
PRÉFACE

Le Canada et les États-Unis sont l'un pour l'autre le principal partenaire commercial, et ils entretiennent ensemble la relation commerciale bilatérale la plus importante du monde. En 1995, la valeur des produits, services et revenus d'investissements circulant entre le Canada et les États-Unis a totalisé 454,1 milliards \$ CAN. La relation bilatérale s'est considérablement accrue à la faveur de plusieurs accords commerciaux qui ont conduit à une réduction des barrières au commerce et à l'investissement. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE), le 1^{er} janvier 1989, le commerce bilatéral des produits, des services et des revenus d'investissement s'est accru de 83 %.

Le 1^{er} janvier 1994, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entré en vigueur et, avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC), il régit aujourd'hui la relation commerciale entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. L'ALENA améliore l'ALE à maints égards, et il réduit encore davantage les barrières commerciales qui nuisent aux exportations canadiennes vers les États-Unis. L'accroissement du commerce avec les États-Unis s'est quant à lui poursuivi avec vigueur, dans le cadre de l'ALENA. Après s'être accru de 22 % en 1994, le commerce bilatéral des marchandises entre nos deux pays a de nouveau augmenté en 1995 (de 12,5 %) pour atteindre 370,7 milliards de dollars CAN. En vertu de l'ALENA, plus de trente comités et groupes de travail trilatéraux ont été constitués. Ils ont fait de bons progrès dans des domaines tels que les normes techniques, les règles d'origine, les déplacements transfrontaliers des personnes et les marchés publics.

En plus de l'ALENA, le Canada et les États-Unis sont membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1995 et qui a remplacé l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en tant qu'organisme commercial basé sur des règles complètes et générales. L'OMC est devenue totalement responsable de l'application des obligations prises dans le cadre de l'Uruguay Round pour les biens et les services et a appliqué des règles et des disciplines renforcées et améliorées à de nombreux secteurs du commerce international. Elle renforce les règles antérieures du GATT sur la résolution des différends et, si l'on y ajoute les dispositions de l'ALENA relatives au règlement des différends, elle donne au Canada de nouveaux moyens de réduire les obstacles au commerce bilatéral. Le programme de travail de l'OMC vise à tirer profit des résultats de l'Uruguay Round et à libéraliser encore plus le commerce, par exemple grâce aux négociations en cours consistant à faire chapeauter les télécommunications de base par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. L'OMC prévoit également la tenue de conférences ministérielles au moins tous les deux ans (la première devant avoir lieu à Singapour en décembre 1996) pour examiner le fonctionnement de l'organisation et pour structurer le débat sur de nouveaux aspects du commerce international.

Au cours des douze derniers mois, le Canada a protégé et amélioré l'accès des exportateurs canadiens au marché américain, grâce à de nombreuses consultations, négociations et procédures de règlement des différends. Les points suivants illustrent l'éventail des questions traitées :

- ▶ Les restrictions américaines sur les importations de blé canadien ont été levées en septembre 1995, ce qui redonne au Canada un accès libre au marché du blé américain.
- ▶ Le Canada et les États-Unis sont à la recherche d'une entente liée au commerce du bois d'oeuvre visant à éliminer les litiges dans ce secteur. Au cours des quinze dernières années, les exportations canadiennes de bois d'oeuvre ont fait l'objet de trois enquêtes américaines sur les droits compensateurs qui ont grandement nui aux exportateurs canadiens.