

Accord de libre-échange nord-américain

Le 1^{er} janvier 2004 marquait le 10^e anniversaire de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Conçu pour suivre le rythme des défis nouveaux par son programme de travail permanent, l'ALENA a jeté des bases solides pour une croissance future, en plus de démontrer concrètement les avantages de la libéralisation du commerce. Le volume des échanges commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les échanges commerciaux de marchandises du Canada avec les États-Unis et le Mexique ont totalisé environ 545 milliards de dollars en 2003.

Grâce à l'ALENA, le Canada a confirmé son statut de premier partenaire commercial des États-Unis. Les exportations de marchandises du Canada vers les États-Unis ont affiché un taux de croissance annuel d'environ 8,6 % entre 1990 et 2003. Les échanges bilatéraux entre le Canada et le Mexique ont atteint 14 milliards de dollars en 2003, de sorte que le Mexique est désormais la sixième destination en importance des exportations canadiennes et la quatrième source de nos importations. Du total des exportations de marchandises du Canada, 87 % sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

Le commerce des services a aussi enregistré une forte croissance depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. En 2001, les échanges de services entre le Canada et ses deux partenaires, les États-Unis et le Mexique, se sont élevés à environ 78 milliards de dollars, par rapport à 46 milliards de dollars en 1994 (soit un taux de croissance annuel moyen de 8 %). Depuis 1997, les échanges bilatéraux de services entre le Canada et le Mexique ont augmenté à un taux annuel de 11,6 % pour atteindre plus de 1,4 milliard de dollars. Notre commerce de services avec les États-Unis a totalisé 74 milliards de dollars en 2003, comparativement à 42,3 milliards de dollars en 1993. Du total des exportations de services du Canada, 60 % sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

Au chapitre de l'investissement, l'ALENA a profité à toutes ses parties, y compris le Canada. Depuis 1994, l'investissement étranger direct au Canada a atteint une moyenne de près de 23 milliards de dollars par année, soit 6,6 fois la moyenne enregistrée au cours des 3 années

4 Ouverture sur les Amériques



précédant l'entrée en vigueur de l'ALENA, de 1991 à 1993. En 2002, l'investissement étranger direct au Canada a totalisé 349 milliards de dollars, dont plus de 64 % provenaient de nos partenaires de l'ALENA. L'investissement américain direct au Canada a en effet augmenté pour atteindre 224 milliards de dollars en 2002. Le volume de l'investissement direct canadien dans les pays partenaires de l'ALENA s'est aussi accru, pour atteindre, en 2002, 202 milliards de dollars aux États-Unis et 3,3 milliards de dollars au Mexique.

Les ententes passées au titre de cet accord demeureront un moyen efficace de renforcer les relations commerciales et économiques du Canada avec les États-Unis et le Mexique.

Perspectives d'avenir

Grâce à ses groupes de travail permanents et aux engagements de ses membres à l'égard de sa mise en œuvre, l'ALENA est à bien des points de vue un document évolutif et de grande portée qui ouvre d'intéressantes perspectives d'amélioration de l'accès aux marchés. Le gouvernement du Canada continuera d'identifier les obstacles au commerce et à l'investissement qui restent