

élevés ont été maintenus en ce qui a trait à certains produits agricoles soumis à des contingents tarifaires (principalement le maïs, l'orge et les haricots secs comestibles), aux produits laitiers et aux produits avicoles.

Grâce à 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 fabricants canadiens peuvent faire venir en franchise de partout en Amérique du Nord des produits intermédiaires de qualité pour produire des biens finaux destinés à l'exportation. Les consommateurs profitent de cette compétition vive et de marchés intégrés offrant de meilleurs prix et une gamme plus variée de produits et de services de qualité supérieure.

La période écoulée depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA a également été marquée par une augmentation considérable du commerce des services entre les trois pays. En 1998, le commerce des services entre le Canada et ses deux partenaires, les États-Unis et le Mexique, a totalisé environ 64 milliards de dollars, comparativement à 43 milliards de dollars en 1993 (ce qui représente une croissance annuelle moyenne de 8,4 p. 100). Au cours de la même période, le commerce bilatéral des services entre le Canada et le Mexique a augmenté à un taux annuel impressionnant de 10,8 p. 100, atteignant un peu plus de 1 milliard de dollars en 1998. Pour la même année, notre commerce des services avec les États-Unis a totalisé 72,8 milliards de dollars, en 2000, comparativement à 42,3 milliards de dollars, en 1993. Par rapport à l'ensemble des exportations de services du Canada, 59 p. 100 étaient destinés à nos partenaires de l'ALENA.

L'accès plus facile aux marchés de l'ALENA et la présence de règles claires en matière de commerce et d'investissement ont accru l'attrait que présente le Canada aux yeux des investisseurs, aussi bien canadiens qu'étrangers. En 1999, l'investissement étranger direct au Canada atteignait 240 milliards de dollars, dont plus de 72 p. 100 provenaient de nos partenaires de l'ALENA. Les investissements américains directs au Canada ont en effet augmenté pour atteindre 173 milliards de dollars en 1999, alors que les investissements en provenance du Mexique ont atteint 500 millions de dollars, soit le triple de ce qu'ils étaient en 1993. Les investissements canadiens directs dans les pays de l'ALENA ont également progressé, pour atteindre

134 milliards de dollars aux États-Unis en 1999, soit près du double de ce qu'ils étaient en 1993, et 2,8 milliards de dollars au Mexique, soit plus de cinq fois le niveau de 1993.

Sur le plan institutionnel, la mise en oeuvre de l'accord est dirigée par la Commission de l'ALENA, qui est composée des ministres du Commerce de chaque pays. La Commission supervise les travaux et les progrès réalisés dans le cadre du programme de travail de plus d'une trentaine de comités et de groupes de travail établis en vertu de l'ALENA pour veiller à la mise en application intégrale des dispositions de l'Accord. Pour avoir des détails sur le programme de travail, ainsi que sur le mandat et les priorités de chacun des comités et des groupes de travail, consultez le site à l'adresse: www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/revchart-f.asp

La gestion au jour le jour du programme de travail de l'ALENA et, de façon plus générale, de la mise en oeuvre de l'Accord sont du ressort des coordonnateurs de l'ALENA, c'est-à-dire des trois hauts fonctionnaires du ministère responsable du commerce, qui ont été désignés par chacun des pays signataires de l'Accord.

Les groupes de travail et les comités de l'ALENA fournissent également un mécanisme transparent permettant de discuter des problèmes et de prévenir les conflits, car un dialogue peut être entamé dès que des points litigieux apparaissent.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

La vaste majorité de nos échanges avec les États-Unis et le Mexique sur le plan du commerce et des investissements 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 d'autres formules de consultation. Si aucune solution mutuellement acceptable ne peut être trouvée, l'ALENA prévoit un processus expéditif et efficace 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 au mécanisme de règlement des différends de l'OMC plutôt qu'à celui de l'ALENA.