ayant atteint plus de 752 milliards de dollars en 1998 (sources : Statistique Canada, U.S. Department of Commerce, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial [SECOFI]). Les échanges de marchandises entre le Canada et ses deux partenaires reflètent cette tendance : en 1998, les échanges avec le Mexique ont en effet progressé de 8 % par rapport à l'année précédente, pour atteindre 9 milliards de dollars, tandis que le commerce avec les États-Unis s'est accru de 11 % durant la même période pour se chiffrer à 475 milliards de dollars en 1998. La valeur des biens et services qui franchissent la frontière canado-américaine s'établit aujourd'hui à environ 1,5 milliard de dollars par jour.

L'accès plus facile aux marchés de l'ALENA et l'établissement de règles claires pour le commerce et l'investissement ont accru l'attrait du Canada aux yeux de ses propres investisseurs et des investisseurs étrangers. En 1998, l'investissement étranger direct (IED) au Canada était de 218 milliards de dollars au total, la majeure partie de cette somme étant de provenance américaine. Les investissements américains au Canada ont en effet augmenté au cours de chacune des cinq dernières années, pour s'établir à 147,3 milliards de dollars en 1998 (soit une hausse de 63 % depuis 1993), tandis que les investissements en provenance du Mexique atteignaient 464 millions de dollars en 1998 (en progression de 200 % par rapport à 1993). Les flux en sens inverse sont également considérables, l'investissement canadien direct aux États-Unis et au Mexique se chiffrant respectivement à 126 milliards et plus de 2,2 milliards de dollars en 1998 (soit des hausses de 86 et 324 %, respectivement, par rapport à 1993). On trouvera d'autres détails sur les résultats économiques et commerciaux du Canada depuis 1994 dans la section intitulée « Les effets de l'ALENA ».

Même si la grande majorité des produits, services et capitaux échangés entre les trois pays de l'ALENA franchissent les frontières sans entrave, il survient inévitablement certains désaccords au sein d'un réseau commercial si vaste et si diversifié. L'ALENA a institué un régime normatif impartial pour résoudre les différends entre les pays signataires. Dans l'ensemble, les procédures prévues ont remarquablement bien fonctionné, conférant stabilité, clarté et prévisibilité à la conduite des affaires en Amérique du Nord. Le Canada utilise pleinement ces dispositions, qu'il a invoquées et qui aussi ont été invoquées contre lui dans un certain nombre de cas en 1998. La partie intitulée « Règlement des différends » fournit des précisions à ce sujet.