

## LES ORIENTATIONS À VENIR

En partie du fait de l'accès au marché nord-américain, un grand nombre de sociétés multinationales donnent à leurs filiales canadiennes des mandats nord-américains, sinon mondiaux, pour tirer parti des économies d'échelle dans leurs processus de fabrication. Les entreprises qui adoptent ces stratégies sont, entre autres, 3M, Dow, DEC, IBM, Bell Helicopter-Textron et Procter and Gamble.

*«Les activités de transformation de cette entreprise sont intégrées depuis 1972. Nous nous dirigeons maintenant vers des mandats de fabrication nord-américains. L'Accord de libre-échange a facilité ce processus.»*

**Tony Marranca**, vice-président

Services des ressources humaines et de l'administration  
3M Canada Inc.

À cause des dispositions de traitement national et de l'élargissement de la couverture de l'ALÉNA aux entreprises constituées en société dans un pays membre de l'ALÉNA indépendamment de leur pays d'origine, les investisseurs étrangers peuvent s'implanter au Canada avec l'assurance qu'ils auront un accès sûr aux marchés américain et mexicain.

De plus, l'ALÉNA comporte également des dispositions prévoyant l'adhésion d'autres pays à l'Accord. Des négociations sont actuellement en cours avec le Chili, l'un des pays d'Amérique latine à l'économie la plus dynamique. L'Argentine et plusieurs autres pays d'Amérique latine ont également exprimé le désir de se joindre à l'ALÉNA pour créer une zone de libre-échange encore plus vaste dans l'hémisphère occidental.

