



4 Ouverture sur les Amériques

Accord de libre-échange Nord-Américain (ALENA)

En janvier 1994, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont lancé conjointement l'Accord de libre-échange nord-américain, créant ainsi la plus importante zone de libre-échange au monde. Conçu dans le but d'accroître les échanges commerciaux et les flux d'investissement entre les pays membres, l'ALENA comporte un ambitieux calendrier pour l'élimination des tarifs douaniers et la réduction des obstacles non tarifaires, ainsi que des dispositions détaillées régissant les pratiques commerciales dans la zone de libre-échange. Ces dispositions comprennent des disciplines visant les investissements, les services, la propriété intellectuelle, la concurrence et l'admission temporaire des gens d'affaires.

Depuis le 1^{er} janvier 1998, les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis se font pratiquement tous en franchise. Certains droits ont toutefois été maintenus dans certains secteurs canadiens assujettis à la gestion de l'offre (produits laitiers et volaille, par exemple) ainsi que, du côté

américain, à l'égard du sucre, des produits laitiers, des arachides et du coton.

Le total des échanges commerciaux entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les échanges commerciaux de marchandises du Canada avec les États-Unis et le Mexique étaient d'environ 584 milliards de dollars en 2001. Avec le Mexique, ils se sont accrus de 3,3 % en 2001 pour atteindre 14,6 milliards de dollars; notre commerce de marchandises avec les États-Unis s'est chiffré à 570 milliards de dollars en 2001. Le Canada dirige 86 % de ses exportations de marchandises vers ses partenaires de l'ALENA.

L'ALENA prévoit l'élimination, d'ici le 1^{er} janvier 2003, d'à peu près tous les droits de douane applicables aux produits d'origine échangés entre le Canada et le Mexique. Une quatrième série de réductions « accélérées » de droits de douane a été mise en œuvre en janvier 2002. Les droits mexicains ont été éliminés avant la date prévue sur la plupart des véhicules automobiles, la pâte de bois, les pièces de matériel ferroviaire, de même que sur les niveleuses et les stabilisateurs, cette mesure touchant près de 3,1 milliards de dollars d'échanges bilatéraux. Depuis le 1^{er} janvier 2002, les droits mexicains sur les produits canadiens se situent dans une fourchette de 0 % à 3 %, mais quelques droits plus élevés ont été maintenus sur certains produits agricoles assujettis à des contingents tarifaires (principalement le maïs, l'orge et les haricots secs comestibles) et sur les produits laitiers et les produits avicoles.

Grâce à l'ALENA, les producteurs canadiens sont maintenant mieux à même de réaliser leur plein potentiel, puisqu'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 finals destinés à l'exportation. Les consommateurs profitent de cette concurrence accrue et de ce marché intégré qui leur offrent 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 2000, le commerce des services entre le Canada et ses deux partenaires, les États-Unis et le Mexique, a totalisé environ 70,5 milliards de dollars, comparativement à 46 milliards de dollars en 1994 (ce qui représente une croissance annuelle moyenne de 8,5 %). Au cours de la même période, le commerce bilatéral des services entre le Canada et le Mexique a augmenté à un taux annuel de 10 %, atteignant un peu plus de 1,04 milliard de dollars en 1999. Notre commerce des services avec les États-Unis a totalisé 69,5 milliards de dollars, en 2000, comparativement à