

ses travaux dans divers domaines, notamment les règles d'origine, les questions douanières, le commerce et les subventions agricoles, les normes, les marchés publics, l'investissement, les services et l'admission temporaire des gens d'affaires.

Le volume global des échanges commerciaux et des investissements entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994. Il en va de même des échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et chacun de ses deux partenaires : dans le cas du Mexique, ces échanges se sont accrus de 80 % en 1997 pour atteindre 8,2 milliards de dollars, tandis que le commerce de marchandises avec les États-Unis accusait une hausse de 63 % pour se chiffrer à 456 milliards. La valeur des produits et services qui franchissent chaque jour la frontière canado-américaine se chiffre aujourd'hui à environ 1,4 milliards de dollars en moyenne.

Dans le cadre de l'ALENA, les producteurs canadiens sont maintenant mieux à même de réaliser leur plein potentiel du fait qu'ils évoluent désormais au sein d'une économie nord-américaine à la fois plus intégrée, plus vaste et plus efficace. Les consommateurs bénéficient de la concurrence accrue qui en découle car elle leur permet d'obtenir des produits et des services de meilleure qualité à un meilleur prix.

L'accès plus facile aux marchés de l'ALENA et la présence de règles claires sur le commerce et l'investissement ont accru l'attrait que présente le Canada aux yeux des investisseurs, aussi bien canadiens qu'étrangers. Les investissements étrangers directs au Canada atteignaient 180 milliards de dollars en 1996. La majorité de ces capitaux provenaient des États-Unis, soit 125 milliards, une hausse de 37 % par rapport au chiffre enregistré en 1993, dernière année précédant l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les investissements en provenance du Mexique ont atteint 239 millions de dollars en 1996, ce qui représentait une augmentation de 55 % par rapport à 1993. Les investissements canadiens directs dans les pays de l'ALENA ont également progressé, pour atteindre 92,9 milliards aux États-Unis en 1996 (soit 37 % de plus qu'en 1993) et 1,3 milliard au Mexique (ce qui est plus du double du niveau de 1993).

L'immense majorité de notre commerce avec les États-Unis et le Mexique se déroule maintenant dans le contexte des règles claires et bien établies de l'ALENA, mais il est inévitable que des désaccords se produisent au sein d'une zone commerciale aussi vaste. Aussi

l'ALENA offre-t-il aux gouvernements concernés la possibilité de résoudre ces différends par l'intermédiaire de comités et de groupes de travail, ou par d'autres formules de consultation. Si aucune solution mutuellement acceptable ne peut être trouvée, l'ALENA prévoit des procédures expéditives et efficaces de règlement des différends. Si ce sont les droits et obligations définis par l'OMC qui sont en cause, les parties à l'ALENA peuvent aussi recourir aux procédures de règlement des différends de l'OMC plutôt qu'à celles de l'ALENA.

Le chapitre 19 de l'ALENA permet également de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal toute mesure prise par l'une des parties en matière de droits antidumping ou de droits compensateurs. La constitutionnalité des clauses de règlement de différends du chapitre 19 a été contestée aux États-Unis, mais cette contestation a été rejetée pour manque de qualité en novembre 1997.

Le chapitre 20 comprend des clauses relatives à l'évitement ou au règlement des différends sur l'interprétation ou l'application de l'ALENA, sauf pour les questions traitées par le chapitre 19. Il existe également des règles spéciales pour les questions traitées par les chapitres 11 (Investissement) et 14 (Services financiers).

Plusieurs différends ont été réglés ou étaient en attente de règlement en 1997. Ils comprenaient deux désaccords entre le Canada et le Mexique concernant les décisions antidumping prises par le ministère mexicain du commerce et du développement industriel (SECOFI), qui ont fait l'objet d'un appel par les producteurs canadiens d'acier en vertu du chapitre 19. Les décisions rendues par le groupe spécial en 1997 ont mené à l'élimination des droits antidumping dans le premier cas; dans le second, le groupe spécial a recommandé que le SECOFI reconsidère un certain nombre de questions. Le Canada attend présentement que le groupe spécial se prononce au sujet de deux décisions antidumping visant les exportations canadiennes d'acier vers les États-Unis. D'autre part, deux groupes spéciaux établis en vertu du chapitre 19 sont en train d'examiner des décisions antidumping canadiennes prévues pour 1998; la première concerne les exportations d'acier en provenance du Mexique, et la deuxième les exportations de panneaux de béton provenant des États-Unis.

Le premier différend opposant un investisseur à un État au sein de l'ALENA et concernant le Canada a été lancé en 1997. Il s'agit d'une cause opposant le