

participer au processus. Les négociations ont officiellement commencé le 12 juin 1991, lors d'une réunion des trois ministres du commerce à Toronto.

L'objectif : un accès libre et sûr à toute l'Amérique du Nord

Le Canada avait trois objectifs fondamentaux lors des négociations.

1. **Avoir accès au marché mexicain** : permettre aux produits, services et capitaux canadiens d'avoir accès au marché mexicain — une des économies les plus prometteuses et dont la croissance est la plus rapide au monde — sur un pied d'égalité avec les États-Unis.

L'Accord élimine tous les tarifs douaniers et toutes les prescriptions en matière de licences d'importation que le Mexique imposait encore (sauf pour certains produits agricoles), certains immédiatement, les autres au cours d'une période de transition. Les entreprises canadiennes seront en mesure de participer à presque tous les secteurs de l'économie mexicaine et d'accroître considérablement leurs activités dans des secteurs auparavant d'accès restreint comme les automobiles et les pièces automobiles, les services financiers, le camionnage, l'énergie et l'exploitation minière.

Au fond, l'ALENA ne modifie pas beaucoup l'accès des États-Unis ou du Mexique au marché canadien, mais il change fondamentalement l'accès du Canada et des États-Unis au marché mexicain. Ainsi, la plupart des produits automobiles, de loin la plus importante exportation du Mexique sur le marché canadien, étaient admis en franchise de droits au Canada en vertu des modalités du Pacte de l'automobile entre le Canada et les États-Unis. Par contre, le décret de l'automobile au Mexique empêchait pratiquement toutes les entreprises canadiennes de s'implanter sur le marché mexicain. L'ALENA contient un ensemble équilibré de règles et d'obligations afin de placer tous les participants sur un pied d'égalité.

2. **Améliorer et protéger l'ALE** : régler les problèmes commerciaux avec les États-Unis survenus au cours des dernières années tout en veillant à ce que les avantages et les obligations qui découlent de l'ALE ne soient pas réduits.

Le Canada a réussi à obtenir des règles d'origine plus claires et plus prévisibles, une extension des dispositions sur le remboursement des droits de douane, une amélioration du mécanisme de consultation et de règlement des différends, un renforcement des exemptions à l'égard des effets indirects des mesures de sauvegarde américaines et une diminution de la capacité des États-Unis de prendre des mesures de rétorsion dans le règlement des différends.

L'Accord est imprégné des principes de la transparence et de la procédure équitable. S'appuyant sur une disposition du GATT (l'article X, qui porte que les relations commerciales modernes devraient reposer sur des règles justes et administrées ouvertement), l'ALENA renforce la sécurité et la prévisibilité de l'accès du Canada, particulièrement au marché mexicain, mais aussi au marché américain. Il fournit aux entreprises des règles solides ainsi qu'une procédure de règlement des plaintes. Il limite en outre la capacité des États-Unis de prendre des mesures de rétorsion arbitraires et capricieuses contre notre commerce, donnant ainsi aux négociants et aux investisseurs davantage d'assurance et de stabilité dans toute la zone de libre-échange.

Le Canada s'est également assuré que soient protégés ses intérêts essentiels dont le Pacte de l'automobile, les industries culturelles et la viabilité des mécanismes de gestion de