

in Motion est un exemple connu d'une entreprise canadienne qui s'est heurtée à des obstacles aux États-Unis en raison de la législation américaine en matière de propriété intellectuelle.

Un autre enjeu est l'incidence de l'initiative des États-Unis relative aux voyages dans l'hémisphère occidental [Western Hemisphere Travel Initiative]. Le gouvernement du Canada suit de près l'évolution de l'initiative afin de veiller à la circulation sûre et rapide des personnes et des marchandises entre les deux pays. Le Canada participera à la définition et au choix des documents qui seront jugés acceptables et des technologies sous-jacentes, et il s'emploiera à mieux faire connaître les préoccupations du Canada au sujet des effets défavorables possibles de cette initiative sur le commerce.

Le gouvernement continuera aussi de travailler avec les États-Unis et le Mexique afin de définir une approche nord-américaine des questions de réglementation et de commerce que soulève l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB). Vous trouverez un survol de l'ESB au chapitre 2.

Pour plus de détails sur les enjeux du commerce bilatéral, consultez la base de données associée à ce document à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-fr.asp>.

Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité

Le Canada, les États-Unis et le Mexique sont parties au Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité. Certaines initiatives lancées dans le cadre du volet sur la prospérité peuvent présenter un intérêt pour les exportateurs canadiens. Pour plus d'information, consultez le site Web à <http://www.fac.gc.ca/spp/spp-menu-fr.asp>. De plus, le gouvernement continuera de mettre en valeur la contribution des exportations du Canada à la sécurité et à la défense en Amérique du Nord et à l'étranger. Pour plus d'information, veuillez consulter le site Web à <http://www.canadianally.com/ca/index-fr.asp>.

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

Il n'y a nul doute que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), conclu il y a maintenant plus de 10 ans, a bien servi les intérêts du Canada. La valeur des échanges de marchandises entre le Canada et ses partenaires dans l'ALENA s'est accrue de 122 % depuis 1994, atteignant 598,5 milliards de dollars en 2005. Entre 1994 et 2005, les exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis ont augmenté à un taux annuel composé de 6,5 %. En

2005 toujours, les échanges avec le Mexique ont atteint une valeur de 17,8 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de 292 % par rapport à celle enregistrée avant l'entrée en vigueur de l'ALENA (en 1993). Au total, 84,7 % des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à nos partenaires dans l'ALENA.

L'ALENA a aussi mené à un accroissement des échanges de services. La valeur des exportations canadiennes de services vers les États-Unis et le Mexique a progressé à un taux annuel composé de 6 %, s'élevant à 78,3 milliards de dollars en 2003 comparativement à 46 milliards de dollars en 1994. Les exportations canadiennes de services vers les États-Unis sont passées à 76,4 milliards de dollars en 2005, comparativement à 42,3 milliards de dollars en 1993. Les échanges de services entre le Canada et le Mexique se sont accrus à un taux annuel composé de 10,6 %, pour atteindre une valeur de plus de 1,1 milliard de dollars en 2003. Environ 59 % des services exportés par le Canada sont destinés à nos partenaires de l'ALENA.

L'ALENA a également stimulé l'investissement. Depuis 1994, le stock annuel d'investissement étranger direct (IED) au Canada s'élevait en moyenne à 264,2 milliards de dollars. En 2004, l'ensemble de l'IED au Canada a totalisé 365,7 milliards de dollars, dont plus de 65 % provenaient de nos partenaires de l'ALENA. L'investissement américain direct au Canada est passé à 238,2 milliards de dollars en 2004. Le stock d'investissement canadien direct aux États-Unis et au Mexique a également augmenté pour se situer à 193,9 milliards de dollars et à 2,76 milliards de dollars, respectivement.

Perspectives d'avenir

Le contexte commercial et économique dans lequel l'ALENA fonctionne a beaucoup changé au cours des 10 dernières années. L'entrée en scène de nouveaux acteurs économiques a transformé la dynamique du commerce mondial. L'intégration de plus en plus grande du réseau commercial dans lequel les sources d'approvisionnement sont mondiales et les marchés sont redéfinis oblige l'Amérique du Nord à être plus concurrentielle. Le Canada travaille avec ses partenaires commerciaux pour que l'ALENA demeure un moyen efficace d'aider l'Amérique du Nord à se montrer à la hauteur de ses concurrents et à faire mieux qu'eux sur les marchés nouveaux et émergents.

En réponse aux défis nouveaux soulevés à l'échelle mondiale par les marchés nouveaux et émergents, les partenaires de l'ALENA ont concentré leurs efforts sur la réduction des coûts des activités liées à l'exportation et sur l'amélioration de leur compétitivité. La libéralisation des règles d'origine³

³ Règles d'origine : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Les règles d'origine peuvent être conçues pour déterminer l'admissibilité d'un bien à un marché préférentiel en vertu d'un accord de libre-échange (ALE) ou pour indiquer le pays d'origine du bien pour diverses raisons.