

# Le libre-échange

## des possibilités exceptionnelles pour les investisseurs internationaux

Grâce à l'Accord de libre-échange (ALÉ) entre le Canada et les États-Unis, les entreprises qui investissent au Canada jouissent des avantages que procure l'accès en franchise de douane à l'économie la plus riche du monde. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994, a apporté des améliorations à l'ALÉ et a donné aux entreprises établies au Canada l'accès au marché mexicain.

« Les opérations de fabrication de la compagnie sont intégrées depuis 1972. Nous

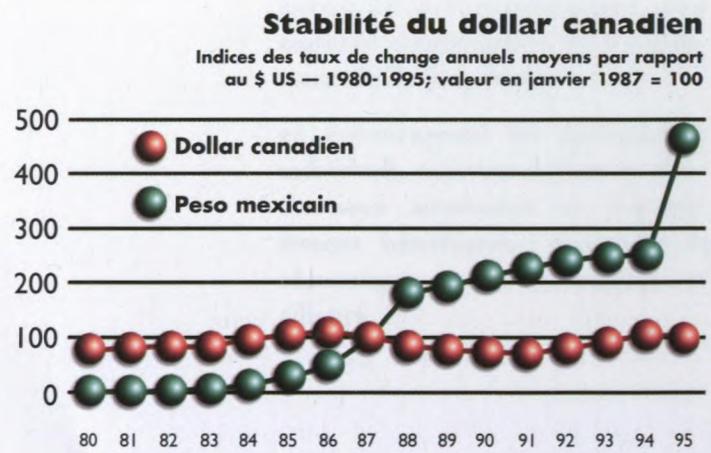
nous rapprochons maintenant de notre objectif d'obtenir des mandats de fabrication nord-américains.

L'accord de libre-échange a facilité ce processus. »

Tony Marranea, vice-président, Ressources humaines et services administratifs, 3M Canada

L'ALÉ canado-américain est le résultat d'une longue tradition de coopération économique entre les deux pays. Depuis la signature du Pacte de l'automobile Canada-États-Unis, en 1965, les géants américains de l'automobile alimentent le marché américain de voitures et de pièces à partir de leurs usines canadiennes, rentables depuis nombre d'années. C'est d'ailleurs pour cette raison que le Canada est régulièrement un exportateur net d'automobiles. Même avant la conclusion de l'ALÉ, plus de 80% des exportations canadiennes vers les États-Unis étaient admises en franchise.

L'ALÉ a apporté plusieurs améliorations importantes aux échanges commerciaux canado-américains. Il donne au Canada un accès exceptionnel à un mécanisme impartial de règlement des différends commerciaux ayant déjà servi à supprimer des obstacles commerciaux qui s'appliquaient à différents produits de fabrication canadienne, et ce, beaucoup plus rapidement qu'il n'est possible de le faire dans le cadre de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce (OMC). De plus, le Canada est, à titre exceptionnel, exempté des droits que les États-Unis perçoivent en vertu des dispositions de l'Accord sur l'OMC autorisant un pays à protéger temporairement une industrie contre une poussée soudaine des importations, lorsque les exportations canadiennes ne jouent pas un rôle important dans cette poussée. Nombre d'autres dispositions de l'ALÉ visent à donner aux fabricants et fournisseurs de services établis au Canada un accès au marché américain (y compris aux marchés publics) qui soit égal à celui dont jouissent les entreprises établies aux États-Unis. Le Canada est, en fait, le principal exportateur vers les États-Unis ainsi que le premier partenaire commercial de ce pays.



Source : Statistiques financières internationales, Annuaire 1995.