

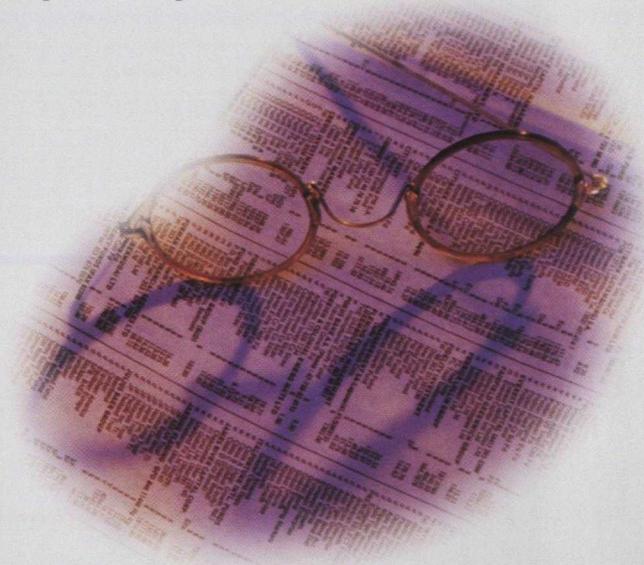
L'ALENA favorise

les investissements...

L'ALENA a multiplié les possibilités pour les investisseurs. Depuis 1994, l'investissement au Canada, aux États-Unis et au Mexique est dynamique et en progression constante.

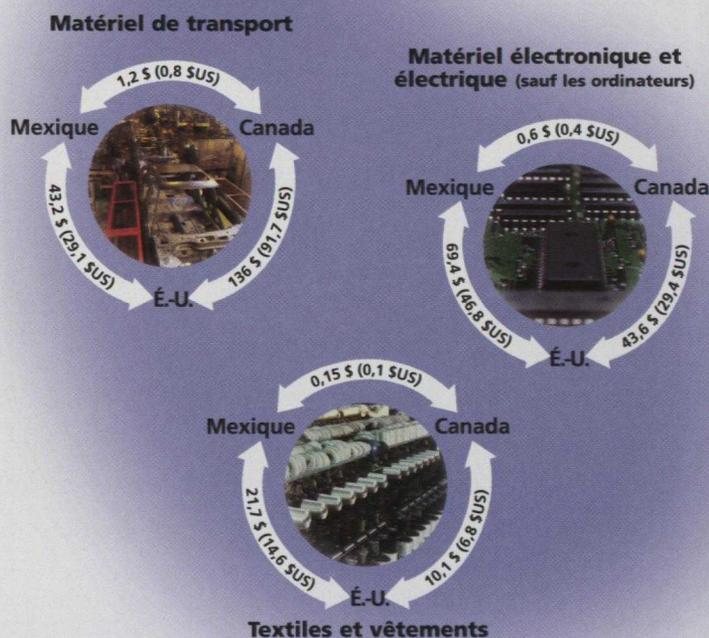
- Les sommes investies par chacun des pays de l'ALENA dans les économies de ses deux partenaires totalisent 262 milliards de dollars (189 milliards de dollars américains), tandis que les investissements étrangers directs sur leurs territoires respectifs ont atteint 1,2 billion de dollars (864 milliards de dollars américains).
- Les investissements étrangers directs au Canada jusqu'en 1997 ont totalisé 187 milliards de dollars (135 milliards de dollars américains), dont près de 70 p. 100 proviennent des États-Unis et du Mexique. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, les investissements en provenance des États-Unis et du Mexique ont augmenté de plus de 43 p. 100.
- Les flux d'investissement étranger au Mexique entre 1994 et 1997 ont atteint 65 milliards de dollars (47 milliards de dollars américains), dont plus de 60 p. 100 proviennent du Canada et des États-Unis.
- Les investissements étrangers directs aux États-Unis jusqu'en 1997 ont frôlé les 944 milliards de dollars (682 milliards de dollars américains), dont 9,6 p. 100 proviennent du Canada et du Mexique. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, les investissements faits aux États-Unis en provenance du Canada et du Mexique ont bondi de 58 p. 100.

Le succès de l'ALENA est habituellement associé à l'ouverture des marchés aux biens et aux services, mais la capacité de l'Accord à attirer les investissements étrangers dans la région pourrait s'avérer un de ses effets les plus marquants et les plus durables.



...tout en créant des partenariats productifs

Commerce bilatéral entre les partenaires de l'ALENA dans les secteurs clés, en 1998 (en milliards de dollars)



Sources : USDOC et SECOFI

L'ALENA a contribué à intensifier l'intégration du marché nord-américain. Il renforce le commerce en abaissant les barrières et en garantissant l'accès au marché de chaque pays. Cela donne aux entreprises la latitude voulue pour prendre des décisions fondées sur l'utilisation la plus efficace possible des ressources, et encourage les partenariats de coproduction, dans le cadre desquels les différentes étapes d'un processus de fabrication se déroulent dans différentes parties de la région.

Dans un marché intégré, une entreprise peut mettre au point un produit dans un pays de l'ALENA, en fabriquer les pièces dans un autre et assembler le tout dans le troisième pays signataire, puis vendre le produit fini dans la région ou à travers le monde. Les partenariats de coproduction dans l'électronique, l'automobile et le textile ont contribué à une forte croissance dans ces secteurs, et ont fait bondir les exportations des biens de fabrication nord-américaine dans le monde.