

## **AVANT-PROPOS**

Le Canada et les États-Unis sont chacun le principal partenaire commercial de l'autre. Cette relation a été considérablement rehaussée par une série d'accords commerciaux qui ont permis de réduire les obstacles posés au commerce et à l'investissement.

L'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis, qui est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1989, a réduit les obstacles au commerce et à l'investissement et a fourni un ensemble de règles et de procédures devant régir la relation commerciale bilatérale.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) régit, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1994, la relation commerciale entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. L'ALENA améliore l'ALE à plusieurs égards et réduit davantage les obstacles qui entravent les exportations canadiennes aux États-Unis.

L'achèvement récent des négociations commerciales de l'Uruguay Round menées sous l'égide l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) permettra aussi d'abaisser les obstacles au commerce maintenus par nos partenaires membres du GATT, dont les États-Unis.

Malgré les progrès réalisés au terme d'accords bilatéraux et multilatéraux, il subsiste des obstacles à la libre circulation des biens, des services et des capitaux entre le Canada et les États-Unis. Le présent répertoire illustre l'éventail et la complexité des obstacles auxquels les gens d'affaires canadiens se heurtent chaque jour aux niveaux fédéral, étatique et local.

Le gouvernement canadien s'efforce de réduire ces obstacles. Dans certains cas, les obstacles sont incompatibles avec les engagements des États-Unis aux termes du GATT et de l'ALENA, et le Canada tente d'en obtenir l'élimination dans le cadre de ces accords (voir le chapitre XII). Dans d'autres cas, l'élimination d'obstacles particuliers pourra être recherchée dans le contexte de futures négociations avec les États-Unis.