

Quatre examens par un groupe spécial touchant des décisions prises par des organismes américains concernant les produits canadiens sont toujours en cours — trois touchent le magnésium pur et les alliages de magnésium et un touche les produits d'acier au carbone. Durant la même période, une affaire soumise à un groupe spécial a été réglée : l'acier traité contre la corrosion d'origine canadienne (dumping).

Le 17 janvier 2001, le Canada a tenu des consultations en vertu du chapitre 20 avec les États-Unis au sujet des restrictions imposées par ce pays à l'importation de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Un groupe spécial de l'ALENA chargé du règlement des différends a déclaré, le 6 février 2001, que les États-Unis devaient mettre en pratique les obligations de l'ALENA et qu'ils ne pouvaient imposer une « couverture » de limitation d'accès aux camions du Mexique. Le groupe spécial a également déclaré qu'il fallait appliquer des méthodes d'inspection et de certification plus rigoureuses à l'endroit des camions provenant du Mexique dans les « cas exceptionnels » ainsi qu'au cas par cas, pour tenir compte des différences entre les deux pays concernant les systèmes de réglementation de transport routier. Le Canada a participé au processus de règlements des différends à titre de tierce partie intéressée.

À la suite de la décision du groupe spécial, l'Administration Bush s'est engagée à permettre l'accès aux transporteurs du Mexique aux routes des États-Unis avant le 1<sup>er</sup> janvier 2002. Cependant, en raison des événements du 11 septembre dernier et des délais dans le processus d'autorisation, l'accès aux routes américaines a été reporté.

Une procédure de contestation extraordinaire mettant en cause les États-Unis et le Mexique et portant sur le ciment Portland gris et le clinker en provenance du Mexique est toujours en cours. Vous pouvez consulter les rapports des groupes spéciaux à l'adresse ([www.nafta-sec-alena.org/french/index.htm](http://www.nafta-sec-alena.org/french/index.htm)).

### **Préparer l'avenir et dynamiser l'ALENA**

Dans le cadre du processus continu d'examen du fonctionnement de l'ALENA par les parties, le Canada poursuit sa collaboration avec les États-Unis et le Mexique afin d'éclaircir certaines dispositions clés concernant les procédures et le fond du chapitre sur l'investissement. La Commission de l'ALENA a aussi accompli des progrès dans ce domaine. En juillet 2001, les ministres ont signé une note d'interprétation des dispositions relatives à l'accès aux documents et à la norme minimale de traitement, et ont enjoint les spécialistes à poursuivre leurs travaux d'examen de la mise en œuvre et de l'application du chapitre 11.

## **États-Unis**

### **Aperçu**

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa, la valeur des produits et services qui franchissent chaque jour la frontière se chiffrent à environ 1,9 milliard de dollars. En 2001, la valeur des exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis s'élevait à 351 milliards de dollars, tandis que celle des importations en provenance des États-Unis atteignait 218 milliards de dollars. En 2000, nos exportations de services ont totalisé 31,7 milliards de dollars, tandis que nos importations s'établissaient à 37,6 milliards de dollars. Au total, 82 % des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à notre voisin du Sud. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, en 1989, le commerce bilatéral de marchandises a plus que doublé. De 1992 à 2000, il a augmenté en moyenne d'environ 12 % par année.

L'ALE et, par la suite, l'ALENA ont eu d'autres retombées positives. Par exemple, de 1991 à 2000, les investissements américains directs au Canada sont passés d'environ 85 milliards de dollars en 1991 à 186 milliards de dollars en 2000, tandis que les investissements canadiens directs aux États-Unis passaient de 63 milliards de dollars à 154 milliards de dollars.

Les rapports qui unissent le Canada et les États-Unis sur le plan des échanges commerciaux et de l'investissement se distinguent de ceux que nous entretenons avec d'autres pays, non seulement par l'importance des sommes en cause, mais aussi qualitativement. Les exportateurs canadiens de produits et de services ont accès à d'excellents débouchés dans pratiquement tous les secteurs du marché américain. Pour les aider à exploiter ces possibilités, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international concentre son activité sur l'accès des petites et moyennes entreprises au marché. Il vise tout particulièrement à aider les femmes, les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs autochtones à faire une première percée sur le marché américain. Le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers a connu un grand succès à cet égard, ayant aidé 14 400 entreprises à pénétrer pour la première fois le marché américain. Le gouvernement canadien encourage aussi les exportateurs canadiens qui se sont bien tirés d'affaire dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers. Pour obtenir plus de renseignements, consultez le site Web du MAECI sur les relations canado-américaines ([www.can-am.gc.ca](http://www.can-am.gc.ca)).

Le gouvernement du Canada cherche également à attirer et à accroître les investissements en provenance des États-Unis et à encourager les alliances stratégiques avec les entreprises