



## 4 Ouverture sur l'Amérique du Nord

### Accord de libre-échange nord-américain

#### Aperçu

Le 1<sup>er</sup> janvier 2004 marquait le 10<sup>e</sup> anniversaire de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), et si l'on fait le bilan de ses retombées jusqu'à maintenant, il est évident que cet accord a bien servi le Canada. La valeur des échanges de marchandises entre le Canada et ses partenaires de l'ALENA a presque doublé depuis 1994 et s'est fixée à 573,4 milliards de dollars en 2004. Grâce à l'ALENA, les producteurs canadiens arrivent plus facilement à réaliser leur plein potentiel en exerçant leurs activités sur un marché nord-américain plus grand, mieux intégré et plus efficace. L'accroissement de la production et de l'activité économique dans la région ont permis la création de nouveaux emplois mieux rémunérés pour les Canadiens. Les consommateurs ont aussi tiré avantage de l'intégration du marché et du renforcement de la concurrence en profitant

de prix plus avantageux et d'une plus vaste sélection de biens et de services de meilleure qualité.

Grâce à l'ALENA, le Canada a confirmé son statut de premier partenaire commercial des États-Unis. Les exportations de marchandises du Canada vers les États-Unis ont affiché un taux de croissance annuel d'environ 8,5 % entre 1990 et 2004. Les échanges bilatéraux entre le Canada et le Mexique, notre autre partenaire de l'ALENA, ont atteint 16,4 milliards de dollars en 2004, de sorte que le Mexique est désormais la cinquième destination en importance des exportations canadiennes et la troisième source de nos importations. Du total des exportations de marchandises du Canada, 85,4 % sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

Le commerce des services a aussi enregistré une hausse depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. En 2004, les échanges de services entre le Canada et ses deux partenaires, les États-Unis et le Mexique, se sont élevés à environ 82 milliards de dollars, par rapport à 46 milliards de dollars en 1994 (soit un taux de croissance annuel moyen de 7,4 %). Depuis 1997, les échanges bilatéraux de services entre le Canada et le Mexique ont augmenté à un taux annuel composé de 9,5 % pour atteindre plus de 1,4 milliard de dollars. Notre commerce de services avec les États-Unis a totalisé 78 milliards de dollars en 2004, comparativement à 42,3 milliards de dollars en 1993. Du total des exportations de services du Canada, environ 61 % sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

L'ALENA a également eu des répercussions positives sur l'investissement. Depuis 1994, l'investissement étranger direct au Canada a atteint une moyenne annuelle de près de 28,7 milliards de dollars par année, soit six fois la moyenne enregistrée au cours des trois années précédant l'entrée en vigueur de l'ALENA, de 1991 à 1993. En 2003, l'investissement étranger direct au Canada a totalisé 358 milliards de dollars, dont plus de 63 % provenaient de nos partenaires de l'ALENA. L'investissement américain direct au Canada a en effet augmenté pour atteindre 228,4 milliards de dollars en 2003. Le volume de l'investissement direct canadien dans les pays partenaires de l'ALENA s'est aussi accru, pour atteindre, en 2003, 164,9 milliards de dollars aux États-Unis et 2,8 milliards de dollars au Mexique.

Les ententes passées au titre de cet accord demeureront un moyen efficace de renforcer les relations commerciales et économiques du Canada avec les États-Unis et le Mexique.