

énoncées dans l'ALENA est une dimension clé de ces efforts. Les travaux, qui suivent le programme établi, ont mené à l'assouplissement des règles d'origine au cours des deux dernières années. En 2005, par exemple, les trois pays ont mis en application des règles d'origine plus souples visant un large éventail de produits alimentaires, de produits de consommation et de produits industriels, et l'effet de ces mesures sur le commerce trilatéral représente une valeur d'environ 20 milliards de dollars américains.

En ce qui concerne les services, des efforts ont été déployés pour faciliter les échanges commerciaux en reconnaissant les titres de compétences professionnelles. En octobre 2005, des représentants nationaux de la profession d'architecte des trois pays ont signé un accord trinational de reconnaissance mutuelle de la profession d'architecte à l'international. L'accord énonce les conditions dans lesquelles un architecte autorisé ou agréé sur le territoire de l'une des parties à l'ALENA peut pratiquer sa profession sur le territoire des autres parties. Le gouvernement du Canada encourage les organismes professionnels provinciaux canadiens à ratifier et à mettre en œuvre cet accord. Sept des onze provinces et territoires dans lesquels l'architecture est une activité autorisée ont déjà ratifié l'accord, et les autres provinces (Manitoba, Nouveau-Brunswick, Ontario et Québec) travaillent actuellement à la ratification. Que les ordres professionnels en architecture membres de l'ALENA aient pu parvenir à un accord est un fait considérable, étant donné les difficultés auxquelles sont confrontés les autres ordres professionnels; il faudrait saluer leurs efforts à titre d'exemple de réussite de l'ALENA.

Les autres aspects sur lesquels portent les travaux comprennent la promotion d'une plus grande collaboration à ce qui a trait à la réglementation, à l'assouplissement des dispositions relatives à l'entrée temporaire et à l'accroissement de la transparence. En outre, le Canada accorde actuellement une très grande importance au maintien de l'intégrité de l'ALENA et, pour cela, il s'efforce de faire en sorte que les parties se conforment pleinement et rapidement aux décisions des groupes spéciaux de règlement des différends dans le cadre de l'ALENA.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

L'ALENA prévoit un processus pour le règlement des différends qui surviennent inévitablement dans une relation commerciale économique d'une telle ampleur. Le recours à ce processus a lieu lorsque les parties ne peuvent résoudre leurs conflits par des discussions informelles dans les comités ou groupes de travail appropriés ou par d'autres mécanismes de consultation.

Le chapitre 20 de l'ALENA renferme des dispositions devant permettre de prévenir ou de résoudre les différends

au sujet de l'interprétation ou de l'application de l'Accord. En ce qui concerne les recours commerciaux, le chapitre 19 permet de soumettre à un groupe spécial binational plutôt qu'à un tribunal toute mesure relative aux droits antidumping ou compensatoires. Le groupe spécial détermine si une décision rendue est compatible avec la loi du pays importateur en matière d'imposition de droits antidumping ou compensatoires. Les chapitres 11 (Investissement) et 14 (Services financiers) prévoient d'autres dispositions concernant le règlement des différends.

Au cours de l'année civile 2005, quatre demandes concernant l'imposition de droits antidumping ou compensatoires sur des produits canadiens ont été présentées à un groupe spécial en vertu des dispositions du chapitre 19. Toutes se rattachaient au différend sur le bois d'œuvre. Ces demandes ont été suivies de trois demandes d'examen par un groupe spécial au début de 2006 : deux se rapportant au bois d'œuvre et la troisième aux tiges de fil d'acier. Au cours de l'année civile 2005, 13 examens par des groupes spéciaux étaient en cours. Ils se rapportaient à divers produits dont le bois d'œuvre, le magnésium, le blé et les tiges de fil d'acier. En outre, neuf décisions ont été rendues par des groupes spéciaux (trois touchant le bois d'œuvre, trois touchant le blé, une, le magnésium, une autre, les tiges de fil d'acier, et une dernière, l'acier galvanisé) et un groupe spécial a conclu ses travaux. L'examen par un groupe spécial demandé par le Mexique en vertu du chapitre 19 au sujet des droits antidumping imposés par le Canada sur les stores vénitiens a été achevé. Pour plus d'information sur les décisions et les rapports des groupes spéciaux, consultez le site Web à http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_f.aspx?ArticleID=76.

MEXIQUE

Le Mexique est un partenaire commercial stratégique du Canada. Les relations commerciales et d'investissement qui nous unissent sont essentielles à l'accroissement de notre compétitivité sur le marché nord-américain si nous voulons soutenir la concurrence exercée par de nouveaux acteurs dans un réseau commercial mondial de plus en plus intégré. Ces dernières années, le Mexique a affiché une stabilité sur le plan macroéconomique, et les taux d'intérêt et d'inflation sont de plus en plus près de ceux du reste de l'Amérique du Nord. Le Mexique, qui a également rendu son cadre réglementaire plus sûr et plus transparent, continue d'attirer l'investissement étranger direct. Plus de 1 500 entreprises canadiennes sont présentes au Mexique, et 3 100 autres travaillent actuellement à leurs premières ventes au Mexique. Le Canada est le cinquième investisseur au Mexique, selon les statistiques de ce pays. Le Mexique accroît aussi son investissement direct au Canada