



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade



L'ALENA

À CINQ ANS

un partenariat productif

AVRIL 1999

L'ALENA

Canada

011A16
V8403

L'ALENA

À CINQ ANS



5 5036 01002035 5



LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E

37W/DC6JM5B
05235 9014
00-0282001

DATE DUE

NOV 12 2003

DOCS

CAI EA 99N12 EXP

The NAFTA at five years : a

partnership at work

56023618

L'ALENA

À CINQ ANS

un partenariat productif

On peut obtenir des exemplaires supplémentaires de ce document ou d'autres détails sur l'ALENA par l'entremise du Service de renseignements du MAECI; téléphone: 1-800-267-8376; www.dfait-maeci.gc.ca

TABLE DES MATIÈRES

■ <i>Message du ministre</i>	3
■ <i>L'ALENA : Bilan quinquennal</i>	5
■ <i>L'ALENA à cinq ans : Vue d'ensemble</i>	7
■ <i>Les effets de l'ALENA</i>	11
<i>Le commerce de marchandises</i>	11
<i>Le commerce des services</i>	14
<i>L'investissement</i>	15
<i>Résumé de rapports récents</i>	18
<i>Exemples de réussite</i>	20
■ <i>Les institutions de l'ALENA</i>	23
<i>La Commission de l'ALENA</i>	23
<i>Groupes de travail et comités</i>	23
<i>La Section canadienne du Secrétariat de l'ALENA</i>	24
<i>Liste des groupes de travail et comités de l'ALENA</i>	25
■ <i>Le règlement des différends</i>	27
■ <i>Les accords nord-américains de coopération dans les domaines du travail et de l'environnement</i>	31
■ <i>Les prochaines étapes</i>	35



**L'Accord de libre-échange nord-
américain entre le Canada, le
Mexique et les États-Unis a
maintenant cinq ans. À tous
points de vue, l'ALENA est un
succès complet pour le Canada
et ses deux partenaires.**

À CINQ ANS

L'ALENA

M e s s a g e

d u m i n i s t r e



L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a maintenant cinq ans. À tous points de vue, l'ALENA est un succès complet pour le Canada et ses deux partenaires. Il nous a aidés à constituer une véritable famille au sein de laquelle les peuples des trois pays peuvent jouir collectivement des fruits d'une alliance politique, économique et culturelle unique en son genre.

Les chiffres sont éloquentes. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord le 1^{er} janvier 1994, les exportations canadiennes vers les États-Unis et le Mexique ont augmenté de 80 et 65 %, respectivement. Du reste, les trois pays ont vu leurs échanges commerciaux et leurs flux d'investissement réciproques s'accroître sensiblement durant cette période. L'économie canadienne continue de prendre de l'expansion et plus d'un million d'emplois ont été créés depuis 1994.

L'an dernier, nous avons, mes collègues des États-Unis et du Mexique et moi-même, entrepris un examen détaillé de l'ALENA pour dresser un bilan des résultats jusqu'à présent et définir des priorités pour l'avenir. Cet examen a fait ressortir un certain nombre de progrès importants. L'élimination des tarifs douaniers se poursuit à un rythme plus rapide que prévu, les barrières non tarifaires tombent et les parties à l'Accord ont commencé à harmoniser leurs régimes de normes dans des domaines comme les télécommunications et les transports. Grâce à ces réalisations, les entreprises canadiennes sont mieux en mesure de se lancer avec succès sur tous les marchés de l'Amérique du Nord.

Et pourtant, il reste beaucoup à faire. D'importants entretiens se déroulent à l'heure actuelle afin d'explicitier les dispositions du chapitre de l'ALENA sur l'investissement qui ont trait à l'expropriation et à l'indemnisation et de préciser par là les intentions des parties à l'Accord dans ce domaine. Nous cherchons également à accroître la transparence des institutions de l'ALENA dans leur ensemble, y compris en ce qui concerne l'application des procédures de règlement des différends entre les investisseurs et les États. Je suis convaincu qu'à mesure qu'ils connaîtront mieux le fonctionnement de l'Accord, les Canadiens et les Canadiennes n'hésiteront pas à l'appuyer encore davantage.

La grande majorité des échanges commerciaux entre les trois pays se font sans entrave, mais il arrive parfois que des différends surgissent. Or, l'ALENA a établi un ensemble de règles claires qui permettent de régler ces désaccords. L'Accord a ainsi engendré un environnement stable et prévisible qui bénéficie aux entreprises des trois pays. Il a notamment contribué à la multiplication des débouchés des firmes canadiennes et a fait de l'Amérique du Nord un des marchés les plus dynamiques et les plus prospères au monde.

L'ALENA confère un accès préférentiel assuré aux riches marchés nord-américains, élément particulièrement rassurant en cette période marquée par l'incertitude économique à l'échelle mondiale et par les perturbations qui secouent de nombreux marchés étrangers. Au moment où l'ALENA entre dans sa sixième année, je suis persuadé qu'il continuera de stimuler vigoureusement le commerce, l'investissement et la création d'emplois au bénéfice des Canadiens et des Canadiennes.

Sergio Marchi
Ministre du Commerce International



**Les exportations canadiennes vers les
États-Unis et le Mexique ont augmenté
respectivement de 80 et 65 % au cours
des cinq premières années.**

À CINQ ANS

L'ALENA

Des chiffres éloquentes

- Le commerce canadien de marchandises avec les États-Unis a augmenté de 80 % au cours des cinq premières années de l'ALENA, pour atteindre 475 milliards de dollars en 1998.
- Les échanges de marchandises avec le Mexique ont doublé au cours de la même période et se chiffraient à 9 milliards de dollars en 1998.
- Les exportations canadiennes vers les États-Unis et le Mexique ont augmenté respectivement de 80 et 65 % au cours des cinq premières années, s'établissant à 271,5 milliards et 1,4 milliard de dollars, respectivement, en 1998.
- Les investissements américains au Canada ont atteint 147,3 milliards de dollars en 1998, soit une augmentation de 63 % par rapport à 1993.
- Les investissements mexicains au Canada ont triplé en cinq ans pour atteindre 464 millions de dollars en 1998.
- La proportion de l'investissement étranger direct au Canada qui était imputable à nos partenaires de l'ALENA était de 68 % en 1998.
- Plus d'un million de nouveaux emplois ont été créés au Canada depuis le 1^{er} janvier 1994.
- Les règles de l'Accord relativement à l'admission temporaire ont facilité les déplacements d'un nombre incalculable de gens d'affaires au sein de la zone de l'ALENA, dont plus de 100 000 Canadiens - professionnels, employés mutés au sein de leur société, négociants et investisseurs - depuis 1996.

Élimination des tarifs douaniers

- Tarifs douaniers éliminés entre les États-Unis et le Canada depuis le 1^{er} janvier 1998, conformément aux dispositions de l'Accord de libre-échange (ALE) avec les États-Unis et de l'ALENA.
- Entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 1999, d'une sixième série de réductions tarifaires entre le Canada et le Mexique, la plupart des tarifs encore en vigueur devant être éliminés au plus tard le 1^{er} janvier 2003.
- Entrée en vigueur, le 1^{er} août 1998, d'une deuxième série de réductions tarifaires accélérées portant sur des échanges commerciaux d'une valeur d'environ un milliard de dollars au sein de la zone de l'ALENA.

Harmonisation des normes

- Entrée en vigueur des procédures d'accréditation réciproque des organismes d'évaluation de la conformité.
- Harmonisation des exigences relatives au raccordement d'équipements terminaux et établissement d'un processus visant la reconnaissance réciproque des données d'essai.
- Élaboration de normes nord-américaines compatibles relatives à l'âge, la compétence linguistique et les mesures normatives médicales touchant aux conducteurs d'autocar et de camion.

Transparence et autres améliorations

- Accord de principe en vue d'ajouter les actuaires et les phytopathologistes à la liste des professionnels visés par les dispositions de l'ALENA relatives à l'admission temporaire.
- Modifications visant à simplifier, actualiser ou libéraliser les règles d'origine de l'ALENA.
- Transparence accrue de l'administration des régimes de contingents tarifaires visant les produits agricoles, ainsi que des normes de classement et de qualité de chaque pays.
- Entrée en vigueur de nombreux engagements de libéralisation progressive pris aux termes de l'Annexe 1, notamment en ce qui a trait aux seuils d'investissement, aux services aériens spécialisés, aux services de vidéotex, aux services de commutation de paquets améliorés et à divers services professionnels.

Règlement des différends

- Plus de 50 différends réglés efficacement et rapidement aux termes des procédures normatives inscrites dans l'ALENA.
- Accord en vue de mettre en place un mécanisme de règlement des différends commerciaux relatifs aux fruits et légumes périssables au sein du secteur privé.
- Compilation et diffusion dans les trois pays signataires de renseignements relatifs aux options de règlement des différends commerciaux au sein du secteur privé.

Établissement de priorités

- Examen opérationnel détaillé du programme de travail de l'ALENA, y compris tous les comités, groupes de travail et autres sous-groupes, entrepris et complété en 1998.
- Accord visant à faire du respect des engagements en retard un objectif prioritaire.
- Accord visant à stimuler les contacts avec le secteur privé et à accroître la transparence des résultats et des activités du programme de travail de l'ALENA.
- Accord sur la poursuite des travaux relatifs aux principales priorités du Canada, notamment :
 - les questions de procédure et de fond relatives au chapitre sur les investissements (interprétation des dispositions principales et transparence accrue des procédures de règlement des différends entre les investisseurs et les États);
 - la politique commerciale et la politique de concurrence;
 - les obstacles sanitaires et phytosanitaires au commerce;
 - les liens entre les questions se rattachant au commerce, au travail et à l'environnement;
 - l'emploi des conjoints (dispense des tests d'accréditation pour les conjoints de certaines gens d'affaires qui entrent dans l'un des trois pays aux termes des procédures d'admission temporaire de l'ALENA).



**L'ALENA a donné aux producteurs
canadiens la possibilité de réaliser
leur plein potentiel en étendant
leur sphère d'activité à un marché
nord-américain plus vaste, intégré
et plus efficace.**

À CINQ ANS

L'ALENA

L'ALENA à cinq ans

Vue d'ensemble

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entre le Canada, les États-Unis et le Mexique est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'Accord, qui vise à favoriser l'accroissement des échanges commerciaux et des investissements entre les pays signataires, renferme non seulement un programme ambitieux d'élimination des tarifs douaniers et de réduction des barrières non tarifaires mais aussi des dispositions explicites sur la conduite des affaires dans la zone de libre-échange. Ces dispositions comprennent notamment des règles sur l'investissement, les services, la propriété intellectuelle, la concurrence et l'admission temporaire des gens d'affaires.

L'ALENA n'a pas eu d'effets sur l'élimination progressive des tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis, qui a été achevée, comme prévu, le 1^{er} janvier 1998. À compter de cette date, presque tous les tarifs s'appliquant au commerce des produits d'origine entre le Canada et les États-Unis ont été éliminés. Certains droits de douane restent en vigueur à l'égard de certains produits des secteurs canadiens soumis à la régulation de l'offre (par exemple, les produits laitiers et la volaille) ainsi qu'au sucre, aux arachides et au coton produits aux États-Unis. L'ALENA prévoit l'élimination intégrale, d'ici le 1^{er} janvier 2003, d'à peu près tous les tarifs s'appliquant au commerce des produits d'origine entre le Canada et le Mexique. Une deuxième série de réductions tarifaires « accélérées », visant des échanges au sein de la zone de l'ALENA dont la valeur s'établit à environ 1 milliard de dollars, est entrée en vigueur en août 1998. Bref, la plupart des tarifs douaniers sur les échanges définis par l'ALENA ont été supprimés.

À la dernière réunion de la Commission de l'ALENA, tenue en avril 1998, les ministres ont entrepris un « examen opérationnel » complet du programme de travail de l'ALENA pour en étudier la structure, les réalisations, les mandats et les objectifs prioritaires futurs. Les résultats de cet examen, présentés dans le tableau *Examen opérationnel* qu'on trouvera sur le site web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, montrent que la mise en place de l'ALENA est bien engagée, sauf en ce qui concerne certains services de transport terrestre (c'est-à-dire les services d'autocar et de camionnage), à l'égard desquels les engagements n'ont pas encore été réalisés. La réalisation de ces engagements est une priorité urgente pour les trois pays. (On trouvera ci-haut, dans le « Bilan quinquennal », des détails au sujet des principaux progrès réalisés depuis l'entrée en vigueur de l'Accord.)

Sur le plan économique, l'ALENA a donné aux producteurs canadiens la possibilité de réaliser leur plein potentiel en étendant leur sphère d'activité à un marché nord-américain plus vaste, mieux intégré et



plus efficace. Les consommateurs bénéficient de cette concurrence accrue du fait qu'ils ont accès à des produits, des services et des prix mieux adaptés à leurs besoins. Il est certes difficile de cerner précisément les effets d'un accord commercial sur les emplois et sur la croissance, mais il est évident que l'ALENA a eu sur l'économie canadienne des effets bénéfiques importants. Les échanges commerciaux et les flux d'investissement entre le Canada, le Mexique et les États-Unis ont nettement augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'Accord en 1994, le commerce total de marchandises en Amérique du Nord ayant atteint plus de 752 milliards de dollars en 1998 (sources : Statistique Canada, U.S. Department of Commerce, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial [SECOFI]). Les échanges de marchandises entre le Canada et ses deux partenaires reflètent cette tendance : en 1998, les échanges avec le Mexique ont en effet progressé de 8 % par rapport à l'année précédente, pour atteindre 9 milliards de dollars, tandis que le commerce avec les États-Unis s'est accru de 11 % durant la même période pour se chiffrer à 475 milliards de dollars en 1998. La valeur des biens et services qui franchissent la frontière canado-américaine s'établit aujourd'hui à environ 1,5 milliard de dollars par jour.

L'accès plus facile aux marchés de l'ALENA et l'établissement de règles claires pour le commerce et l'investissement ont accru l'attrait du Canada aux yeux de ses propres investisseurs et des investisseurs étrangers. En 1998, l'investissement étranger direct (IED) au Canada était de 218 milliards de dollars au total, la majeure partie de cette somme étant de provenance américaine. Les investissements américains au Canada ont en effet augmenté au cours de chacune des cinq dernières années, pour s'établir à 147,3 milliards de dollars en 1998 (soit une hausse de 63 % depuis 1993), tandis que les investissements en provenance du Mexique atteignaient 464 millions de dollars en 1998 (en progression de 200 % par rapport à 1993). Les flux en sens inverse sont également considérables, l'investissement canadien direct aux États-Unis et au Mexique se chiffrant respectivement à 126 milliards et plus de 2,2 milliards de dollars en 1998 (soit des hausses de 86 et 324 %, respectivement, par rapport à 1993). On trouvera d'autres détails sur les résultats économiques et commerciaux du Canada depuis 1994 dans la section intitulée « Les effets de l'ALENA ».

Même si la grande majorité des produits, services et capitaux échangés entre les trois pays de l'ALENA franchissent les frontières sans entrave, il survient inévitablement certains désaccords au sein d'un réseau commercial si vaste et si diversifié. L'ALENA a institué un régime normatif impartial pour résoudre les différends entre les pays signataires. Dans l'ensemble, les procédures prévues ont remarquablement bien fonctionné, conférant stabilité, clarté et prévisibilité à la conduite des affaires en Amérique du Nord. Le Canada utilise pleinement ces dispositions, qu'il a invoquées et qui aussi ont été invoquées contre lui dans un certain nombre de cas en 1998. La partie intitulée « Règlement des différends » fournit des précisions à ce sujet.





Les importations canadiennes en provenance des États-Unis et du Mexique ont enregistré une forte hausse ces cinq dernières années, surtout en ce qui concerne les machines et les biens d'équipement, le matériel de communication et le matériel automobile.

À CINQ ANS

L'ALENA

L ' A L E N A

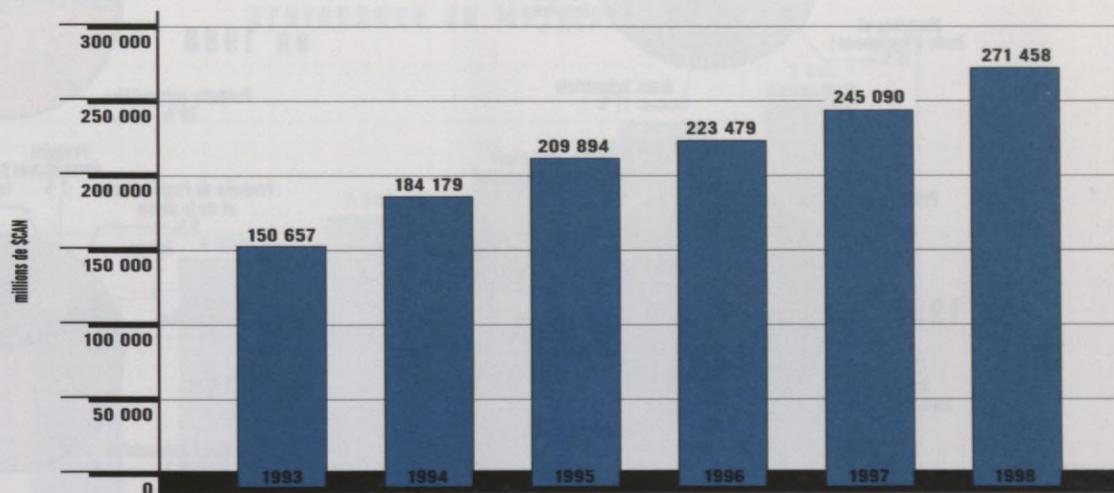
Le commerce de marchandises

En 1998, le commerce trilatéral de marchandises entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a atteint une valeur totale d'environ 752 milliards de dollars, somme qui comprend 484 milliards au titre des échanges entre le Canada et ses deux partenaires (sources : Statistique Canada, U.S. Department of Commerce, SECOFI). Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, les échanges canado-américains ont connu une hausse de 80 %, tandis que le commerce entre le Canada et le Mexique a doublé.

Les exportations canadiennes au sein de la zone de l'ALENA ont augmenté sensiblement, tout particulièrement dans des secteurs à haute valeur ajoutée, tels le matériel automobile (camions, voitures et pièces), les machines et les pièces, et les biens industriels. En 1998, à elle seule, la croissance des exportations du Canada vers le États-Unis et le Mexique équivalait plus ou moins à la valeur globale de nos exportations destinées au Japon et aux quinze pays de l'Union européenne. En outre, l'accroissement de nos exportations vers nos deux partenaires nord-américains l'an dernier a plus que compensé la chute des expéditions destinées à d'autres marchés étrangers qui était attribuable à la crise financière et à ses retombées. Aussi la part des exportations du Canada destinées à ses partenaires de l'ALENA est-elle passée de 80,8 % en 1993 à 84,3 % en 1998.

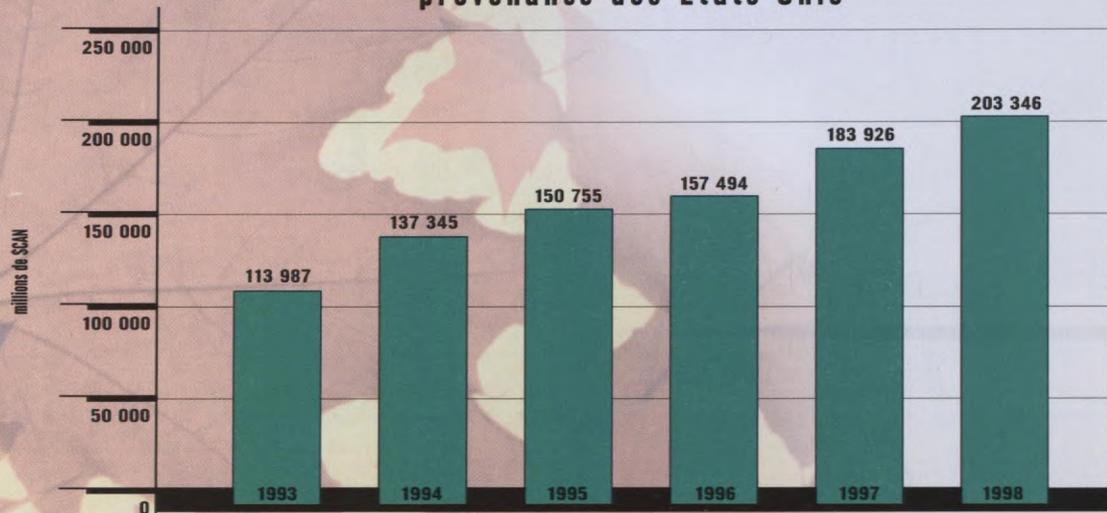
Les importations canadiennes en provenance des États-Unis et du Mexique ont également enregistré une forte hausse ces cinq dernières années, surtout en ce qui concerne les machines et les biens d'équipement, le matériel de communication et le matériel automobile. En 1998, elles représentaient 69,4 % des importations de toutes provenances.

Exportations canadiennes de marchandises aux États-Unis



D'après les chiffres des douanes, Statistique Canada

Importations canadiennes de marchandises en provenance des États-Unis

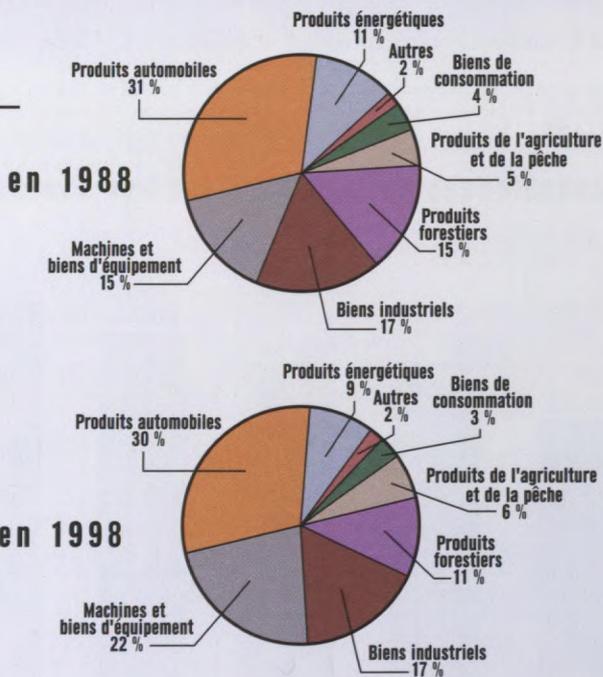


D'après les chiffres des douanes, Statistique Canada

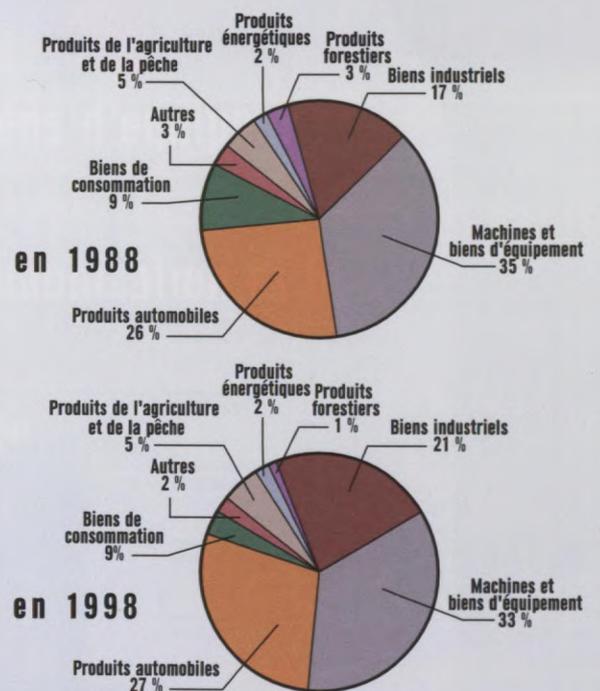
Après avoir augmenté de façon déjà remarquable depuis l'entrée en vigueur de l'ALE le 1^{er} janvier 1989, les exportations canadiennes vers les États-Unis ont enregistré une hausse de 80 % au cours des cinq premières années de l'ALENA, passant de 151 milliards de dollars en 1993 à 271 milliards en 1998. L'ensemble des échanges bilatéraux de marchandises a connu une progression comparable pour atteindre 475 milliards de dollars en 1998. À l'heure actuelle, la valeur des échanges bilatéraux de produits et services atteint environ 1,5 milliard de dollars par jour.

Les graphiques ci-dessous montrent que les ventes de machines et de matériel de transport restent le pivot du commerce canado-américain. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE et, plus tard, celle de l'ALENA, les exportations canadiennes de produits fabriqués et de produits comprenant des éléments à valeur ajoutée élevée n'ont cessé d'augmenter. En sens inverse, le Canada reste la principale destination des exportations américaines, la valeur des expéditions venant des États-Unis se chiffrant à 203 milliards de dollars en 1998, ce qui représente une hausse de 11 % par rapport à 1997 et de 78 % pour l'ensemble des cinq premières années de l'ALENA.

Composition des exportations canadiennes de marchandises aux États-Unis



Composition des importations canadiennes de marchandises en provenance des États-Unis



D'après les chiffres des douanes, Statistique Canada



À CINQ ANS

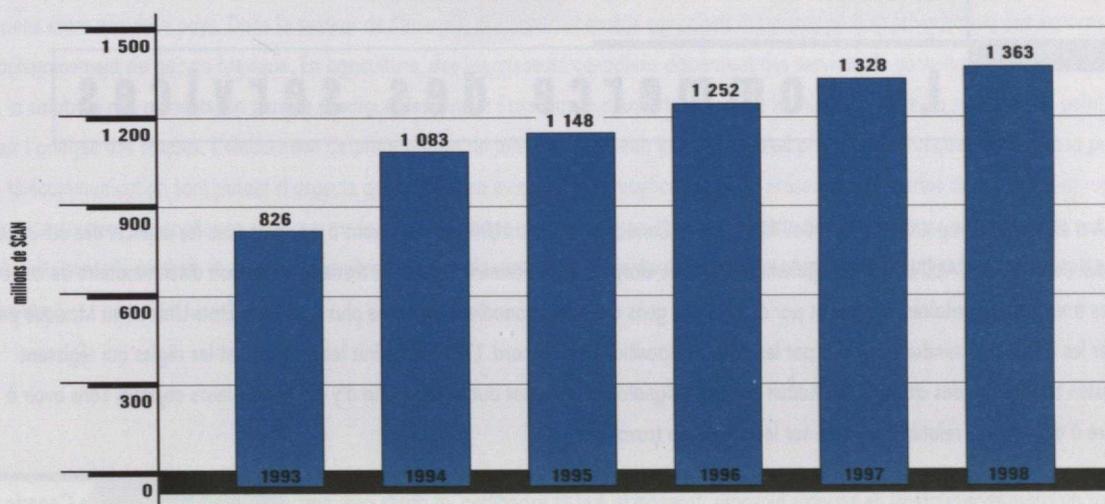
L'ALENA

L'accès amélioré au marché mexicain est un des bienfaits importants que le Canada retire de l'ALENA. Les entreprises canadiennes ont pu augmenter leurs ventes dans des secteurs dont l'accès était auparavant très restreint : produits automobiles, services financiers, camionnage, énergie, pêches... Par ailleurs, les exportations canadiennes n'ont cessé de se diversifier, les produits fabriqués à valeur ajoutée représentant en 1998 la majeure partie des expéditions totales vers le Mexique. Ce pays occupe maintenant la treizième place parmi les grands marchés d'exportation du Canada et le quatrième rang parmi ses fournisseurs.

Malgré les rajustements économiques auxquels le Mexique a été contraint de procéder après la crise financière de décembre 1994 et les soubresauts qui l'ont suivie, les exportations canadiennes vers ce pays ont augmenté à un rythme régulier depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, atteignant 1,4 milliard de dollars en 1998, soit une hausse de 65 % au cours des cinq premières années de l'Accord. Les importations en provenance du Mexique ont plus que doublé depuis 1993, pour se chiffrer à 7,6 % en 1998. Dans l'ensemble, le commerce bilatéral entre le Canada et le Mexique a doublé en cinq ans pour atteindre 9 milliards de dollars en 1998. On estime par ailleurs que ces données statistiques sont bien loin de correspondre à la valeur réelle des exportations canadiennes vers le Mexique étant donné le volume élevé des expéditions qui transitent par les États-Unis. C'est là ce qui explique les écarts importants qui caractérisent les statistiques nationales respectives des deux pays, celles du Mexique évaluant le commerce bilatéral à 11 milliards de dollars et les exportations canadiennes vers ce pays à plus de 3 milliards en 1998. Les organismes statistiques des trois pays de l'ALENA collaborent en vue d'éliminer ces écarts, travail qui se poursuit en 1999.

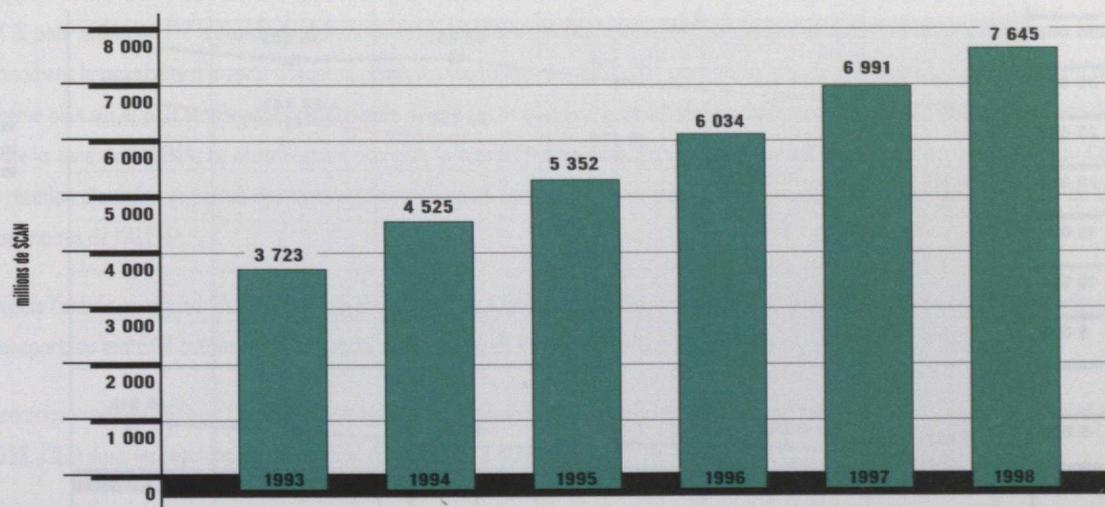
Les démarches entreprises en vue de libéraliser divers secteurs, notamment ceux de l'énergie, des opérations bancaires, des télécommunications et des transports, continuent d'ouvrir de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens. La transformation et le raffermissement de l'économie mexicaine continueront à alimenter la demande en produits et services canadiens.

Exportations canadiennes de marchandises au Mexique



Chiffres des douanes, Statistique Canada

Importations canadiennes de marchandises en provenance du Mexique

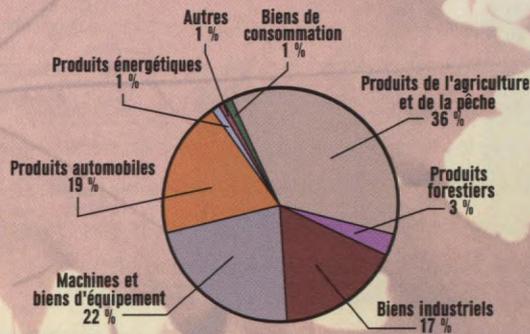


Chiffres des douanes, Statistique Canada

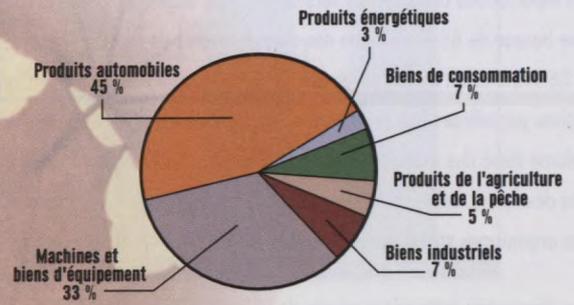


Composition des échanges commerciaux canadiens avec le Mexique, 1998

Exportations au Mexique



Importations en provenance du Mexique



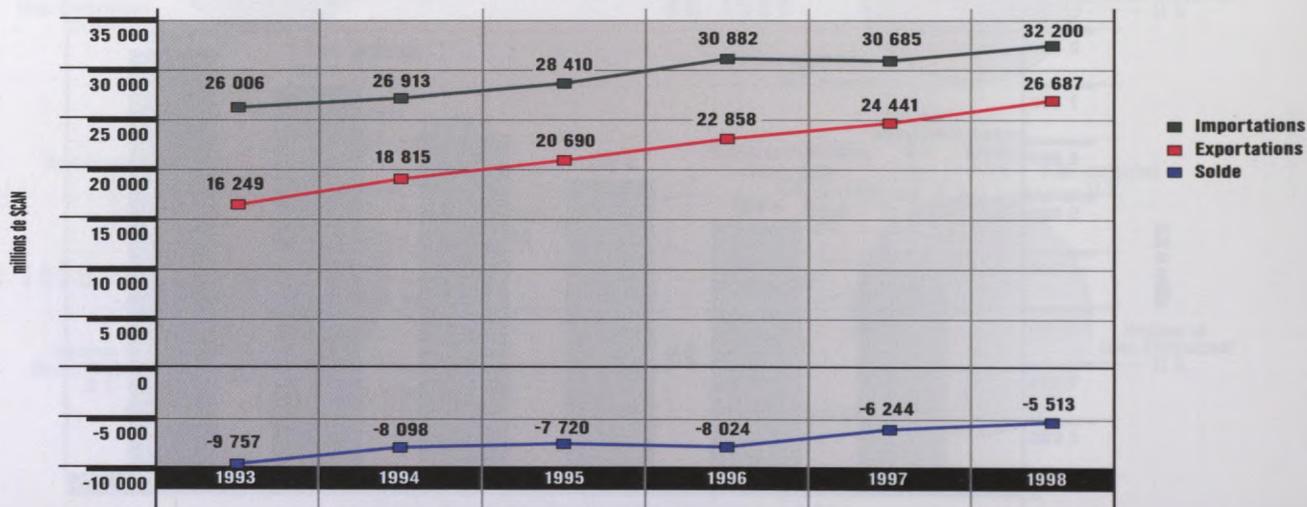
Chiffres des douanes, Statistique Canada

Le commerce des services

L'ALENA a élargi le champ d'application de l'ALE entre le Canada et les États-Unis en y ajoutant à peu près tous les aspects des échanges bilatéraux de services. L'ALENA prévoit également un accès élargi et un traitement équitable, transparent et non discriminatoire de ces échanges entre les trois pays signataires. Il garantit par ailleurs aux gens d'affaires canadiens un accès plus facile aux États-Unis et au Mexique pour y exploiter les débouchés rendus possibles par les autres dispositions de l'Accord. L'ALENA définit les principes et les règles qui régissent l'admission temporaire des citoyens de chacun des États signataires aux deux autres pays afin d'y poursuivre leurs objectifs sans avoir à satisfaire à des critères relatifs à l'entrée sur le marché du travail.

La valeur du commerce bilatéral de services (voyages, transports, fret et expédition, et droits commerciaux, notamment) entre le Canada et les États-Unis a presque doublé depuis l'entrée en vigueur de l'ALE en 1988, s'établissant à 58,9 milliards de dollars en 1998. Au cours des cinq années qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'ALENA, les exportations canadiennes de services vers les États-Unis ont augmenté de 64 % pour

Commerce canadien des services avec les États-Unis



Balance des paiements, Statistique Canada

atteindre 26,7 milliards de dollars, tandis que les importations en provenance de ce pays ont enregistré une hausse de 24 %, passant à 32,2 milliards. En 1998, les exportations canadiennes de services vers les États-Unis et le Mexique ont légèrement progressé, atténuant le déficit habituel du Canada dans ce secteur.

Le domaine de l'informatique et des services d'information, où le degré de spécialisation est élevé, est le secteur du commerce des services dont le taux de croissance a été le plus élevé. Les échanges canado-américains de services informatiques comptent même parmi les relations sectorielles qui ont connu le développement le plus rapide au monde. Les exportations vers les États-Unis ont aussi augmenté dans les secteurs des communications, de l'architecture, de l'ingénierie et d'autres services techniques. Quant aux importations en provenance du pays voisin, elles se sont développées dans des domaines comme les services de gestion et de publicité.

Les échanges de services sont en hausse, mais ils n'équivalent actuellement qu'à 12,4 % du commerce de marchandises avec les États-Unis. Compte tenu de la contribution considérable des services au produit intérieur brut du Canada (près des deux tiers), de la croissance rapide du secteur des services dans les deux économies, et des dispositions de l'ALENA visant à libéraliser le commerce des services entre les pays signataires, il est à prévoir que ces échanges vont s'intensifier.

Bien que Statistique Canada ne le calcule pas de manière aussi détaillée, le commerce des services avec le Mexique enregistre, lui aussi, une progression depuis la mise en vigueur de l'ALENA. Cela tient, pour une bonne part, à la présence accrue des entreprises canadiennes sur le marché mexicain. Ces entreprises sont actives dans le secteur des transports, où elles fournissent des services d'experts-conseils pour la privatisation des chemins de fer et la gestion des nouvelles entreprises ferroviaires qui en sont issues. Les compagnies de charters canadiennes bénéficieront de la libéralisation des services aériens entre nos deux pays. Dans le secteur de l'énergie, des experts-conseils canadiens ont participé à la privatisation des services de distribution et d'acheminement du gaz au Mexique. En agriculture, des fournisseurs canadiens dispensent des services de consultation et de formation dans le domaine de la salubrité des aliments, en plus de prodiguer les avis et l'assistance d'experts en vue de la mise en œuvre du système des points de contrôle critiques pour l'analyse des risques. L'élaboration de programmes de télé-enseignement, la mise sur pied projetée de cliniques privées et la prestation de services de télécommunication sont autant d'aspects qui mettent en évidence la diversification de la présence canadienne dans le secteur mexicain des services. Lorsqu'ils auront été appliqués, les accords de reconnaissance mutuelle négociés sous le régime de l'ALENA dans des domaines comme les services d'experts-conseils en droit et en génie accroîtront encore davantage la place occupée par des entreprises canadiennes dans le secteur des services du Mexique.

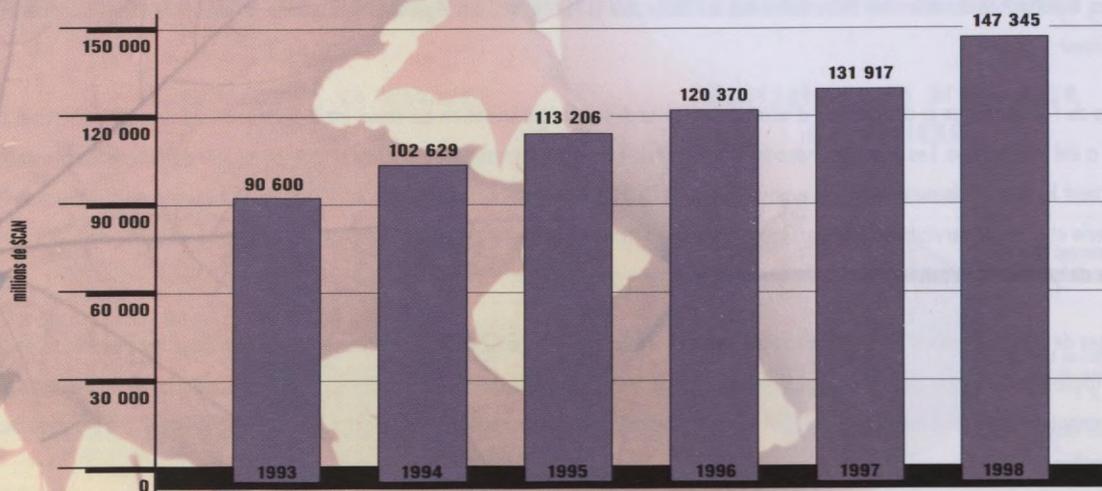
L'investissement

L'apport de capitaux est un élément essentiel de la croissance économique. Depuis 1993, l'investissement étranger direct (IED) au Canada a augmenté de 54 % pour atteindre 218 milliards de dollars en 1998. L'ALENA a accru l'attrait du Canada aux yeux des investisseurs étrangers tout en offrant aux Canadiens la possibilité d'investir davantage dans les économies des deux pays partenaires. Les dispositions de l'Accord assurent aux investisseurs un régime plus sûr et plus stable pour prendre leurs décisions car elles leur garantissent un traitement équitable, transparent et non discriminatoire à travers toute la zone de l'ALENA. En contribuant à accroître la compétitivité, l'Accord a également donné lieu à un afflux de capitaux au Canada, ce qui a favorisé la création d'emplois et permis des transferts de précieuses connaissances de pointe. À l'heure actuelle, environ 68 % de l'IED au Canada vient de nos partenaires de l'ALENA.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, l'investissement au Canada a nettement augmenté dans les secteurs des services financiers, du matériel de transport, du matériel automobile, des produits chimiques, de l'énergie, des communications et des aliments et boissons.

L'accroissement de l'IED au Canada depuis le début des années 90 a par ailleurs contribué au renouvellement des installations et de l'outillage. De 1990 à 1998, l'IED dans les machines et le matériel de transport a augmenté de 26 %.

Investissements des États-Unis au Canada

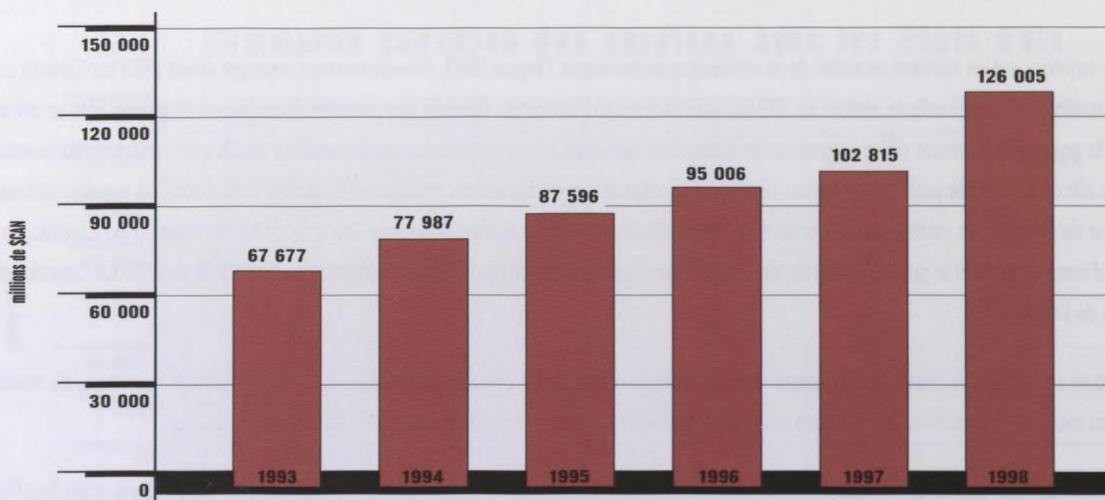


Investissements étrangers directs, Statistique Canada

Les États-Unis restent la principale source d'investissements étrangers directs au Canada. Les capitaux américains investis au Canada ont augmenté de 63 % en cinq ans, passant de 90,6 milliards de dollars en 1993 à 147,3 milliards en 1998, chiffre qui représente plus des deux tiers de tout l'IED au Canada. La valeur de ces investissements s'est accrue d'année en année depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA - de 12 % en 1998 par rapport à 1997.

Les États-Unis sont aussi la principale destination des investissements canadiens directs à l'étranger. En 1998, l'apport de capitaux canadiens aux États-Unis atteignait 126 milliards de dollars, ce qui représentait une augmentation de 23 % par rapport à 1997 et de 86 % pour les cinq premières années de l'ALENA. Les entreprises canadiennes ont de plus en plus recours à l'investissement à l'étranger (au moyen de fusions, d'acquisitions, de partenariats, de coentreprises, d'alliances stratégiques ou de nouveaux investissements) pour consolider leurs opérations, pénétrer de nouveaux marchés et acquérir des technologies, ressources et compétences nouvelles. Ces investissements procurent des avantages concrets au Canada du fait qu'ils contribuent aux activités de recherche et développement (R-D), à la croissance économique et au développement des exportations, ce qui favorise la création d'emplois au pays.

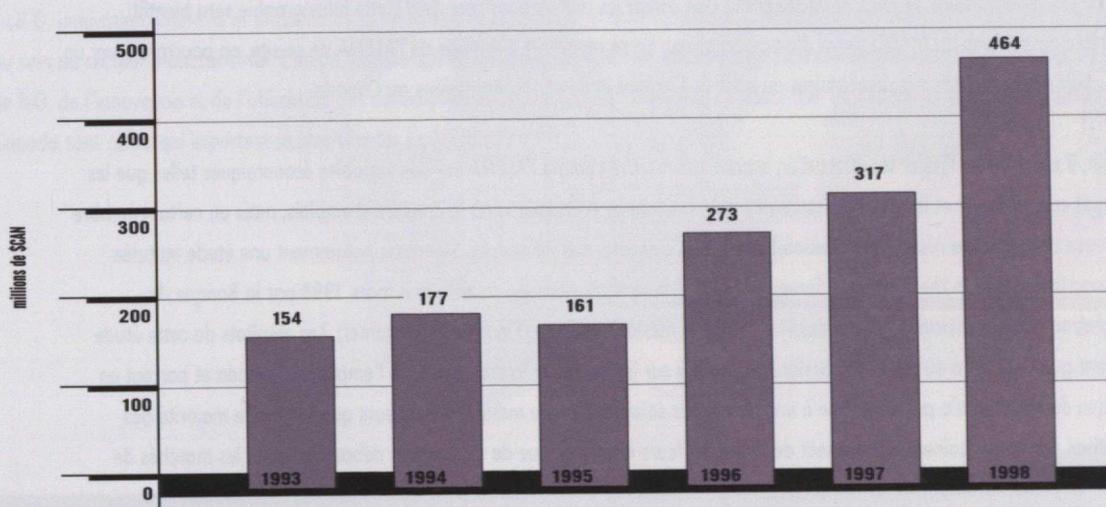
Investissements du Canada aux États-Unis



Investissements étrangers directs, Statistique Canada

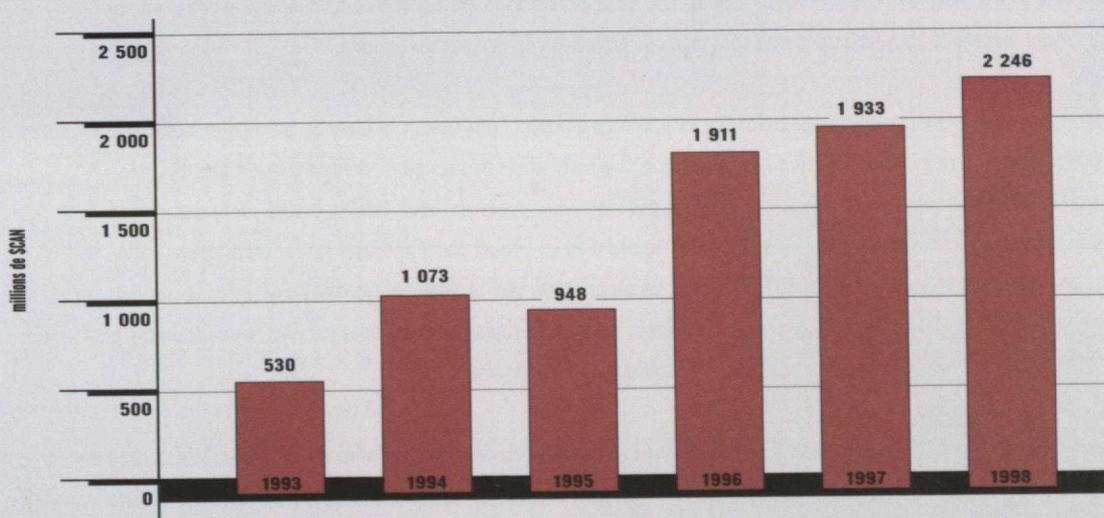
L'entrée en vigueur de l'ALENA a également favorisé un accroissement important des flux d'IED entre le Canada et le Mexique. Ainsi, l'investissement canadien au Mexique, qui est surtout concentré dans l'exploitation minière, les opérations bancaires et les télécommunications, a quadruplé pour s'établir à 2,2 milliards de dollars en 1998. D'autres possibilités existent dans des secteurs comme le gaz et l'énergie. L'investissement mexicain au Canada se développe, mais il demeure faible.

Investissements du Mexique au Canada



Investissements étrangers directs, Statistique Canada

Investissements du Canada au Mexique



Investissements étrangers directs, Statistique Canada



Résumé de rapports récents

Plusieurs études et évaluations consacrées à l'incidence de l'ALENA sur l'économie nord-américaine ont été réalisées ces dernières années. Dans l'ensemble, ces rapports montrent que l'Accord a eu un impact favorable. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a publié une bibliographie exhaustive des publications récentes sur l'ALENA intitulée *Les répercussions de l'ALE et de l'ALENA : Que disent les publications récentes?* Cette bibliographie sera bientôt disponible au site web du MAECI (www.dfait-maeci.gc.ca). En se reportant à la page de l'ALENA de ce site, on pourra trouver un vaste choix de documents supplémentaires au sujet de l'Accord et de ses répercussions au Canada.



Bien sûr, il est difficile d'isoler les effets d'un accord commercial comme l'ALENA sur des variables économiques telles que les échanges commerciaux et les flux d'investissement, la croissance économique ou la création d'emplois, mais un certain nombre de travaux de recherche récents ont néanmoins tenté de discerner ces influences. Signalons notamment une étude intitulée *Trade and Investment in the Americas: Survey of North American Businesses*, publiée le 3 mars 1998 par la Banque de Montréal, sa filiale américaine (Harris Bank) et sa filiale mexicaine (Grupo Financiero Bancomer). Les résultats de cette étude indiquent que l'ALENA a eu des répercussions favorables sur les ventes et la croissance de l'emploi au Canada et partout en Amérique du Nord, et n'a pas contribué à une baisse des salaires. L'étude indique par ailleurs que la grande majorité des entreprises nord-américaines se proposent de multiplier leurs efforts en vue de trouver des débouchés dans les marchés de l'ALENA au cours des deux prochaines années.



D'après une étude publiée en mars 1997 par l'Institut C.D. Howe - *Trading Up: The Impact of Increased Continental Integration on Trade, Investment, and Jobs in Canada* -, l'ALE et l'ALENA auraient contribué à une forte augmentation des échanges entre le Canada et les États-Unis, surpassant celle qui aurait normalement découlé des facteurs macroéconomiques ou des tendances industrielles antérieures. Cette étude indique en outre que c'est dans les secteurs libéralisés par l'Accord que les échanges se sont accrus le plus rapidement. Elle affirme par ailleurs que les chiffres n'appuient pas une opinion répandue dans certains milieux, suivant laquelle le libre-échange aurait contribué aux problèmes de l'emploi au Canada.

D'autres études indépendantes, davantage axées sur les échanges entre les États-Unis et le Mexique, ont abouti à une conclusion analogue, à savoir que l'ALENA a exercé sur les emplois des effets neutres ou modérément favorables. Selon le rapport sur l'ALENA présenté au Congrès par le président des États-Unis, publié en juillet 1997 et diffusé sur le site web du représentant commercial des États-Unis (www.ustr.gov), l'Accord a eu un impact positif modeste sur les exportations nettes, le revenu, l'investissement et les emplois liés à l'exportation, les exportations vers le Mexique ayant entraîné, selon les estimations, la création de 90 000 à 160 000 nouveaux emplois. Le lecteur trouvera des opinions mexicaines sur l'ALENA dans un site géré par le SECOFI (www.naftaworks.org), organe du ministère mexicain du commerce.

La majorité des évaluations de l'ALENA émanant des milieux universitaires ou des milieux d'affaires sont favorables, surtout en ce qui concerne l'influence exercée par l'Accord sur les échanges commerciaux et les flux d'investissement. Certains auteurs affirment toutefois que les effets de l'ALENA ont été moins positifs en ce qui concerne d'autres aspects de la performance économique du Canada, bien qu'ils indiquent rarement que le rendement aurait été meilleur sans l'ALENA. Certaines études font état des préoccupations que soulève la productivité globale du Canada, indiquant que l'ALENA n'aurait guère contribué à accroître la productivité canadienne, ce qui est contraire à ce qu'on aurait pu s'attendre dans un régime de concurrence accrue dans un marché plus vaste. Citons à ce sujet l'analyse récente réalisée par Jeffrey Rubin et John Lester dans *Has Free*

Trade Made Canadian Manufacturing More Efficient?, ouvrage publié par CIBC Wood Gundy Economics. Les auteurs estiment que de nombreux facteurs ont contribué à faire fléchir la productivité au Canada par rapport à celle des États-Unis, mais que cette tendance est principalement attribuable à la dévaluation du dollar canadien par rapport à la devise américaine, qui a permis aux entreprises canadiennes de remettre à plus tard ou d'éviter la rationalisation de leurs opérations.

D'après une étude récente d'Industrie Canada, intitulée *Rivaliser avec nos voisins : Comment nous en tirons-nous par rapport aux États-Unis?*, les indicateurs macroéconomiques de base du Canada sont solides – faibles taux d'inflation et d'intérêt, assainissement de la situation financière, plus grande confiance du milieu des affaires – et ont grandement amélioré le climat des affaires au Canada. Par contre, le Canada accuserait un retard par rapport aux États-Unis en ce qui a trait aux principaux indicateurs microéconomiques (investissement en R-D, innovation, intensité et diffusion de la technologie, etc.), ce qui a contribué au niveau inférieur de la productivité totale des facteurs au sein du secteur manufacturier. L'étude indique que le Canada doit déployer des efforts plus soutenus dans les domaines des activités de R-D, de l'innovation et de l'utilisation des connaissances techniques. Elle relève par ailleurs que les industries les plus performantes au Canada sont celles qui exportent le plus vers les États-Unis.





Exemples de réussite

Du fait qu'il a entraîné une baisse des obstacles aux échanges commerciaux et aux investissements dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, l'ALENA a favorisé l'efficacité au sein de l'économie canadienne et ouvert de nouveaux débouchés aux entreprises. Les instruments de mesure statistique en rendent compte de manière plutôt aride mais, dans les faits, ces retombées se traduisent par de nouveaux emplois et par des emplois de meilleure qualité, par un élargissement des choix des consommateurs et par une baisse des prix, et enfin par un enrichissement de la qualité de vie grâce à la multiplication des échanges interpersonnels dans toute l'Amérique du Nord.

C'est ainsi que Denis Coderre, président de la société de transport SGT 2000, qui a son siège au Québec, affirme qu'en assouplissant les restrictions et en abaissant les tarifs douaniers, l'Accord a facilité le transport de toutes sortes de produits. « Pour nous, dit-il, cela s'est traduit par une hausse des volumes et des emplois. » Conjugée aux règles détaillées de l'Accord qui s'appliquent au commerce et à l'investissement, la compétitivité des entreprises canadiennes leur a permis de rivaliser avec d'autres pour obtenir de nouveaux contrats et conquérir de nouveaux marchés dans toute la zone de l'ALENA. Le président de Testori Americas Corporation, une entreprise de l'Île-du-Prince-Édouard qui exporte, principalement vers les États-Unis, 80 % de sa production de composants pour avions et d'autres éléments semblables, estime que l'ALENA a eu pour effet d'uniformiser les règles du jeu en Amérique du Nord, où les contrats sont accordés strictement en fonction des critères d'efficacité économique et du rapport qualité-prix.

L'ALENA a eu des effets particulièrement bénéfiques pour les entreprises canadiennes qui hésitaient à s'implanter sur le marché mexicain, ou ne pouvaient le faire, à cause des barrières tarifaires élevées et des restrictions visant les investissements qui existaient avant l'entrée en vigueur de l'Accord. Arie van der Lee, vice-président de l'entreprise albertaine Alternative Fuel Systems Inc., croit que les Mexicains désirent vivement traiter avec des entreprises canadiennes mais qu'avant l'ALENA, il existait des obstacles aux échanges, dont la plupart ont été éliminés au cours des cinq dernières années.

L'Accord a également stimulé la mise en commun de technologies et l'apparition de nouvelles formes d'alliance stratégique grâce à un climat commercial plus stable et plus prévisible. Bob Richards, de Genesis Organic Inc., à Terre-Neuve, fait valoir que l'ALENA a ouvert la voie à d'importantes possibilités de transfert de technologie dans le secteur environnemental entre d'éventuels partenaires de coentreprises nord-américaines. Mark Zenuk, du Commodity Marketing Group (Saskatchewan Wheat Pool), estime pour sa part que l'ALENA joue un rôle crucial du fait qu'il permet d'améliorer les rapports commerciaux et facilite la planification stratégique à long terme entre le Canada et ses partenaires nord-américains.

Les dispositions de l'ALENA relatives à l'admission temporaire facilitent les déplacements des gens d'affaires à travers l'Amérique du Nord et rehaussent la qualité des relations productives entre les Canadiens et leurs collègues américains et mexicains. Gordon Maynard, de McCrea and Associates, une firme de Vancouver, dit que l'Accord tient compte des besoins des entreprises à cet égard sans leur imposer un fardeau bureaucratique excessif. Chez Brownstein et Brownstein, un cabinet d'avocats de Montréal, on croit que l'ALENA a grandement facilité les déplacements des membres du personnel aux États-Unis et au Mexique.

De nombreux chercheurs universitaires canadiens conviennent que l'ALENA a joué un rôle important du fait qu'il a favorisé l'efficacité économique des entreprises canadiennes et les a aidées à affronter les défis que posera l'économie mondiale au prochain millénaire. Le professeur John Kirton, du Centre for International Studies de l'Université de Toronto, soutient que l'ALENA nous a forcés à rationaliser nos opérations, à abaisser la structure de nos coûts et à apprendre à produire et à vendre des

produits destinés à des pays très différents du nôtre. Steven Globberman, professeur à l'Université Simon Fraser, en Colombie-Britannique, considère que l'intégration économique des industries canadiennes avec celles des États-Unis et du Mexique incite à la spécialisation entre les entreprises canadiennes et au sein de chacune. Cette spécialisation, affirme-t-il, accroît la productivité.

Au fil des ans, les Canadiens ont montré qu'ils pouvaient agir dans des contextes culturels différents et exceller sur les marchés étrangers. En produisant à l'intention de marchés très différents du nôtre, estime le professeur Kirton, nos concitoyens deviennent plus sensibles aux autres cultures et les respectent davantage. Selon Isaiah Litvak, professeur en affaires internationales à l'Université York, les accords de libre-échange du type de l'ALENA favorisent des échanges culturels fructueux, par exemple dans le domaine des arts d'interprétation, ainsi qu'entre les milieux universitaires.

L'ALENA a également eu des retombées positives à l'échelle locale. Diane Richler, vice-présidente à la direction de l'Association canadienne pour l'intégration communautaire, à Toronto, est d'avis qu'en améliorant les relations commerciales et économiques entre gouvernements, l'ALENA a ouvert la porte à un débat sur d'autres questions qui préoccupent les gens dans toute l'Amérique du Nord. Pour les personnes handicapées et les organismes de la société civile qui les représentent, il a suscité des occasions d'édifier des collectivités intégratives, de rehausser la représentation démocratique à travers l'Amérique du Nord et de promouvoir la reconnaissance des droits de la personne. L'ALENA offre, même au niveau local, la possibilité de discuter de stratégies de longue haleine concrètes et efficaces, axées sur le relèvement de la qualité de la vie dans l'ensemble de la zone de libre-échange.





**Le Canada accorde une importance
prioritaire au renforcement du
programme de travail de l'ALENA
en vue d'accroître la transparence,
la responsabilité et l'efficacité des
groupes de travail et des comités.**

À CINQ ANS

L'ALENA

L'ALENA

La Commission de l'ALENA

La Commission du libre-échange, où siègent des ministres des trois pays signataires, est le pivot de l'ALENA. Elle surveille l'application et l'élaboration plus poussée de l'Accord et aide à régler les différends liés à son interprétation. Elle surveille également les comités, groupes de travail et autres organes auxiliaires de l'ALENA. Sa dernière réunion remonte au 29 avril 1998. Les ministres ont convenu que la prochaine réunion de la Commission aurait lieu au Canada à l'automne 1999, à l'occasion du cinquième anniversaire de l'Accord.

Groupes de travail et comités

Divers organes de l'ALENA poursuivent des travaux dans le but d'atteindre les objectifs du libre-échange. Plus de 30 groupes de travail, comités et organismes auxiliaires ont été établis en vue de faciliter le commerce et l'investissement et de veiller à l'application et l'administration efficaces de l'Accord. (On trouvera plus loin une liste des groupes de travail et des comités.) À l'heure actuelle, les principaux secteurs de travail sont les suivants : commerce des marchandises, règles d'origine, questions douanières, commerce de produits agricoles et subventions à l'agriculture, normes, marchés publics, investissement et services, admission temporaire des gens d'affaires, options pour le règlement des différends.

Les groupes de travail et comités de l'ALENA contribuent aussi à faciliter la mise en œuvre de l'Accord et servent de carrefour pour examiner les moyens de libéraliser les échanges davantage entre les États parties. Par exemple, deux séries de suppressions accélérées des tarifs douaniers ont été menées sous l'égide du Comité sur le commerce des marchandises. Les groupes de travail et les comités sont des instances apolitiques, qui peuvent permettre, grâce à un dialogue préalable sur des points litigieux, d'éviter les recours aux procédures de règlement des différends. Ces derniers mois, le Comité consultatif des différends commerciaux privés relatifs aux produits agricoles a fait des progrès considérables vers la mise en place d'un mécanisme innovateur axé sur le secteur privé en vue du règlement d'éventuels désaccords touchant le commerce des fruits et légumes périssables.

Le Canada accorde une importance prioritaire au renforcement du programme de travail de l'ALENA en vue d'accroître la transparence, la responsabilité et l'efficacité des groupes de travail et des comités. Sur l'initiative de la Commission, un examen détaillé des réalisations et des priorités du programme de travail a été entrepris en 1998. Un des premiers résultats de cet examen a été une proposition du Canada, au sein du Groupe de



travail sur l'investissement et les services, en vue d'analyser les questions relatives à l'application du chapitre 11 de l'Accord, notamment les dispositions relatives aux rapports investisseurs-États.

Les ministres définissent l'orientation politique du programme de l'ALENA par l'entremise de la Commission. En outre, les sous-ministres du commerce des pays membres se rencontrent deux fois par an pour assurer une supervision de haut niveau des groupes de travail et comités. La gestion quotidienne du programme de travail de l'ALENA et la mise en œuvre de l'Accord à un niveau plus général relèvent des trois « coordonnateurs de l'ALENA », hauts fonctionnaires des ministères du commerce des trois pays membres.

La Section canadienne du Secrétariat de l'ALENA

Le Secrétariat de l'ALENA, qui se compose des sections canadienne, américaine et mexicaine, a été créé en application de l'article 2002 de l'Accord. Il est chargé de l'administration des dispositions relatives au règlement des différends. Son mandat inclut également la prestation d'une aide à la Commission et le soutien des divers comités et groupes de travail qui ne sont pas chargés des différends. Le bureau de la Section canadienne du Secrétariat de l'ALENA loge au 90, rue Sparks, pièce 705, Ottawa (Ontario), K1P 5B4. On peut communiquer avec lui par téléphone (613-992-9388) ou par télécopieur (613-992-9392).

Plus précisément, le Secrétariat de l'ALENA administre les mécanismes de règlement des différends prévus aux chapitres 14, 19 et 20 de l'Accord et détient certaines responsabilités à l'égard des dispositions du chapitre 11 relatives au règlement des différends. Chaque section nationale tient un greffe de type judiciaire sur les délibérations des groupes spéciaux, comités et tribunaux. Le Secrétariat de l'ALENA gère aussi un site web trinational (www.nafta-sec-alena.org/) qui fournit des renseignements actualisés sur les différends en cours et réglés aux termes de l'ALENA.



Liste des groupes de travail et comités de L'ALENA

- Comité du commerce des marchandises
- Comité du commerce des articles de friperie
- Groupe de travail sur les règles d'origine
- Sous-groupe des questions douanières
- Comité du commerce agricole
- Groupe de travail sur les normes de classement et de qualité des produits agricoles
- Groupe de travail sur les subventions agricoles
- Comité consultatif des différends commerciaux privés relatifs aux produits agricoles
- Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires :
 - Groupe de travail technique SPS sur la santé animale
 - Groupe de travail technique SPS sur la protection des plantes
 - Groupe de travail technique SPS sur les produits laitiers, les fruits et légumes et les aliments transformés
 - Groupe de travail technique SPS sur l'inspection de la viande, de la volaille et des œufs
 - Groupe de travail technique SPS sur les pesticides
 - Groupe de travail technique SPS sur les additifs alimentaires et sur les contaminants
 - Groupe de travail technique SPS sur le poisson et les produits de la pêche
 - Groupe de travail technique SPS sur les médicaments à usage vétérinaire et les fourrages
- Groupe de travail sur les mesures d'urgence
- Comité sur les mesures liées aux normes
- Sous-comité des normes relatives au transport terrestre et ses divers groupes de travail :
 - Normes appliquées aux conducteurs et aux véhicules
 - Poids et dimensions des véhicules
 - Dispositifs de surveillance du trafic
 - Sécurité ferroviaire
 - Transport de marchandises et matières dangereuses
- Sous-comité des normes de télécommunications
- Conseil des normes automobiles
- Sous-comité de l'étiquetage des produits textiles et des vêtements
- Groupe de travail sur les marchés publics et les petites entreprises
- Groupe de travail sur les services et l'investissement
- Comité sur les services financiers
- Groupe de travail sur le commerce et la concurrence
- Groupe de travail sur l'admission temporaire
- Groupe de travail sur l'application du chapitre 19
- Comité consultatif sur les différends commerciaux privés



**La grande majorité des échanges
commerciaux en Amérique du
Nord s'effectuent selon les
règles claires et bien établies
de l'ALENA et de l'Organisation
mondiale du commerce.**

À CINQ ANS

L'ALENA

d i f f é r e n d s

A p e r ç u

La grande majorité des échanges commerciaux en Amérique du Nord s'effectuent selon les règles claires et bien établies de l'ALENA et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Dans une zone aussi vaste, les désaccords sont néanmoins inévitables. Lorsqu'un différend surgit, les gouvernements concernés doivent, aux termes de l'ALENA, chercher à le régler à l'amiable par l'entremise des comités et des groupes de travail ou d'autres mécanismes de consultation. S'il est impossible de trouver une solution mutuellement acceptable, l'Accord prévoit le recours à une procédure rapide et efficace de renvoi à des groupes spéciaux.

Une des principales caractéristiques de l'ALENA tient au fait qu'il établit un ensemble de règles claires pour le règlement des différends. Les dispositions pertinentes relatives aux droits compensateurs et aux mesures antidumping se trouvent au chapitre 19, tandis que le chapitre 20 porte sur les mécanismes permettant d'éviter ou de concilier les divergences quant à l'interprétation de l'Accord. Les chapitres 11 et 14 renferment des règles spéciales sur l'investissement et les services financiers, respectivement. Le soutien administratif des groupes spéciaux visés par les chapitres 19 et 20 relève des sections nationales canadienne, américaine et mexicaine du Secrétariat de l'ALENA.

L e c h a p i t r e 1 9

En ce qui concerne les décisions de politique interne relatives aux mesures antidumping et aux droits compensateurs, le chapitre 19 de l'ALENA prévoit un examen par un groupe spécial binational au lieu d'un examen judiciaire final. Avant l'entrée en vigueur de l'ALE, puis de l'ALENA, les décisions finales d'un gouvernement quant aux mesures antidumping, aux droits compensateurs et aux préjudices pouvaient uniquement faire l'objet d'un appel. Les tribunaux habilités à entendre les appels étaient, pour les États-Unis, la cour du commerce international (Court of International Trade); pour le Mexique, le Tribunal Fiscal de la Federación; pour le Canada, la Cour d'appel fédérale ou encore, dans le cas de certaines décisions de Revenu Canada, le Tribunal canadien du commerce extérieur.

En mars 1999, on comptait trois affaires en instance relevant du chapitre 19, au sujet de mesures antidumping prises par le gouvernement canadien à l'encontre de produits importés des États-Unis (préparations alimentaires pour bébés, produits plats de tôles d'acier au carbone laminées à froid, raccords de tuyauterie en



cuire). On dénombrait cinq dossiers dans lesquels des décisions du gouvernement américain faisaient l'objet d'un appel par des producteurs canadiens (trois produits plats en acier au carbone, tôles d'acier au carbone coupées à longueur, tôles de laiton). Une décision d'un organisme canadien sur les plaques d'acier au carbone laminées à chaud originaires du Mexique faisait également l'objet d'un appel, et des producteurs canadiens avaient porté en appel une décision du gouvernement mexicain (plaques d'acier laminé). Une demande d'examen présentée en 1997 au sujet de la décision d'un organisme canadien dans un cas d'antidumping concernant des panneaux de béton originaires des États-Unis a été classée en 1998. À cela s'ajoutent un certain nombre de recours commerciaux engagés par le Mexique et les États-Unis qui ne concernent pas des entreprises canadiennes.



Le chapitre 20

Le Canada considère le chapitre 20 comme un pilier de l'ALENA. Ce chapitre joue un rôle essentiel car c'est lui qui fonde nos relations commerciales avec les États-Unis et le Mexique sur un ensemble de règles établies et non sur des rapports de puissance politique ou économique. À cet égard, les objectifs visés par ce chapitre sont semblables à ceux des dispositions de l'OMC sur le règlement des différends.

On a assez peu invoqué les dispositions du chapitre 20 relatives au règlement des différends, comparativement à celles du chapitre 19. Le Canada a été intimé dans une affaire portée en appel par les États-Unis au sujet de droits appliqués à certains produits agricoles importés de ce pays. Les États-Unis et le Mexique ont également eu recours à cette procédure dans le cas d'une mesure de sauvegarde américaine contre les balais en paille. En 1998, le Canada a intenté une action en vertu du chapitre 20 au sujet d'un litige portant sur l'étiquetage de la viande et des mesures prises par certains États américains pour restreindre les exportations canadiennes de céréales et de bétail. De plus, le Canada a participé comme tierce partie à plusieurs consultations tenues en 1998 au sujet de différends survenus entre le Mexique et les États-Unis (sucre, services d'autocar et services de camionnage). Suite aux réunions de la Commission de l'ALENA à ce sujet, le Mexique a demandé l'intervention de groupes spéciaux arbitraux prévus au chapitre 20 pour le règlement de différends avec les États-Unis en ce qui concerne les services d'autocar et de camionnage.



Le chapitre 11

Dans le cas des investissements, les désaccords au sujet des obligations contractées par les parties à l'ALENA aux termes du chapitre 11 font l'objet de procédures visant à résoudre les plaintes présentées par les investisseurs ou par l'État d'accueil. Les griefs visés par le chapitre 11 sont réglés par voie d'arbitrage selon les règles pertinentes de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international et du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements. On a entrepris de dresser une liste de membres éventuels de groupes arbitraux constitués aux termes du chapitre 11, qui seront des spécialistes du droit et de la pratique de l'investissement. Ce travail doit être achevé au printemps 1999.

La première plainte contre le gouvernement canadien à être soumise à l'arbitrage par un investisseur conformément au chapitre 11 de l'ALENA a été déposée le 14 avril 1998 par une entreprise américaine, Ethyl Corporation Inc. Celle-ci affirmait que l'application de la

Loi sur les additifs de carburant à base de manganèse à l'additif de carburant au manganèse méthylcyclopentadiényltricarbonyl (MMT) constituait un manquement aux obligations contractées par le Canada aux termes du chapitre 11 et que ce manquement portait préjudice à son investissement au Canada. Répondant aux recommandations d'un groupe arbitral distinct établi en vertu de l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) qui avait jugé, le 20 juillet 1998, que la loi n'était pas conforme aux objectifs de l'ACI, le gouvernement a pris les mesures nécessaires pour mettre fin à d'autres contestations de la loi et a versé la somme de 13 millions de dollars US à Ethyl Corporation pour couvrir ses frais raisonnables et la perte de profits au Canada. Suite à ce règlement, Ethyl a mis fin à son action.

Une seconde plainte a été logée à l'endroit du gouvernement par l'entreprise américaine S.D. Myers Inc., le 30 octobre 1998. Myers maintient que la restriction appliquée par le Canada à l'exportation de déchets de BPC (restriction imposée en vertu de l'Arrêté d'urgence relatif à l'exportation de déchets contenant des BPC, puis annulée) constituait un manquement aux obligations que le Canada a contractées aux termes du chapitre 11 et que cette restriction portait préjudice à son investissement au Canada. Les procédures d'arbitrage sont en cours.

Deux investisseurs américains au Canada - Sun Belt Water Inc., et Pope & Talbot Inc. - ont signifié au gouvernement leur intention de soumettre une plainte à l'arbitrage, les 2 et 24 décembre 1998, respectivement. Aucune des deux plaintes n'a encore (en mars 1999) donné lieu à une demande d'arbitrage formelle en vue d'un règlement. Dans son avis d'intention, Sun Belt Water affirme que les actions et le comportement de la Colombie-Britannique dans un litige distinct constituent une violation des obligations du Canada aux termes du chapitre 11 de l'ALENA et que cette violation nuit à son investissement au Canada. Dans son avis d'intention, Pope & Talbot soutient que la manière dont le Canada applique l'Accord Canada-États-Unis sur le bois d'œuvre constitue un manquement à ses obligations et que ce manquement cause un préjudice à son investissement au Canada.

Au début de mars 1999, plusieurs différends entre le Mexique et les États-Unis étaient en instance devant les tribunaux d'arbitrage en vertu des dispositions du chapitre 11 relatives au règlement des différends.

L e c h a p i t r e 1 4

Pour les questions touchant les services financiers, l'ALENA établit un mécanisme de règlement des différends en stipulant que la Section B du chapitre 20 s'applique, sous réserve de certaines modifications. L'Accord exige qu'une liste distincte de personnes ayant une connaissance ou une expérience des services financiers soit dressée pour l'application du chapitre 14. Cette liste a été établie.

Aucune consultation n'a eu lieu et aucun cas n'a été soumis à l'arbitrage aux termes du chapitre 14.



Les accords de coopération

dans les domaines du travail

et de l'environnement visent

à faciliter la collaboration

entre les pays signataires.

À CINQ ANS

L'ALENA

Les accords nord-américains de coopération

dans les domaines du travail et de l'environnement

Négociés et mis en application parallèlement à l'ALENA, les accords de coopération dans les domaines du travail et de l'environnement visent à faciliter la collaboration entre les pays signataires et à favoriser l'application efficace des lois et règlements de chaque pays.

T r a v a i l

« L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail met en évidence la conviction du gouvernement du Canada, selon laquelle les ententes commerciales doivent aller de pair avec le développement social et l'amélioration des niveaux de vie. Il établit également un cadre permettant au Canada, aux États-Unis et au Mexique d'unir leurs efforts en vue de la promotion et de la protection de principes fondamentaux dans les domaines des relations de travail, des normes d'emploi, et de la santé et de la sécurité au travail. »

L'honorable Claudette Bradshaw
Ministre du Travail

La Commission de coopération dans le domaine du travail a été créée en 1994 par l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail (ANACT) afin de favoriser la collaboration sur les questions relatives au travail entre les pays signataires de l'ALENA et de promouvoir l'application efficace des lois nationales dans ce domaine. La Commission se compose du Conseil des ministres (où siègent les ministres du travail des trois pays) et du secrétariat situé à Dallas, au Texas. La Commission a un site web (www.naalc.org).

Le Secrétariat assure le soutien administratif, technique et opérationnel du Conseil et il est chargé de l'exécution d'un programme de travail annuel. Des bureaux administratifs nationaux, qui relèvent des ministères du travail de chacun des trois pays, servent de points de coordination pour l'application de l'ANACT. Cette année, le programme de travail de l'ANACT est axé sur la santé et la sécurité au travail, l'emploi et la formation professionnelle, la législation du travail, les droits des travailleurs et la productivité de la main-d'œuvre.

La dernière réunion des ministres a eu lieu en octobre 1998 à Charlottetown. Ils y ont fait l'examen complet du fonctionnement et de l'efficacité de l'ANACT quatre ans après son entrée en vigueur. Les conclusions de cet



examen s'accompagnaient de recommandations sur le renforcement du programme de coopération internationale géré par les bureaux administratifs nationaux et sur l'amélioration du processus de consultations ministérielles, notamment en s'appuyant sur des études spéciales.

L'Accord intergouvernemental canadien au sujet de l'ANACT prévoit un mécanisme relatif à la participation des provinces. Signé par l'Alberta, le Québec, le Manitoba et l'Île-du-Prince-Édouard, cet accord permet aux provinces d'intervenir dans l'élaboration et la gestion de la participation du Canada à l'ANACT. Grâce à la collaboration de ces provinces et du gouvernement fédéral, plus de 40 % de la population active canadienne est actuellement visée par l'ANACT.



De janvier 1994, date d'entrée en vigueur de l'ANACT, à mars 1999, 20 communications ont été reçues aux termes de l'Accord. Douze d'entre elles visaient le Mexique, cinq concernaient les États-Unis et deux, le Canada (l'une au sujet de la fermeture d'une franchise de McDonald à Saint-Hubert au Québec alors que les employés avaient entrepris des démarches pour former un syndicat; et l'autre à propos du droit à la négociation collective des messagers postaux en région rurale de la Société canadienne des postes, que les États-Unis ont refusé d'accepter). Deux communications ont été déposées au bureau administratif national du Canada, dont l'une au sujet des pratiques de travail dans une usine de Ciudad de los Reyes au Mexique, et l'autre au sujet du respect de la législation sur le salaire minimum dans les lieux de travail employant des ressortissants étrangers aux États-Unis. On peut trouver la mise à jour des renseignements sur ces communications et d'autres questions au site web du Bureau canadien pour la coopération interaméricaine dans le domaine du travail (<http://labour.hrdc-drhc.gc.ca/doc/nafta/frn>).



E n v i r o n n e m e n t

« Les questions environnementales prennent de plus en plus une dimension planétaire et exigent des solutions créatrices. Il nous faut veiller à ce que les accords commerciaux respectent le droit souverain des gouvernements de définir leur politique environnementale, tout en soutenant la poursuite des objectifs d'ordre commercial. L'ALENA et l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement sont complémentaires et font en sorte que la libéralisation des échanges et la protection de l'environnement se renforcent mutuellement »

L'honorable Christine Stewart
Ministre de l'Environnement

La Commission de coopération environnementale (CCE) a été créée en 1994 par l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement (ANACE) en vue d'améliorer la collaboration régionale dans le domaine de l'environnement, de réduire les conflits commerciaux et environnementaux éventuels et de promouvoir l'application efficace des lois environnementales. La Commission facilite également la coopération et la participation du public aux activités visant à promouvoir la conservation, la protection et la mise en valeur de l'environnement nord-américain. Signé par les trois pays et mis en application parallèlement à l'ALENA, l'ANACE démontre que les objectifs du développement durable et ceux de la libéralisation du commerce peuvent être conciliés et se renforcer mutuellement.

La CCE comprend trois organes principaux : le Conseil, le Comité consultatif public mixte et le Secrétariat. Le Conseil, organe directeur de la CCE, est composé de représentants au niveau ministériel de chacun des trois pays. Sa dernière réunion a eu lieu à Mérida, au Mexique, en juin 1998. Ses membres ont alors réaffirmé leur engagement envers la CCE et demandé que l'accent soit mis sur la viabilité de l'environnement dans des marchés ouverts et sur la bonne intendance de l'environnement nord-américain prévue par le Programme d'action commun. Celui-ci vise à promouvoir les échanges de produits et de services respectueux de l'environnement et à examiner les liens qui existent entre l'environnement, l'économie et le commerce.

Le Comité consultatif public mixte est composé de 15 membres, soit cinq de chacun des trois pays; il donne au Conseil des avis sur toute question entrant dans le champ d'application de l'ANACE. Le Secrétariat assure au Conseil un soutien administratif, technique et opérationnel et est chargé de la mise en œuvre du programme de travail annuel sous sa direction. Le Secrétariat a également pour tâche d'examiner les plaintes déposées par tout particulier ou toute organisation non gouvernementale qui affirme qu'une partie n'a pas appliqué ou fait respecter ses propres lois environnementales. Jusqu'à présent, le Secrétariat a reçu 20 communications recevables pour examen dans le cadre du processus relatif aux communications sur les questions d'application. Huit communications visaient le Canada; quatre, les États-Unis; et huit, le Mexique. Ces communications sont présentement à différentes étapes du processus d'examen par le Secrétariat, depuis l'évaluation d'une plainte pour déterminer si elle justifie qu'une réponse soit demandée à la partie mise en cause jusqu'à la préparation d'un dossier établissant les faits relatifs à cette plainte. Jusqu'à présent, un dossier relatif à une communication mexicaine a été préparé et publié, et un dossier relatif à une communication canadienne est en préparation. On trouvera une liste complète de ces communications au site web de la CCC (www.cec.org). Le Secrétariat produit également des rapports sur toute question environnementale relevant du programme annuel.

L'Accord intergouvernemental canadien au sujet de l'ANACE a été signé par l'Alberta, le Québec et le Manitoba. Il prévoit un mécanisme pour la contribution des provinces à l'élaboration et la gestion de la participation du Canada à l'ANACE.





**Le Canada œuvrera de concert
avec ses partenaires au cours de
la période qui s'ouvre afin que
l'Accord reste l'instrument
indispensable, à la pointe du
progrès, que ses architectes ont
voulu mettre en place.**

À CINQ ANS

L'ALENA

Les prochaines étapes

L'ALENA n'est pas un accord statique : il a mis en place un régime dynamique pour la gestion des priorités actuelles et futures sur le marché nord-américain. Au-delà de la dimension strictement économique, l'ALENA a renforcé le sentiment d'appartenance à une communauté et la prise de conscience d'intérêts communs aux trois pays. Ce sentiment et cette prise de conscience ont, à leur tour, stimulé la coopération dans divers domaines : éducation, sciences et technologie, populations autochtones, jeunesse, etc.

En avril 1999, le Canada doit accueillir la prochaine réunion de la Commission de l'ALENA. Le cinquième anniversaire de l'Accord offre une occasion idéale d'en établir un bilan, d'examiner les divers éléments du programme de travail en cours d'exécution et de baliser la voie à suivre. Au moment où les trois pays membres de l'ALENA en viennent à avoir une conception commune du régime commercial propre à l'Amérique du Nord et alors que le XXI^e siècle approche à grands pas, les priorités de la politique canadienne seront guidées par notre expérience antérieure et par les défis et les possibilités qui s'annoncent. Ces priorités consisteront notamment à...

- continuer d'assurer l'application harmonieuse de l'ALENA, en portant une attention particulière aux domaines, peu nombreux, où nous avons pris un certain retard par rapport à nos engagements (par exemple, en ce qui concerne certains services de transport terrestre);
- réexaminer le chapitre de l'ALENA consacré à l'investissement, le chapitre 11, afin de déterminer s'il est possible d'exprimer en termes plus précis notre compréhension commune de certaines dispositions, en particulier de celles qui visent l'expropriation et l'indemnisation (l'objectif visé étant de veiller à ce que l'interprétation de ces dispositions soit constante et conforme à l'intention des parties, et non d'amender ou de renégocier l'Accord de quelque façon que ce soit);
- étudier des questions qui n'ont pas été abordées à fond dans l'Accord ou qui pourraient faire l'objet de progrès plus poussés, voire d'une approche différente; par exemple, on pourrait examiner la possibilité de resserrer la coopération en ce qui concerne l'utilisation des recours commerciaux, ou encore
- d'harmoniser davantage les régimes de normes techniques à l'échelle nord-américaine et faire en sorte qu'ils aient sur les échanges commerciaux des effets moins pervers;
- analyser les répercussions des bouleversements technologiques sur le marché nord-américain pour veiller à ce que les règles de l'ALENA puissent tenir compte d'innovations telles que le commerce électronique;
- accroître l'ouverture et la transparence de toutes les institutions de l'ALENA, afin tout à la fois de le démythifier et de mieux le faire comprendre du grand public, et afin d'assurer que le programme de travail soit aussi pertinent que possible et qu'il soit adapté aux besoins de ceux qu'il est censé servir;
- étudier les possibilités de renforcer la coopération en ce qui a trait à l'élaboration et à l'interaction de nos politiques relatives au commerce, au travail et à l'environnement, de manière que la libéralisation des échanges, le développement durable et le respect des droits des travailleurs se renforcent mutuellement.

Ce premier bilan quinquennal de l'ALENA ne laisse guère place au doute : cet accord a été extrêmement bénéfique pour le Canada. Toutefois, il ressort clairement des considérations qui précèdent qu'il reste encore beaucoup à faire. La mise en œuvre de l'ALENA est encore inachevée et l'évolution rapide qui caractérise le marché nord-américain nécessite une adaptation constante, car il faut s'attaquer aux nouvelles priorités et veiller à ce que les règles du jeu conservent toute leur pertinence. Le Canada œuvrera de concert avec ses partenaires au cours de la période qui s'ouvre afin que l'Accord reste l'instrument indispensable, à la pointe du progrès, que ses architectes ont voulu mettre en place. Cette démarche consolidera le rang du Canada parmi les premiers pays commerçants du monde, un pays jouissant d'une économie dynamique, bien diversifiée et compétitive sur les marchés mondiaux.

doc
CA1
EA
99N12
EXF



Department of Foreign Affairs
and International Trade

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international



T H E

N A F T A

A T F I V E Y E A R S

a partnership at work



April 1999

N A F T A

Canada 



AT FIVE YEARS

N A F T A

37WDC6JM5B
05235 9014
00-0282001

.b3300274 (E)
.b3300286 (F)

THE NAFTA

AT FIVE YEARS

a partnership at work

Additional copies of this document or information on the NAFTA can be obtained through the Enquiries Service:
Telephone: 1-800-267-8376 (www.dfait-maeci.gc.ca).

TABLE OF CONTENTS

■ <i>Message from the Minister</i>	3
■ <i>Five Years of the NAFTA: A Scorecard</i>	5
■ <i>The NAFTA at Five: Overview</i>	7
■ <i>The NAFTA's Impact</i>	11
<i>Trade Results</i>	11
<i>Trade in Services</i>	14
<i>Investment</i>	15
<i>Summary of Recent Reports</i>	18
<i>Success Stories</i>	20
■ <i>NAFTA Institutions</i>	23
<i>The NAFTA Commission</i>	23
<i>Working Groups and Committees</i>	23
<i>The Canadian Section of the NAFTA Secretariat</i>	24
<i>List of NAFTA Working Groups and Committees</i>	25
■ <i>Dispute Settlement</i>	27
■ <i>The North American Agreements on Labour and Environmental Cooperation</i>	31
■ <i>The Road Ahead</i>	35

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

MAY 26 1999
MAI

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

560 2361 (c) b3300274
560 23624 (f) b3300286



**This year marks the fifth anniversary
of the North American Free Trade
Agreement (NAFTA) between Canada,
Mexico and the United States. By any
measure, it has been an unqualified
success for Canada and for our
NAFTA partners**

AT FIVE YEARS

NAFTA

M e s s a g e

f r o m t h e M i n i s t e r



This year marks the fifth anniversary of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) between Canada, Mexico and the United States. By any measure, it has been an unqualified success for Canada and for our NAFTA partners. This Agreement has helped us build a true NAFTA family where our peoples can collectively enjoy the benefits of a unique political, economic and cultural partnership.

The numbers speak for themselves. Canada's exports to the United States and Mexico have grown by 80% and 65% respectively since the NAFTA was implemented on January 1, 1994. Indeed, trade and investment flows

between all three NAFTA partners have increased substantially as a result of the Agreement. The Canadian economy continues to expand, and more than one million new jobs have been created in Canada since the NAFTA came into force.

Last year, my U.S. and Mexican colleagues and I launched a comprehensive review of the NAFTA to examine achievements to date and to set priorities for the road ahead. This review highlighted a number of important achievements. Tariff elimination is proceeding ahead of schedule, non-tariff barriers to trade are being removed, and the NAFTA parties' standards regimes are being made more compatible in areas like telecommunications and transportation. All of these improvements have made it easier than ever for Canadians to succeed and do business across North America.

Yet there is still more work to be done. Important discussions are underway to clarify the expropriation and compensation provisions of the NAFTA's investment chapter to provide greater certainty as to the parties' intent in this area. We are also looking to achieve greater transparency in the NAFTA institutions as a whole, including the investor-state dispute settlement procedures. The more Canadians understand about the Agreement, the more their already high level of support for the NAFTA will be strengthened.

While the vast majority of trade between the NAFTA members flows unimpeded, the NAFTA's rules have created a strong framework where we can resolve disputes when they do arise. This has provided stability and predictability to entrepreneurs in all three countries. Clearly, this has helped multiply the number of business opportunities for Canadian firms and made North America one of the most dynamic and prosperous trade areas in the world.

The NAFTA provides preferential and secure access to the rich North American markets, which is particularly reassuring at a time of global economic uncertainty and turmoil in many other international markets. As we look ahead to the next five years, I am confident that the NAFTA will continue to serve as a powerful locomotive for increased trade, investment and jobs for all Canadians.

A handwritten signature in cursive script that reads "Sergio Marchi".

Sergio Marchi
Minister for International Trade



Canadian exports to the United States and

Mexico increased 80% and 65% respectively

in the first five years of the NAFTA

AT FIVE YEARS

NAFTA

Five Years of the NAFTA

A S c o r e c a r d

What the Numbers Show

- Canada's merchandise trade with the United States increased 80% in the first five years of the NAFTA, reaching \$475 billion in 1998
- Canada's merchandise trade with Mexico doubled over the same period, reaching \$9 billion in 1998
- Canadian exports to the United States and Mexico increased 80% and 65% respectively in the first five years of the NAFTA, reaching \$271.5 billion and \$1.4 billion in 1998
- Investment to Canada from the United States reached \$147.3 billion in 1998, up 63% from 1993
- Investment to Canada from Mexico reached \$464 million in 1998, tripling from 1993
- 68% of foreign direct investment (FDI) into Canada accounted for by our NAFTA partners in 1998
- More than one million new jobs created in Canada since January 1, 1994
- The NAFTA's temporary entry procedures facilitated travel to NAFTA markets by countless business visitors, including well over 100,000 Canadian professionals, intra-company transferees and traders/investors since 1996

Moving on Tariff Elimination

- Tariff elimination under the FTA/NAFTA between the United States and Canada completed on January 1, 1998
- Sixth scheduled decrease in tariffs between Canada and Mexico implemented on January 1, 1999 with most remaining tariffs to be eliminated by January 1, 2003
- Second round of accelerated tariff reductions implemented on August 1, 1998 covering approximately \$1 billion in NAFTA trade

Making Standards More Compatible

- Procedures for accrediting each other's conformity assessment bodies implemented
- Telecommunications terminal attachment requirements effectively harmonized and a process for the mutual acceptance of test data established
- Compatible North American standards developed for age, language capability and medical requirements for drivers for bus and truck operations

Promoting Transparency and Further Improvements

- Agreement in principle reached to add actuaries and plant pathologists to the list of covered

professionals for the temporary entry provisions of the NAFTA

- Amendments completed to simplify, update and/or liberalize the NAFTA rules of origin
- Greater transparency achieved in the administration of tariff rate quota (TRQ) regimes for agricultural products and on each country's grade and quality standards
- Many Annex 1 phase-out commitments implemented; for example, those relating to investment thresholds, specialty air services, videotex and enhanced packet switching services, and various professional services

Resolving Disputes

- More than 50 disputes effectively and promptly resolved under the rules-based procedures established in the NAFTA
- Agreement reached to establish a private commercial dispute settlement mechanism for perishable fruits and vegetables
- Information on alternative dispute resolution for resolving private commercial disputes compiled and disseminated in the three NAFTA countries

Setting Priorities

- A comprehensive "Operational Review" of the NAFTA work program covering all of the NAFTA's Committees, Working Groups and other subgroups launched and completed in 1998
- Agreement reached to make the fulfillment of overdue commitments a top priority
- Agreement reached to encourage greater interaction with the private sector and to make results and activities of the NAFTA work program more transparent
- Agreement reached for further work on key Canadian priorities including:
 - procedural and substantive issues regarding the investment chapter (interpretation of key provisions and greater transparency in investor-state dispute settlement procedures)
 - trade and competition policy
 - sanitary and phytosanitary (SPS) barriers to trade
 - linkages between trade, labour and environmental issues
 - spousal employment (waiver of labour certification tests for spouses of certain business persons entering under the NAFTA's temporary entry procedures)



**Canadian producers are better able
under the NAFTA to realize their
full potential by operating in a
larger, more integrated and
efficient North American economy**

AT FIVE YEARS

NAFTA

The NAFTA at Five

Overview

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) entered into force in Canada, the United States and Mexico on January 1, 1994. Designed to foster increased trade and investment among the partners, the NAFTA contains an ambitious schedule for tariff elimination and reduction of non-tariff barriers, as well as comprehensive provisions on the conduct of business in the free trade area. These include disciplines on the regulation of investment, services, intellectual property, competition and the temporary entry of business persons.

The NAFTA did not affect the phase-out of tariffs between Canada and the U.S. under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), which was completed on schedule on January 1, 1998. As of that date, virtually all tariffs on Canada-U.S. trade in originating goods were eliminated. Some tariffs remain in place for certain products in Canada's supply-managed sectors (e.g. dairy and poultry), as well as sugar, dairy, peanuts and cotton in the United States. The NAFTA provides for nearly all tariffs to be eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico by January 1, 2003. A second round of "accelerated" tariff reductions, covering some \$1 billion in NAFTA trade, was implemented in August 1998. In short, most tariffs have been removed for NAFTA-eligible trade.

At the most recent NAFTA Commission meeting in April 1998, Ministers launched a comprehensive "Operational Review" of the NAFTA work program to examine the structure, achievements, mandates and future priorities of the NAFTA work program. Results of this review, which can be found on the Operational Review chart on the Department of Foreign Affairs and International Trade website, indicate that NAFTA implementation is on track with some exceptions such as certain land transportation services (i.e. bus and trucking services) where commitments have yet to be implemented. Fulfilling these overdue commitments is a top priority for all three countries. (Details of the principal achievements since the implementation of the NAFTA are provided in the preceding "Scorecard.")

Turning to the economic picture, Canadian producers are better able under the NAFTA to realize their full potential by operating in a larger, more integrated and efficient North American economy. Consumers benefit from this heightened competition with better products, services and prices. While it is difficult to isolate the precise effects of any trade agreement on jobs and growth, it is clear that the NAFTA has had a significant positive impact on the Canadian economy. Trade and investment between



Canada, Mexico and the United States have increased substantially since the NAFTA was implemented in 1994, with total merchandise trade across North America surpassing \$752 billion in 1998 (Sources: Statistics Canada, U.S. Department of Commerce and SECOFI). Canada's merchandise trade with its NAFTA partners has also risen sharply. Two-way merchandise trade between Canada and Mexico grew 8% in 1998 over the year before, reaching \$9 billion. Our merchandise trade with the United States was up 11% over the same period, reaching \$475 billion in 1998. Approximately \$1.5 billion in goods and services now crosses the Canada-U.S. border each day.



Enhanced access to NAFTA markets and the existence of clear rules on trade and investment have increased Canada's attractiveness to foreign and domestic investors. Total foreign direct investment (FDI) into Canada reached \$218 billion in 1998, with the majority of this investment coming from the United States. FDI into Canada from the United States increased for a fifth straight year to \$147.3 billion in 1998 (up 63% since 1993), while investment from Mexico reached \$464 million in 1998 (up some 200% over 1993). Canadian direct investment in the NAFTA countries also increased, reaching \$126 billion into the United States in 1998 (an increase of 86% over 1993) and more than \$2.2 billion into Mexico (an increase of 324% over 1993). Further details on the economic and trade performance of the Canadian economy since the NAFTA was implemented in 1994 are provided in the section of this report on "The NAFTA's Impact."



While the vast majority of trade and investment among the three NAFTA countries flows freely across borders, some disagreements are bound to arise in such a large and diverse trading relationship. The NAFTA created an impartial, rules-based system to resolve disputes between the partners. On the whole, these procedures have worked remarkably well, lending stability, predictability and clarity to the conduct of business across North America. Canada is making full use of these provisions, and took action or was a respondent in a number of cases involving NAFTA procedures in 1998. Details are provided in the "Dispute Settlement" section of this report.





**Canada's NAFTA exports have
grown substantially, and have
been particularly successful in
high value-added sectors such
as automotive equipment
(trucks, cars and parts),
machinery and parts and
industrial goods**

AT FIVE YEARS

NAFTA

The NAFTA's

l m p a c t

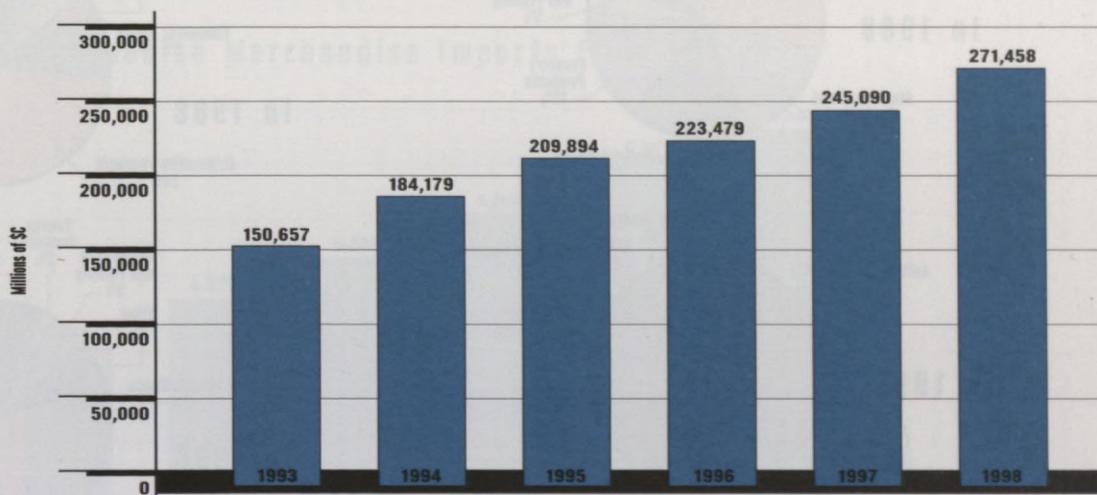
Trade Results

In 1998, total three-way trade among Canada, Mexico and the United States rose to about \$752 billion, with Canada-U.S. and Canada-Mexico trade accounting for \$484 billion (Sources: Statistics Canada, U.S. Department of Commerce and SECOFI). Since the implementation of the NAFTA, Canada's trade with the United States has risen 80%, while trade with Mexico has doubled.

Canada's NAFTA exports have likewise grown substantially, and have been particularly successful in high value-added sectors such as automotive equipment (trucks, cars and parts), machinery and parts and industrial goods. In 1998, the growth alone in Canada's exports to our NAFTA markets was roughly equal to the total value of our exports to Japan and to the 15 nations of the European Union (EU) *combined*. The growth in our NAFTA exports last year also more than offset the drop in exports to other important international markets, attributable to the financial crisis and its aftermath. Reflecting this trend, the share of exports to NAFTA partners in Canada's total exports has increased from 80.8% in 1993 to 84.3% in 1998.

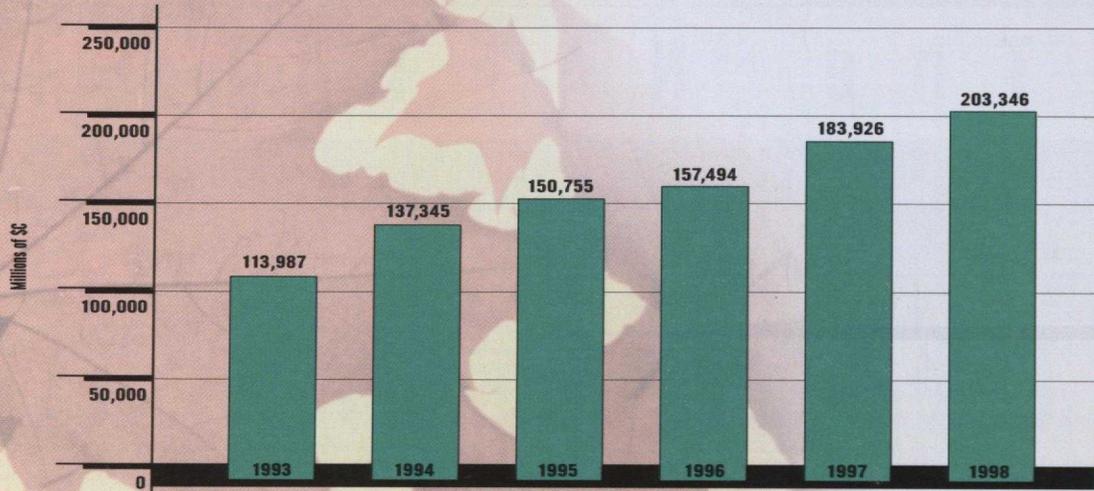
Imports to Canada from NAFTA members have also increased significantly over the past five years – particularly for machinery and equipment, communications equipment and automotive equipment. The share of imports from the NAFTA partners in Canada's total imports reached 69.4% in 1998.

Canadian Merchandise Exports to the United States



Customs Basis, Statistics Canada

Canadian Merchandise Imports from the United States

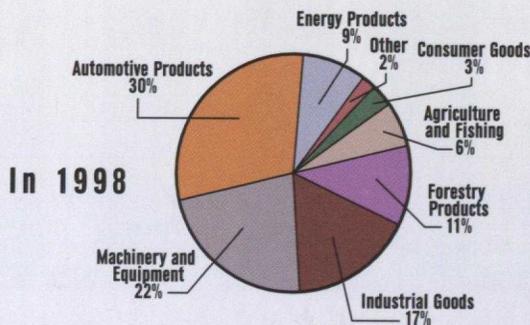
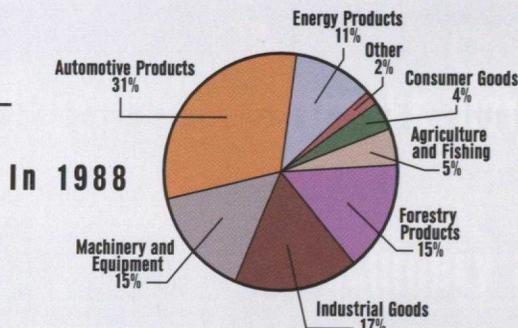


Customs Basis, Statistics Canada

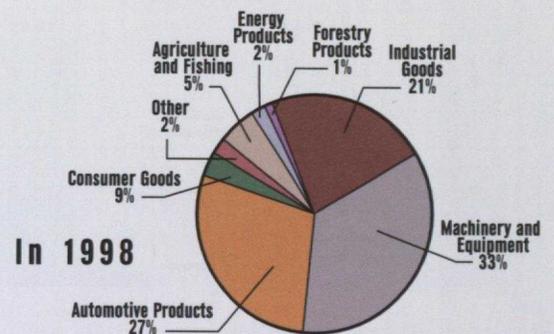
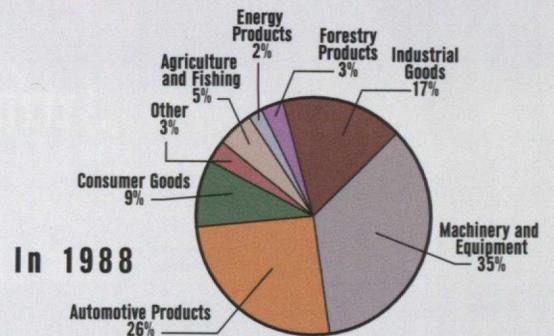
Following already impressive growth since the FTA came into effect on January 1, 1989, Canadian exports to the United States have increased by 80% in the NAFTA's first five years, rising from \$151 billion in 1993 to \$271 billion in 1998. Since 1993, Canada's two-way trade with the United States is also up 80% to \$475 billion in 1998. Canada and the United States currently exchange nearly \$1.5 billion in goods and services each day.

The graphs below demonstrate that trade in machinery and transportation equipment continues to be at the core of trade between Canada and the United States. Since the FTA and subsequently the NAFTA were implemented, Canadian exports to the United States for manufactured and industrial goods, with their higher value-added components, have steadily increased. Similarly, Canada continues to be the main destination of exports from the United States, with Canadian imports from the U.S. reaching \$203 billion in 1998, an increase of 11% over 1997 and 78% during the first five years of the NAFTA.

Composition of Canadian Merchandise Exports to the United States



Composition of Canadian Merchandise Imports from the United States



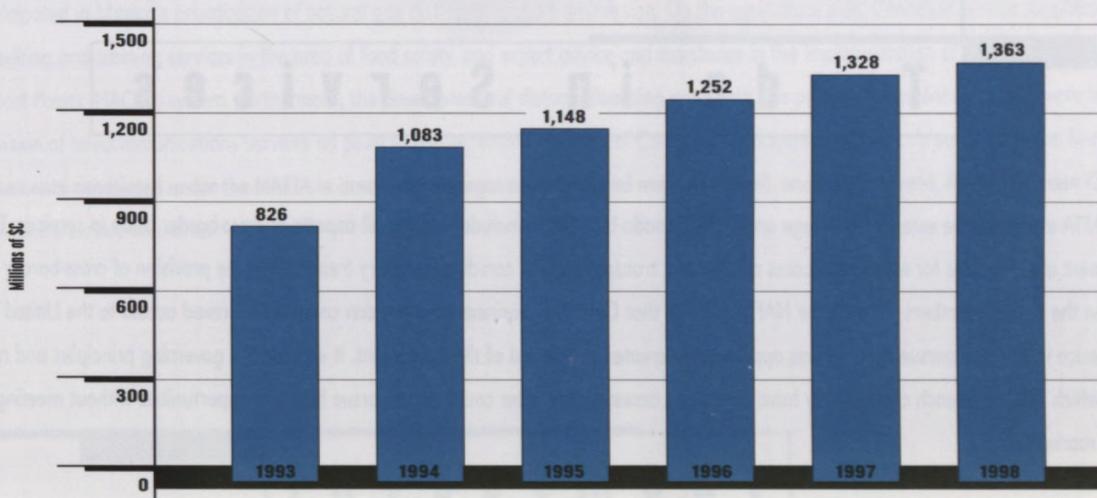
Customs Basis, Statistics Canada

An important benefit of the NAFTA for Canada has been the much improved access to the Mexican market. Canadian firms have been able to expand sales in sectors that were previously highly restricted, such as automotive products, financial services, trucking, energy and fisheries. Also, Canadian exports have become steadily more diversified, with value-added manufactured products accounting for the largest share of total exports to Mexico in 1998. Mexico is now Canada's 13th largest export market and fourth largest import source.

Despite the economic adjustments required in Mexico as a result of the financial crisis of December 1994 and its aftermath, Canadian exports to Mexico have risen consistently since the implementation of the NAFTA, reaching \$1.4 billion in 1998, an increase of 65% over the Agreement's first five years. Canadian imports from Mexico have more than doubled since 1993, increasing to \$7.6 billion by 1998. Overall, two-way trade between Canada and Mexico has shown impressive growth over the NAFTA's first five years, doubling to \$9 billion in 1998. It is important to note that existing statistics are believed to significantly under-report the true magnitude of Canadian exports to Mexico given the high estimated volume of transshipment via the United States. This in turn results in considerable variance in our respective national trade statistics (with Mexican figures showing bilateral trade at \$11 billion and Canadian exports to Mexico at more than \$3 billion in 1998). The statistical agencies in the three NAFTA countries are cooperating with a view to reconciling discrepancies between them, and this work is continuing in 1999.

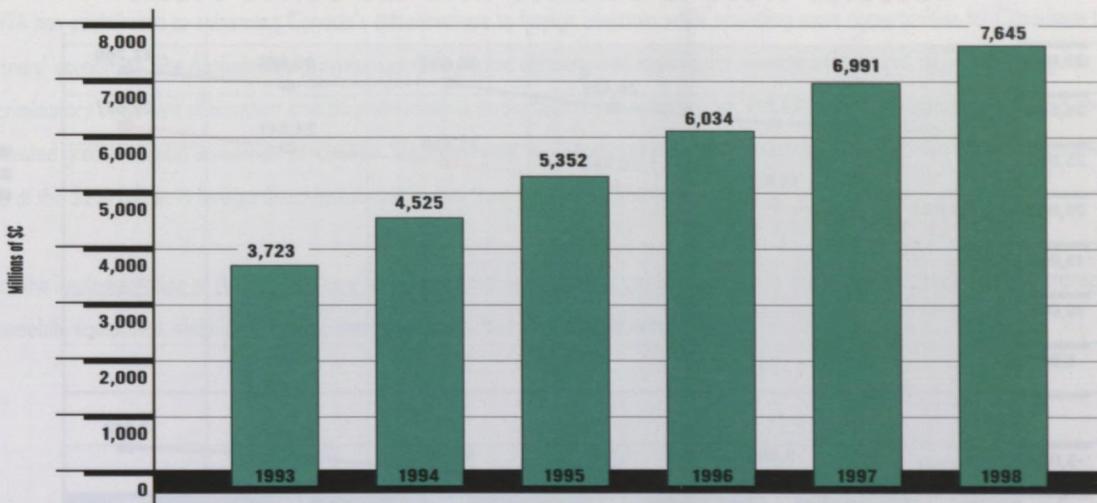
Ongoing market liberalization efforts in Mexico, particularly in the energy, banking, telecommunications and transportation sectors, continue to create opportunities for Canadian exporters. As the Mexican economy evolves and strengthens, its demand for Canadian goods and services will continue to increase.

Canadian Merchandise Exports to Mexico



Customs Basis, Statistics Canada

Canadian Merchandise Imports from Mexico

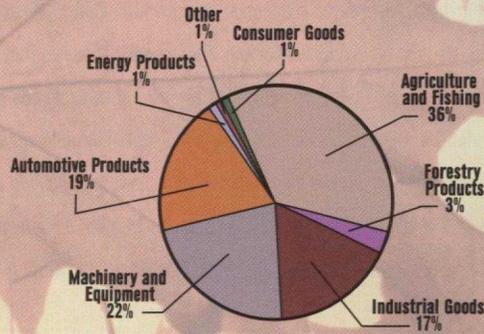


Customs Basis, Statistics Canada

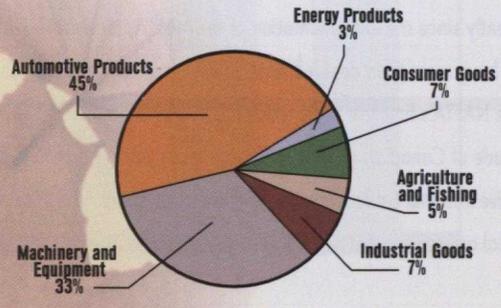


Composition of Canadian Merchandise Trade with Mexico, 1998

Exports to Mexico



Imports from Mexico



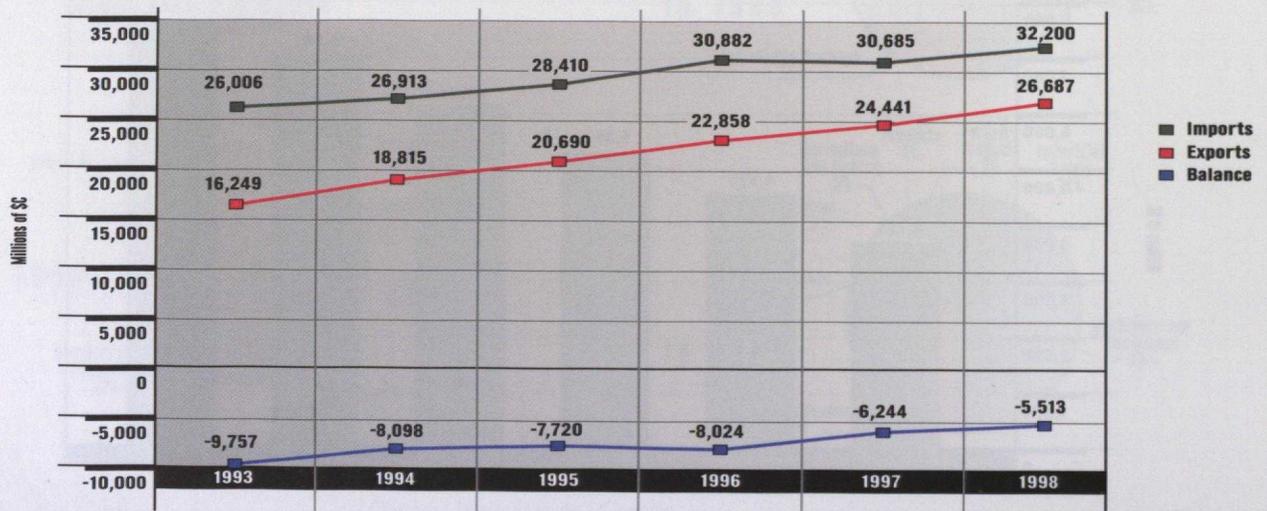
Customs Basis, Statistics Canada

Trade in Services

The NAFTA expanded the extent of coverage under the Canada-U.S. FTA to include virtually all aspects of cross-border trade in services. The Agreement also provides for enhanced access and for fair, transparent and non-discriminatory treatment in the provision of cross-border services between the NAFTA members. As well, the NAFTA ensures that Canadian business travelers can count on improved access to the United States and Mexico in order to pursue the business opportunities created by the rest of the Agreement. It sets out the governing principles and rules under which citizens of each country may have temporary access to the other countries to pursue business opportunities without meeting a labour market test.

The value of the two-way trade in services (such as travel, freight and shipping and commercial fees) between Canada and the United States has almost doubled since the Canada-U.S. FTA was concluded in 1988, growing to \$58.9 billion in 1998. Over the five-year period following NAFTA

Canadian Trade in Services with the United States



Balance of Payments Basis, Statistics Canada

implementation — ending on December 31, 1998 — Canadian service exports to the United States rose by 64% to \$26.7 billion, while imports from the United States increased by 24% to \$32.2 billion. In 1998, exports of Canadian services to the United States and Mexico continued to show small increases, moderating Canada's traditional deficit in this sector.

The fastest-growing component of services trade has been in the computer and information services area, in which there is a high degree of specialization. In fact, bilateral trade between Canada and the United States in informatics services has emerged as one of the fastest-growing sectoral relationships in the world. Exports to the United States have also increased in such areas as communications, architecture, engineering and other technical services. Imports of services to Canada from the United States, meanwhile, have increased in areas such as management and advertising services.

Although trade in services is on the rise, it currently corresponds to only 12.4% of Canada's total merchandise trade with the United States. Given the large contribution of services to Canada's gross domestic product (GDP) (services currently make up almost two-thirds of GDP), the rapid growth of the services sector in both economies and the NAFTA's provisions to liberalize services trade between the NAFTA parties, this trade is expected to increase in the future.

Services trade with Mexico, though not calculated to the same level of detail by Statistics Canada, has also been on the rise since the implementation of the NAFTA, due in large part to the increased participation of Canadian firms in the Mexican economy. Canadian firms have been actively involved in the transportation sector through the provision of consultation services in the privatization of Mexican railways and in the management of the newly privatized railways. Canadian charter companies will benefit from greater liberalization in bilateral air services. In the energy sector, Canadian consultants have participated in Mexico's privatization of natural gas distribution and transmission. On the agriculture side, Canadian service suppliers are contributing consulting and training services in the area of food safety, and expert advice and assistance in the implementation of the Hazard Analysis and Control of Critical Points (HACCP) system. Furthermore, the development of distance learning programs, the projected establishment of private health clinics, and the provision of telecommunications services all point to the increasing diversity of Canada's participation in Mexico's services sector. Mutual recognition agreements negotiated under the NAFTA in areas such as legal consulting and engineering will, once implemented, further increase Canadian participation in Mexico's service industries.

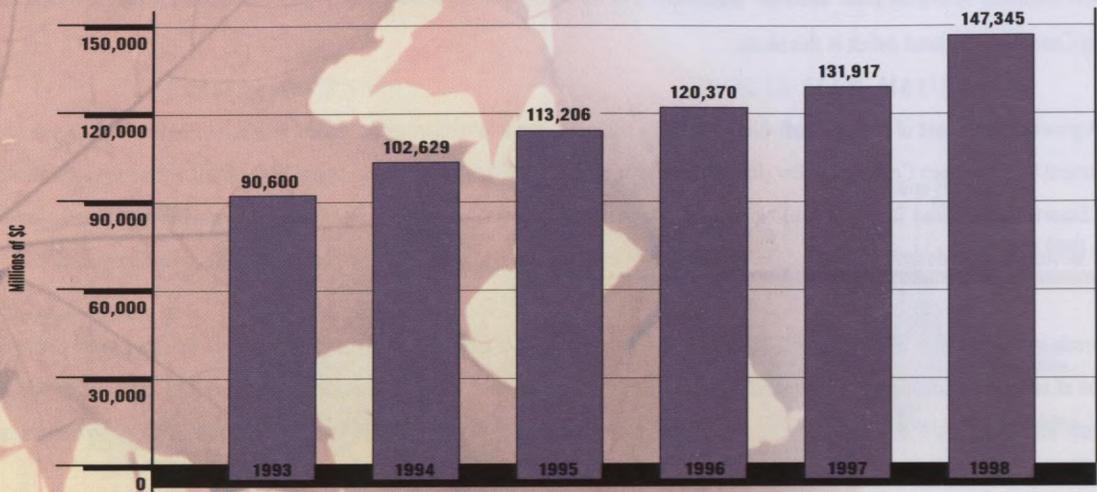
I n v e s t m e n t

Investment is key to economic growth, and since 1993 foreign direct investment (FDI) in Canada has risen by 54%, reaching \$218 billion in 1998. The NAFTA has contributed to enhancing Canada's attractiveness to foreign investors while providing more opportunities for Canadians to invest in NAFTA partners' economies. The Agreement's provisions ensure greater certainty and stability for investment decisions by guaranteeing fair, transparent and non-discriminatory treatment of investors and their investments throughout the free trade area. The NAFTA's contribution to increased competitiveness has also generated greater capital investment in Canada. This investment has generated job growth and has led to valuable high-tech knowledge transfers. About 68% of the \$218 billion in foreign direct investment comes from our NAFTA partners.

Since the implementation of the NAFTA, there have been notable investment gains in Canada in the area of financial services, transportation equipment, automobile equipment, chemicals, energy, communications, and food and beverages.



U.S. Investment in Canada



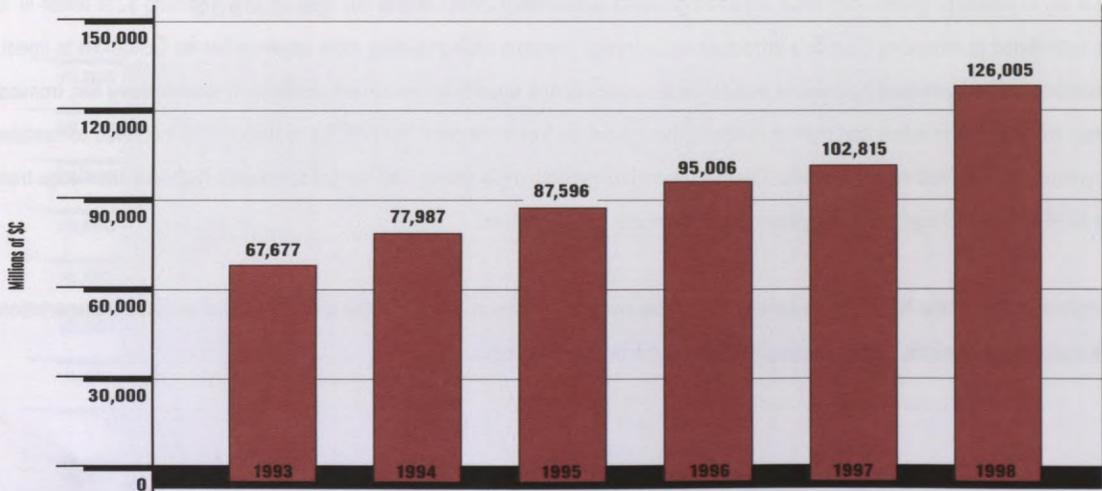
Stock of FDI, Statistics Canada

The increased flows of FDI into Canada since the early 1990s have also had an important effect on the renewal of plants and equipment. FDI in machinery and transportation equipment alone increased 26% between 1990 and 1998.

The United States remains the largest foreign investor in Canada. The stock of direct investment from the United States increased for the fifth straight year since the implementation of the NAFTA, growing by 12% between 1997 and 1998 to \$147.3 billion, representing more than two-thirds of total foreign direct investment in Canada. In the five years since the NAFTA was implemented, U.S. investment in Canada increased by 63%, from \$90.6 billion in 1993.

The United States also remains the largest destination for Canadian foreign direct investment. In 1998, the stock of Canadian investment in the United States reached \$126 billion, up 23% over 1997 and 86% during the NAFTA's first five years. Canadian companies are increasingly using outward investment (through mergers, acquisitions, partnerships, joint ventures, strategic alliances or new investment) to strengthen their operations, penetrate new markets and acquire new technologies, resources and skills. Such investment abroad brings concrete benefits to Canada in terms of R&D activities, growth and export opportunities, leading to job creation back in Canada.

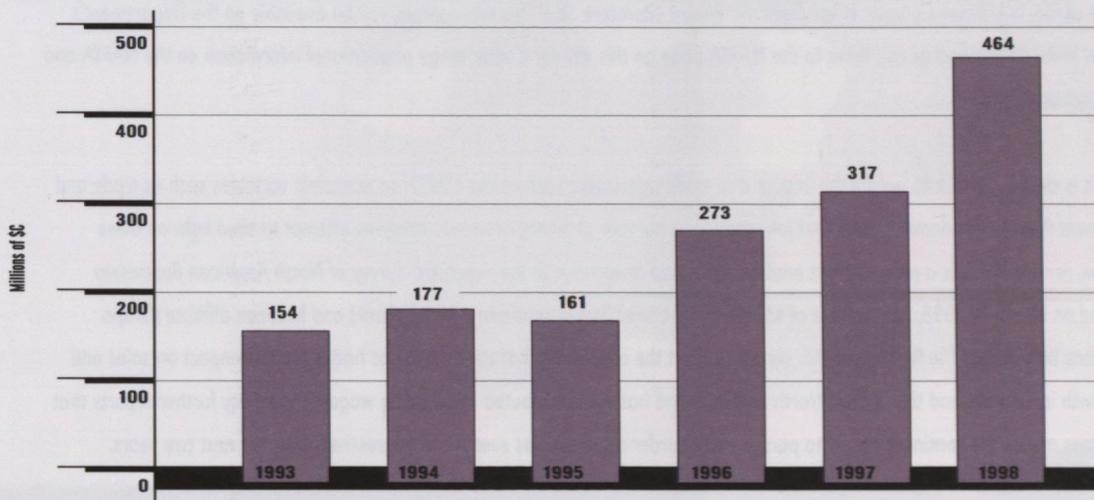
Canadian Investment in the United States



Stock of FDI, Statistics Canada

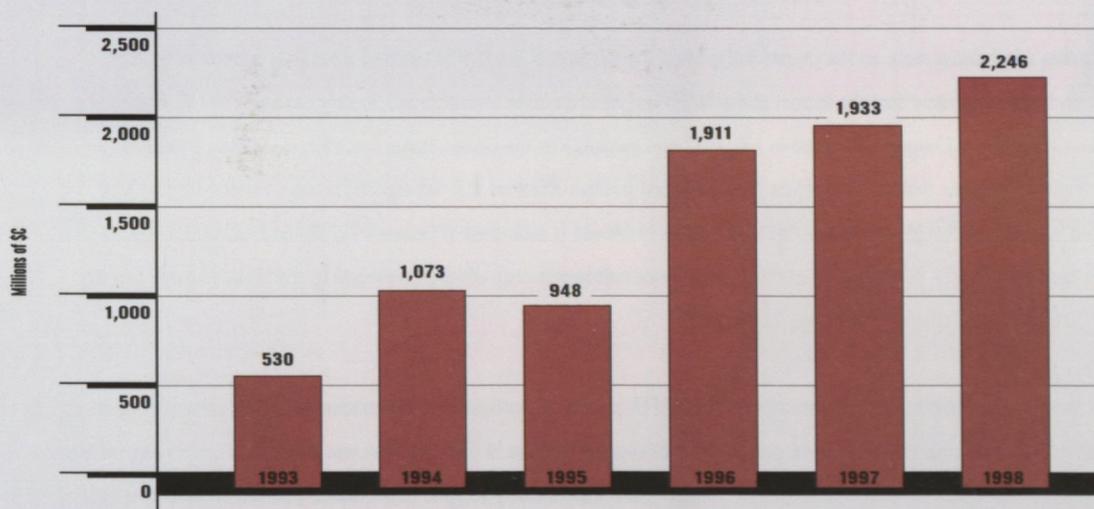
The implementation of the NAFTA also led to significant increases in FDI between Canada and Mexico. Since 1993, Canadian investment in Mexico has quadrupled to \$2.2 billion in 1998. Current Canadian investment in Mexico is concentrated in mining, banking and telecommunications. Further potential exists in sectors such as gas and energy. Mexican investment in Canada is growing, but remains small.

Mexican Investment in Canada



Stock of FDI, Statistics Canada

Canadian Investment in Mexico



Stock of FDI, Statistics Canada



Summary of Recent Reports

Over the past few years, a number of studies and assessments have addressed the issue of the impact of the NAFTA on the North American economy. On the whole, these reports show that the effects of the NAFTA have been positive. The Department of Foreign Affairs and International Trade has published a comprehensive bibliography of recent publications on the NAFTA entitled *The Impact of FTA/NAFTA on Canada: What Does the Recent Literature Say?* This bibliography will be available on the Department's website (www.dfait-maeci.gc.ca). Refer to the NAFTA page on this site for a wide range of additional information on the NAFTA and its impact on Canada.



While it is clearly difficult to isolate the impact of a trade agreement such as the NAFTA on economic variables such as trade and investment flows or economic growth and job creation, a number of recent academic analyses attempt to shed light on these linkages. Among these is a recent report entitled *Trade and Investment in the Americas: Survey of North American Businesses* released on March 3, 1998, by the Bank of Montreal, its United States subsidiary (Harris Bank) and Mexican affiliate (Grupo Financiero Bancomer). The findings of this survey support the conclusion that the NAFTA has had a positive impact on sales and job growth in Canada and throughout North America, and has not contributed to declining wages. The survey further reports that businesses across the continent expect to pursue cross-border opportunities even more aggressively over the next two years.



A study published in March 1997 by the C.D. Howe Institute, entitled *Trading Up: The Impact of Increased Continental Integration on Trade, Investment and Jobs in Canada*, concludes that the FTA/NAFTA contributed to a sharp increase in Canada-United States trade "over and above what could have been expected from macroeconomic factors or past industry trends." It shows that trade grew most rapidly in those sectors liberalized by the Agreement. The study also found that "the commonly expressed view that free trade has contributed to Canada's employment problems does not find support in the data."

Other studies which focus more on the United States-Mexico dimension of the NAFTA come to a similarly positive conclusion. For the most part, they show that the impact of the NAFTA on jobs has been neutral to moderately positive. The U.S. President's report on the NAFTA to Congress, released in July 1997 and available on the United States Trade Representative's website (www.ustr.gov), estimates that the Agreement "had a modest positive effect on U.S. net exports, income, investment and jobs supported by exports." Job growth associated with exports to Mexico is estimated at between 90,000 and 160,000. Mexican perspectives on the NAFTA can be found at the website (www.naftaworks.org), which is managed by the Mexican trade ministry, SECOFI (Secretaria de Comercio y Fomento Industrial).

Much of the academic and business assessment of the NAFTA is positive, particularly as it pertains to the Agreement's impact on trade and investment flows. However, there are studies that suggest that the NAFTA has been less effective in addressing certain other aspects of Canada's economic performance (though these studies rarely suggest that Canada's performance in these areas would have been stronger in the absence of the NAFTA). Some cite concerns about Canada's overall productivity performance and suggest that the NAFTA is having limited impact in boosting Canadian productivity. This runs counter to what might be expected under increased continental competition. One such study is a recent assessment of the NAFTA by Jeffrey Rubin and John Lester entitled *Has Free Trade Made Canadian Manufacturing More Efficient?* This study is published by CIBC Wood Gundy Economics. The report notes that productivity vis-à-vis the United States has slipped due to many factors, but primarily due to the depreciation

of the Canadian dollar versus the U.S. dollar. This depreciation, the authors argue, has allowed Canadian firms to delay or avoid rationalization of their business operations.

A recent study by Industry Canada, *Keeping Up with the Joneses*, concludes that Canada's sound macroeconomic fundamentals (low inflation and interest rates, healthier fiscal situation, improved business confidence) have significantly improved the business climate in Canada. Yet it also notes that we are lagging behind the United States on key microeconomic fundamentals (including R&D investment, innovation, technology intensity and diffusion), which is contributing to a lower level of total factor productivity in Canadian manufacturing industries. The study points to the need for greater efforts in Canada on R&D, innovation and the use of knowledge. Of interest, however, is the study's finding that the better-performing industries in Canada are those that are the most active in export trade to the United States.





S u c c e s s S t o r i e s

By reducing barriers to trade and investment throughout the continent, the NAFTA has stimulated enhanced efficiencies in the Canadian economy and expanded opportunities for Canadian firms. While the impact as captured in statistical measures may seem dry, the reality is that this translates directly into more and better jobs for Canadians, more choice and better prices for Canadian consumers, and enriched lives through a flourishing of people-to-people exchanges across North America.

For example, Denis Coderre, the President of a Quebec-based transportation firm, SGT 2000, affirms that "by easing restrictions and reducing tariffs, the Agreement has facilitated transportation of all kinds of products. For us, it has meant a boost in volume and more jobs." The competitiveness of Canadian companies, coupled with the NAFTA's comprehensive trade and investment rules, has allowed Canadian firms to vie for contracts and opportunities across North America. The President of Testori Americas Corporation, a P.E.I. firm which exports 80% of its aircraft and related components, mainly to the U.S., maintains that the NAFTA has "made a level playing field of North America, where contracts are won or lost strictly on the basis of efficiency and cost effectiveness."

The NAFTA has been particularly helpful to Canadian firms that were reluctant or unable to enter Mexico due to the high tariff walls and restrictive investment rules that existed before the implementation of the Agreement. Arie van der Lee, Vice-President of Alberta-based Alternative Fuel Systems Inc., believes that "the Mexicans really want to deal with Canadian companies, but prior to the NAFTA, there were trade obstacles, most of which have been removed over the past five years."

The NAFTA has also stimulated the sharing of technology and new forms of strategic partnerships based on a more stable and predictable business environment. Bob Richards, from Genesis Organic Incorporated in Newfoundland, claims that "the NAFTA has paved the way for significant technology transfer opportunities in the environment among potential North American joint venture partners." Mark Zenuk, of the Commodity Marketing Group at the Saskatchewan Wheat Pool, similarly points out that "the NAFTA is a critical element in enabling improved trade relations and more strategic long-term business planning between Canada and our North American trading partners."

The temporary entry provisions of the NAFTA have facilitated the movement of business people across North America and enhanced productive interactions between Canadians and their U.S. and Mexican colleagues. Gordon Maynard, from McCrea and Associates in Vancouver, maintains that "there's no question that the provisions of [the] NAFTA accommodate business necessities without undue bureaucracy." Brownstein and Brownstein, a law firm in Montreal, views the NAFTA as "a real boon in facilitating the flow of personnel" into the U.S. and Mexico.

Many academics in Canada also agree that the NAFTA has played a significant role in making Canadian companies more efficient and in preparing them for the challenges of the global economy in the new millennium. Professor John Kirton from the Centre for International Studies at the University of Toronto asserts that "[the] NAFTA has forced us to rationalize, to get our cost structure down and to learn how to market and produce for countries that are very different from ours." Professor Steven Globberman from Simon Fraser University in B.C. maintains that the economic integration of Canadian industries with those of the United States and

Mexico has prompted "specialization across and within Canadian businesses." With "increased specialization," Globerman argues, "comes increased productivity."

Over the years, Canadians have proved that they can work with diverse cultures and excel in foreign markets. By producing for markets that are "very different from ours," Professor Kirton believes that Canadians gain a "strengthened sensitivity to, and respect for, other cultures." In the words of Professor Isaiah Litvak, Professor of International Business at York University, free trade agreements such as the NAFTA "encourage valuable cultural exchanges - such as in the performing arts - as well as international academic exchanges."

Communities across Canada have also experienced the benefits of the NAFTA. Diane Richler, Executive Vice-President of the Canadian Association for Community Living in Toronto, believes that "by improving trade and economic relations between governments, [the] NAFTA has opened the door to talk about other issues of concern throughout North America. For people who have a disability and for civil society organizations which represent them, this has provided opportunities to build inclusive communities, improve democratic representation in the region and promote the recognition of human rights." The NAFTA has created opportunities for community members to discuss practical and effective long-term strategies to improve the quality of life across North America.





**Canada has made a priority of
strengthening the NAFTA work
program to enhance the
transparency, accountability
and effectiveness of the
NAFTA Working Groups
and Committees**

AT FIVE YEARS

N A F T A

N A F T A

I n s t i t u t i o n s

The NAFTA Commission

The Free Trade Commission, which consists of cabinet-level representatives from the three member countries, is the central institution of the NAFTA. The Commission supervises the implementation and further elaboration of the Agreement and helps to resolve disputes arising from its interpretation. It also oversees the work of the NAFTA's Committees, Working Groups and other subsidiary bodies. The Commission last met on April 29, 1998. Ministers have agreed that the Commission's next meeting will take place in Canada in the spring of 1999, in the context of the fifth anniversary of the NAFTA.

Working Groups and Committees

The NAFTA envisages further work towards fulfilling the objectives of the free trade agreement. Under the auspices of the NAFTA, over 30 Working Groups, Committees and other subsidiary bodies have now been established to facilitate trade and investment and to ensure the effective implementation and administration of the NAFTA (a list of the Working Groups and Committees follows). Key areas where this work is being undertaken include trade in goods, rules of origin, customs, agricultural trade and subsidies, standards, government procurement, investment and services, cross-border movement of business people, and alternative dispute resolution.

The NAFTA Working Groups and Committees also help to smooth the implementation of the Agreement and provide forums for exploring ways of further liberalizing trade between members, for example the two rounds of accelerated tariff removals completed under the auspices of the Committee on Trade in Goods. The NAFTA Working Groups and Committees also provide an apolitical arena for the discussion of issues and, through early dialogue on contentious points, the possible avoidance of disputes. In recent months, the Advisory Committee on Private International Disputes regarding Agricultural Goods has made considerable progress in developing an innovative, private sector-based mechanism for resolving disputes on trade in perishable fruits and vegetables.

Canada has made a priority of strengthening the NAFTA work program to enhance the transparency, accountability and effectiveness of the NAFTA Working Groups and Committees. At the NAFTA Commission's



initiative, a comprehensive review of the achievements and priorities of the NAFTA work program was launched in 1998. Initial results of this exercise include a Canadian initiative, within the Investment and Services Working Group, to discuss issues related to the implementation of Chapter Eleven, including the investor-state provisions.

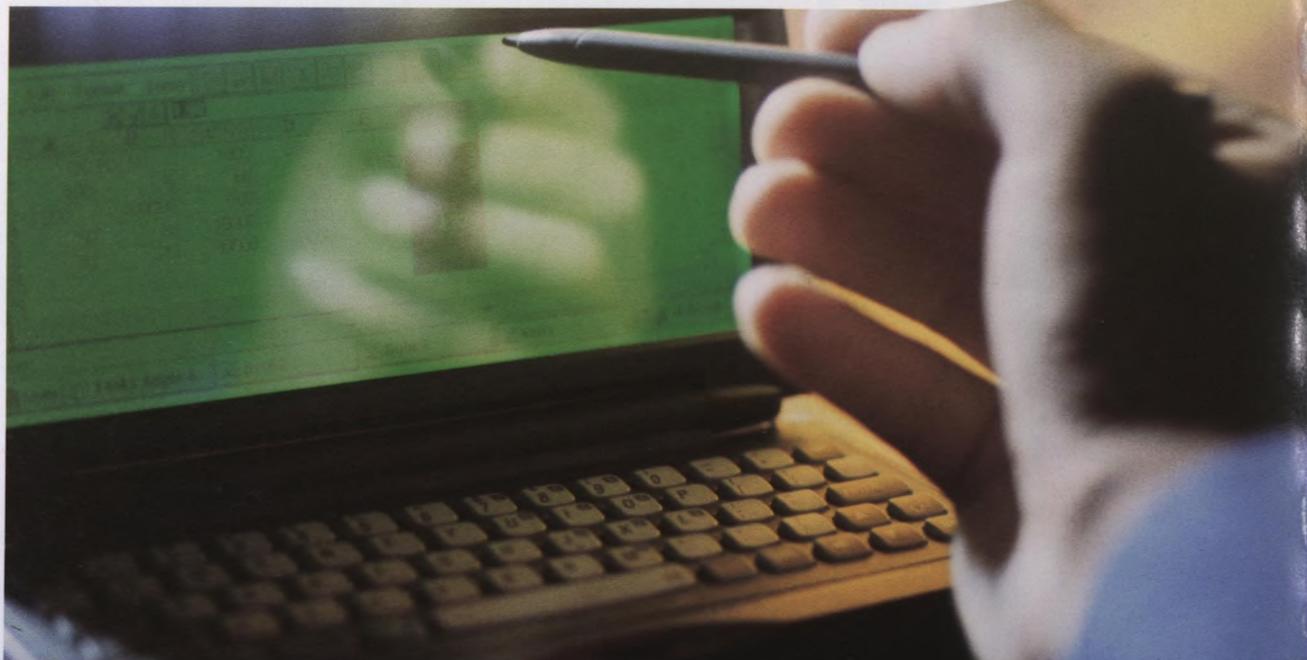
Political direction for the NAFTA work program is provided by Ministers through the NAFTA Commission. In addition, NAFTA Deputy Ministers of Trade meet twice annually to provide high-level oversight of the NAFTA Working Groups and Committees. Day-to-day management of the NAFTA work program, and of the implementation of the Agreement more broadly, is carried out by the NAFTA "Coordinators" - the three senior trade department officials designated by each country.



The Canadian Section of the NAFTA Secretariat

The NAFTA Secretariat, comprising the Canadian, U.S. and Mexican Sections, was created by the NAFTA pursuant to Article 2002. It is responsible for the administration of the dispute settlement provisions of the Agreement. The mandate of the NAFTA Secretariat also includes the provision of assistance to the Commission and support for various non-dispute-related Committees and Working Groups. The Canadian Section of the NAFTA Secretariat is located at 90 Sparks Street, Suite 705, Ottawa ON, K1P 5B4, and can be reached by telephone at (613) 992-9388 and by fax at (613) 992-9392.

More specifically, the NAFTA Secretariat administers the NAFTA dispute resolution processes under Chapters Fourteen, Nineteen and Twenty of the NAFTA and has certain responsibilities related to Chapter Eleven dispute settlement provisions. Each National Section maintains a court-like registry relating to panel, committee and tribunal proceedings. The NAFTA Secretariat also maintains a trinational website (www.nafta-sec-alena.org/) on which updated information on active and completed NAFTA disputes is available.



List of NAFTA Working Groups and Committees

- Committee on Trade in Goods
- Committee on Trade in Worn Clothing
- Working Group on Rules of Origin
- Customs Subgroup
- Committee on Agricultural Trade
- Working Group on Agricultural Grading and Marketing Standards
- Working Group on Agricultural Subsidies
- Advisory Committee on Private International Disputes regarding Agricultural Goods
- Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures:
 - SPS Technical Working Group on Animal Health
 - SPS Technical Working Group on Plant Health
 - SPS Technical Working Group on Dairy, Fruits, Vegetables and Processed Foods
 - SPS Technical Working Group on Meat, Poultry and Egg Inspection
 - SPS Technical Working Group on Pesticides
 - SPS Technical Working Group on Food Additives and Contaminants
 - SPS Technical Working Group on Fish and Fishery Products
 - SPS Technical Working Group on Veterinary Drugs and Food
- Working Group on Emergency Action
- Committee on Standards Related Measures
- Land Transportation Standards Subcommittee and its various working groups:
 - Driver and Vehicle Standards
 - Vehicle Weights and Dimensions
 - Traffic Control Devices
 - Rail Safety
 - Dangerous Goods/Hazardous Materials Transportation
- Telecommunications Standards Subcommittee
- Automotive Standards Council
- Subcommittee on Labeling of Textile and Apparel Goods
- Working Group on Government Procurement and Small Business
- Investment and Services Working Group
- Financial Services Committee
- Working Group on Trade and Competition
- Temporary Entry Working Group
- Chapter Nineteen Operation Working Group
- Advisory Committee on Private Commercial Disputes



**The vast majority of trade in
North America now takes
place in accordance with the
clear and well-established
rules of the NAFTA and the
World Trade Organization**

AT FIVE YEARS

NAFTA



Dispute

Settlement

Overview

The vast majority of trade in North America now takes place in accordance with the clear and well-established rules of the NAFTA and the World Trade Organization (WTO). Nonetheless, in such a large trading area, disputes are bound to emerge. In such cases, the NAFTA directs the governments concerned to seek to resolve their differences amicably through the NAFTA's Committees and Working Groups or other consultations. If no mutually acceptable solution is found, the NAFTA provides for expeditious and effective panel procedures.

One of the principal elements of the NAFTA is the establishment of a clear set of rules for dealing with the settlement of disputes. Dispute settlement provisions for countervailing duty and anti-dumping matters are covered under Chapter Nineteen. Chapter Twenty of the NAFTA includes provisions relating to the avoidance or settlement of all disputes regarding the interpretation or application of the NAFTA. There are also special rules for disputes under Chapter Eleven (Investment) and Chapter Fourteen (Financial Services). Administrative support to Chapter Nineteen and Chapter Twenty panels is provided by the Canadian, U.S. and Mexican National Sections of the NAFTA Secretariat.

Chapter Nineteen

Chapter Nineteen of the NAFTA provides for a system of binational panel review in place of final judicial review for domestic decisions regarding anti-dumping and countervailing duty matters. Prior to the entry into force of the Canada-U.S. FTA and then the NAFTA, anti-dumping, countervailing duty, and injury final determinations of a government could only be appealed: in the case of a U.S. final determination, to the Court of International Trade; in the case of a Mexican final determination, to the Tribunal Fiscal de la Federación; or in the case of certain Canadian final determinations, to the Federal Court of Appeal; or for some Revenue Canada decisions, to the Canadian International Trade Tribunal (CITT).

As of March 1999, there are three active Chapter Nineteen cases reviewing Canadian government anti-dumping decisions on imported products from the United States (baby food, cold-reduced flat-rolled carbon steel sheets and copper pipe fittings). There are five cases in which a U.S. decision is being appealed by



Canadian producers (three carbon steel flat products, cut to length steel plate case, and brass sheets). As well, a Canadian agency's decision on hot-rolled carbon steel plate from Mexico was appealed and a Mexican decision is being appealed by Canadian producers (rolled steel plate). One case, involving the review of a Canadian agency's decision in an anti-dumping case on concrete panels from the United States that was requested in 1997, was completed during 1998. There are also a number of cases involving trade remedy actions by Mexico and the United States, not involving Canadian firms.



Chapter Twenty

Canada regards Chapter Twenty as a central element of the North American Free Trade Agreement. It is invaluable in ensuring that our trade relations with the United States and Mexico are based on an established set of rules as opposed to economic or political power. As such, the objectives of the Chapter Twenty provisions are similar to those of the dispute settlement provisions of the WTO.

There have been relatively few applications of the NAFTA Chapter Twenty dispute settlement provisions compared with activity under Chapter Nineteen. Canada was a respondent in a case brought by the U.S. regarding tariffs on certain U.S.-origin agricultural products. The United States and Mexico have also used this procedure regarding a United States safeguard action on corn brooms. In 1998, Canada took action under Chapter Twenty procedures on meat labeling and on certain measures by U.S. states restraining Canadian exports of grain and livestock. As well, several consultations were held in 1998 under Chapter Twenty concerning Mexico-U.S. disputes on sugar, bus and trucking services, in which Canada participated as a third party. On bus and trucking services, following NAFTA Commission meetings in 1998 convened to address these disputes, Mexico requested arbitral panels under Chapter Twenty to have them resolved.



Chapter Eleven

For investment disputes relating to obligations of NAFTA parties under Chapter Eleven, the NAFTA sets out dispute resolution procedures to resolve complaints between the investor and the host state. Complaints that are subject to NAFTA Chapter Eleven are resolved by arbitration, based on the arbitration rules of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) and the International Centre for the Settlement of Investment Disputes (ICSID). A roster of potential panelists is to be established for Chapter Eleven, whose members shall have expertise in investment law or practice. It is slated to be completed in the spring of 1999.

The first investor-state complaint to be submitted to arbitration pursuant to NAFTA Chapter Eleven with the Government of Canada was launched by a U.S. company, Ethyl Corporation Inc., on April 14, 1998. Ethyl Corporation Inc. alleged that the federal Manganese-based Fuel Additives Act relating to the fuel additive methylcyclopentadienyl manganese tricarbonyl (MMT) breached Canada's obligations under NAFTA Chapter Eleven, and that these breaches harmed its investment in Canada. Following the Government's response to the

recommendations of a separate dispute settlement panel established under the Agreement on Internal Trade (AIT) which found the Act to be inconsistent with the objectives of the AIT, on July 20, 1998, the Government moved to resolve other challenges to the legislation, and agreed to a payment of US\$13 million to Ethyl, representing its reasonable costs and lost profit in Canada. Following this settlement, Ethyl terminated its legal actions.

The second investor-state complaint involving the Government of Canada to be submitted to arbitration pursuant to NAFTA Chapter Eleven dispute settlement procedures was launched by the U.S. company S.D. Myers Inc. on October 30, 1998. S.D. Myers alleges that the Canadian export restriction on PCB wastes that was imposed under the PCB Waste Export Interim Order, and subsequently rescinded, breached Canada's obligations under NAFTA Chapter Eleven, prohibited the investor from doing business in Canada and damaged its investment in Canada. Arbitral proceedings are underway.

Two U.S. investors in Canada (Sun Belt Water Inc. and Pope & Talbot Inc.) served Canada Notices of Intent to Submit Claims to Arbitration on December 2, 1998, and December 24, 1998, respectively. As of March 1999, neither of these complaints has resulted in a request for arbitration. In its Notice of Intent, Sun Belt Water Inc. alleges that Canada breached its obligations under NAFTA Chapter Eleven through the actions and conduct of British Columbia in a separate lawsuit, and that Sun Belt Water Inc. has suffered a loss as a result of this breach. In its Notice of Intent, Pope & Talbot Inc. alleges that Canada breached its obligations under NAFTA Chapter Eleven by implementing the Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement in a manner which discriminated against the company's investment in Canada, and that these breaches have harmed the U.S. investor.

As of March 1999, several cases involving Mexico and the United States are before arbitral tribunals under the investor-state dispute settlement provisions of NAFTA Chapter Eleven.

Chapter Fourteen

For financial services concerns, the NAFTA establishes a mechanism for the settlement of disputes by providing that Section B of Chapter Twenty shall apply, with modifications. The Agreement requires that a separate roster of potential panelists be established for Chapter Fourteen, whose members shall have expertise or experience in financial services. The Chapter Fourteen roster is currently in place.

There have been no consultations or cases under Chapter Fourteen.



The North American

Agreements on Labour and

Environmental Cooperation

were designed to facilitate

greater cooperation between

the partner countries

AT FIVE YEARS

N A F T A

The North American Agreements

on Labour and Environmental Cooperation

Negotiated and implemented in parallel to the NAFTA, the North American Agreements on Labour and Environmental Cooperation were designed to facilitate greater cooperation between the partner countries in those areas and to promote the effective enforcement of each country's laws and regulations.

L a b o u r

"The North American Agreement on Labour Cooperation underlines the Government of Canada's belief that trade arrangements must go hand in hand with social development and improved living standards. It also provides a framework for Canada, the United States and Mexico to work together to cooperate on the promotion and protection of key labour principles in the areas of industrial relations, employment standards and occupational safety and health."

The Honourable Claudette Bradshaw
Minister of Labour

The Commission for Labour Cooperation was created in 1994 by the North American Agreement on Labour Cooperation (NAALC) to promote cooperation on labour matters between NAFTA members and the effective enforcement of domestic labour law. The Commission consists of a Council of Ministers (comprising the labour ministers from each country) and a Secretariat, located in Dallas, Texas. The Commission website is located at (www.naalc.org).

The Secretariat provides administrative, technical and operational support to the Council and is charged with the implementation of an annual work program. National Administrative Offices (NAOs), located in the departments responsible for labour in each of the three countries, serve as domestic implementation points for the Agreement. The current annual work program for the NAALC focuses on occupational safety and health, employment and job training, labour law and workers' rights and productivity.

The Ministerial Council last met in Charlottetown in October 1998. Ministers completed a comprehensive examination of the operation and effectiveness of the NAALC after four years of implementation. Conclusions of



this review included recommendations for strengthening the program of international cooperation managed by the NAOs and reinforcing the ministerial consultation process by, for example, commissioning special studies.

The Canadian Intergovernmental Agreement regarding the NAALC provides a mechanism for provincial participation and has been signed by Alberta, Manitoba, Quebec and P.E.I. This agreement gives the provinces a means to participate in developing and managing Canada's involvement in the NAALC. With the combined participation of these provinces and the federal government, the NAALC now covers more than 40% of the Canadian workforce.

As of March 1999, a total of 20 submissions had been received under the NAALC since its entry into force in January 1994. Twelve of the submissions were directed at Mexico, six at the United States. Two of the submissions were directed at Canada (closure of a McDonald's franchise in St-Hubert, Quebec, while unionization efforts were underway; and collective bargaining rights for rural postal carriers at Canada Post, which the U.S. declined to accept). Two submissions have been received at the Canadian NAO: one regarding labour practices at a plant in Ciudad de Los Reyes, Mexico, and the other regarding enforcement by the U.S. of employment standards legislation in workplaces employing foreign nationals. An update on these submissions and further information is available from the Canadian Office for Inter-American Labour Cooperation at its website (<http://labour.hrdc-drhc.gc.ca/doc/nafta/>).

Environment

“Environmental issues are increasingly global in scope and require creative solutions. We need to ensure that trade agreements respect the sovereign right of governments to set environmental policy, while supporting trade goals. Together, the NAFTA and the North American Agreement on Environmental Cooperation ensure that trade liberalization and environmental protection are mutually reinforcing.”

The Honourable Christine Stewart
Minister of the Environment

The Commission for Environmental Cooperation (CEC) was created in 1994 by the North American Agreement on Environmental Cooperation (NAAEC) to enhance regional environmental cooperation, reduce potential trade and environmental conflicts and promote the effective enforcement of environmental law. It also facilitates cooperation and public participation in efforts to foster conservation, protection and enhancement of the North American environment. The Agreement, signed by Canada, Mexico and the United States, and implemented alongside the NAFTA, demonstrates that the objectives of sustainable development and trade liberalization can be pursued in a mutually reinforcing manner.

The CEC consists of three principal components: the Council, the Joint Public Advisory Committee (JPAC) and the Secretariat. The Council, which is the governing body of the CEC and is composed of cabinet-level representatives from each of the three countries, most recently met in Mérida, Mexico, in June 1998. The Council reaffirmed its commitment to the CEC and called for a focus on environmental sustainability in open markets, and stewardship of the North American environment as outlined in its *Shared Agenda for Action*. This work program focuses on promoting trade in environmentally friendly goods and services and exploring the linkages between environment, economy and trade.

The Joint Public Advisory Committee is composed of 15 members, five from each of the three countries; it advises the Council on any matter within the scope of the Agreement. The Secretariat provides administrative, technical and operational support to the Council and is charged with the implementation of the annual work program under the direction of the Council. The Secretariat also plays a role in the consideration of complaints from non-governmental organizations or persons asserting a party's failure to enforce its environmental laws. So far, the Secretariat has received 20 submissions that qualified for further consideration by the Secretariat under the Submissions on Enforcement Matters process. These included eight submitted against Canada, four against the United States and eight against Mexico. All of these are at different stages of consideration by the Secretariat, ranging from assessing whether they merit requesting a response from a party to the actual preparation of a factual record in relation thereof. To date, a factual record for a Mexican submission has been developed and published and one for a Canadian submission is in preparation. A full list of these submissions and their status is available on the CEC website (www.cec.org). The Secretariat also prepares reports on any environmental matters within the scope of the annual program.

Regarding the NAAEC, the Canadian Intergovernmental Agreement provides a mechanism for provincial participation and has been signed by Alberta, Quebec and Manitoba. This agreement facilitates the provinces' participation in developing and managing Canada's involvement in the NAAEC.





AT FIVE YEARS

NAFTA

Canada will be working with its

NAFTA partners in the period

ahead to ensure that the

Agreement remains the vital,

state-of-the-art instrument

its architects intended

The Road Ahead

The NAFTA is of course not a static agreement. It has created a living, breathing framework for managing current and future priorities in the North American marketplace. Beyond the economic sphere, the NAFTA has stimulated a stronger sense of community and shared interests among the North American countries, which in turn has fostered enhanced cooperation in areas such as education, science and technology, indigenous peoples and youth.

Canada will host the next meeting of the NAFTA Commission - marking the fifth anniversary of the NAFTA - in April 1999. This will be an ideal opportunity to evaluate the impact of the Agreement over the first five years, assess the ongoing and multi-faceted work program, and chart the way forward. As the NAFTA countries begin to develop a common vision for the North American trade policy framework heading into the new century, our early experience with the NAFTA and emerging challenges and opportunities will shape Canadian priorities.

Among them:

- ensuring the continued smooth implementation of the NAFTA, with particular attention to the few areas where we have slipped behind in our commitments, such as in respect to certain land transportation services;
- reviewing the investment chapter of the NAFTA, Chapter Eleven, to see if we can be more explicit in our common understanding of certain provisions, particularly those related to expropriation and compensation (the aim being to ensure that the provisions are interpreted consistently and in the manner intended by the parties, not to amend or renegotiate the NAFTA in any way);
- exploring areas that were either not fully addressed in the NAFTA or where further progress or even a different approach may be possible - this could include, for example, prospects for greater cooperation in respect to the use of trade remedies, or in making North American technical standards regimes more compatible and less trade-distorting;
- evaluating the impact of rapid technological change on the North American marketplace, so that new ways of doing business such as electronic commerce are fully reflected in the NAFTA rules;
- seeking greater openness and transparency in the NAFTA institutions across the board, both to demystify and broaden public understanding of the NAFTA and to ensure that the work program is as relevant and responsive as possible to those it is intended to serve; and
- exploring opportunities for greater cooperation in the development and interaction of our trade, labour and environment policies, so that the goals of trade liberalization, sustainable development and enhanced respect for workers' rights are pursued in a mutually reinforcing manner.

As we look back over the first five years of the NAFTA, there is little doubt that the Agreement has served Canada exceedingly well. As is clear from the foregoing, however, much remains to be done. Implementation of the NAFTA remains a work in progress, and the rapidly changing nature of the North American marketplace requires continuous adaptation to ensure that new priorities are addressed and that the "rules of the game" remain current and relevant. Canada will be working with its NAFTA partners in the period ahead to ensure that the Agreement remains the vital, state-of-the-art instrument its architects intended. This will solidify Canada's standing as one of the world's premier trading nations with a dynamic, well-diversified and globally competitive economy.