



« NOUS EXPÉDIONS NOS PRODUITS PAR-TOUT EN AMÉRIQUE DU NORD, PAR TRAIN, PAR CAMION ET PAR BARGE. POUR NOUS, IL N'EXISTE PAS DE FRONTIÈRE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS. »

— TERRY LITCHFIELD,
DIRECTEUR DES TRANSPORTS
ET DE LA DISTRIBUTION,
CANADIAN OXY CHEMICALS
GROUP ELECTRONICS LTD.

« D'UNE CERTAINE MANIÈRE, LE CONTINENT A RÉTRÉCI : DEPUIS TOUTS LES GRANDS CENTRES INDUSTRIELS, LA LIVRAISON S'EFFECTUE DU JOUR AU LENDEMAIN PAR AVION, ET EN TROIS JOURS PAR CAMION. POUR NOUS, L'AMÉRIQUE DU NORD N'EST QU'UN SEUL GRAND PAYS. »

— MAX PERSAUD, DIRECTEUR
DE LA LOGISTIQUE, PHILIPS
ÉLECTRONIQUE LTÉE

LE LIBRE-ÉCHANGE : DES POSSIBILITÉS EXCEPTIONNELLES POUR LES INVESTISSEURS INTERNATIONAUX

DE MEILLEURES OCCASIONS D'AFFAIRES AU CANADA

Grâce à l'Accord de libre-échange (ALÉ) entre le Canada et les États-Unis, les entreprises qui investissent au Canada jouissent des avantages que procure l'accès en franchise de douane à l'économie la plus riche du monde. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, a apporté des améliorations à l'ALÉ et a donné aux entreprises établies au Canada l'accès au marché mexicain.

L'ALÉ canado-américain a été l'aboutissement d'une longue tradition de coopération économique entre les deux pays. Par suite de la signature du Pacte de l'automobile Canada-États-Unis en 1965, les géants américains de l'automobile alimentent depuis longtemps le marché américain d'automobiles et de pièces détachées à partir de leurs usines canadiennes rentables. C'est d'ailleurs pour cette raison que le Canada a régulièrement été un exportateur net d'automobiles. Même avant la conclusion de l'ALÉ, plus de 80 % des exportations canadiennes vers les États-Unis étaient admises en franchise.

L'ALÉ a apporté plusieurs importantes améliorations aux arrangements canado-américains de libération des échanges commerciaux. Il donne au Canada un accès exceptionnel à un mécanisme impartial de règlement des différends commerciaux qui a déjà servi à supprimer les obstacles aux échanges de produits de fabrication canadienne, et ce, beaucoup plus rapide-

ment qu'il n'est possible de le faire dans le cadre du GATT. De plus, le Canada est, à titre exceptionnel, exempté des droits que les États-Unis perçoivent en vertu des dispositions du GATT autorisant un pays à protéger temporairement son industrie contre une poussée soudaine des importations, lorsque les exportations canadiennes ne jouent pas un rôle important dans cette poussée. Nombre d'autres dispositions de l'ALÉ visent à donner aux fabricants et fournisseurs de services établis au Canada un accès aux marchés américains (y compris aux contrats-adjudications de l'État) égal à celui dont jouissent les entreprises dont le siège est aux États-Unis. Le Canada est, en fait, le plus grand exportateur vers les marchés américains, ainsi que le pays qui jouit du plus grand volume d'échanges bilatéraux avec les États-Unis.

Les exportations canadiennes vers les États-Unis ont augmenté considérablement depuis la signature de l'accord de libre-échange, indice que les entreprises canadiennes font la conquête de nouveaux marchés par suite de la suppression des

La stabilité du dollar canadien
(Indices des taux de change annuels moyens par rapport au dollar américain [valeur en janv. 1987 = 100])



Sources : Revue de la Banque du Canada; FMI. *Statistiques financières internationales*, février 1993.

