

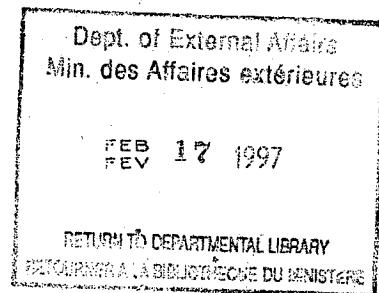
doc
CA1
EA
96N19
FRE

DOCS
CA1 EA 96N19 FRE
ALENA 1'an deux 1994-1996 :
perspective canadienne. --
43278426

.b 298 7223 (F)

ALENA : L'AN DEUX 1994-1996

Perspective canadienne

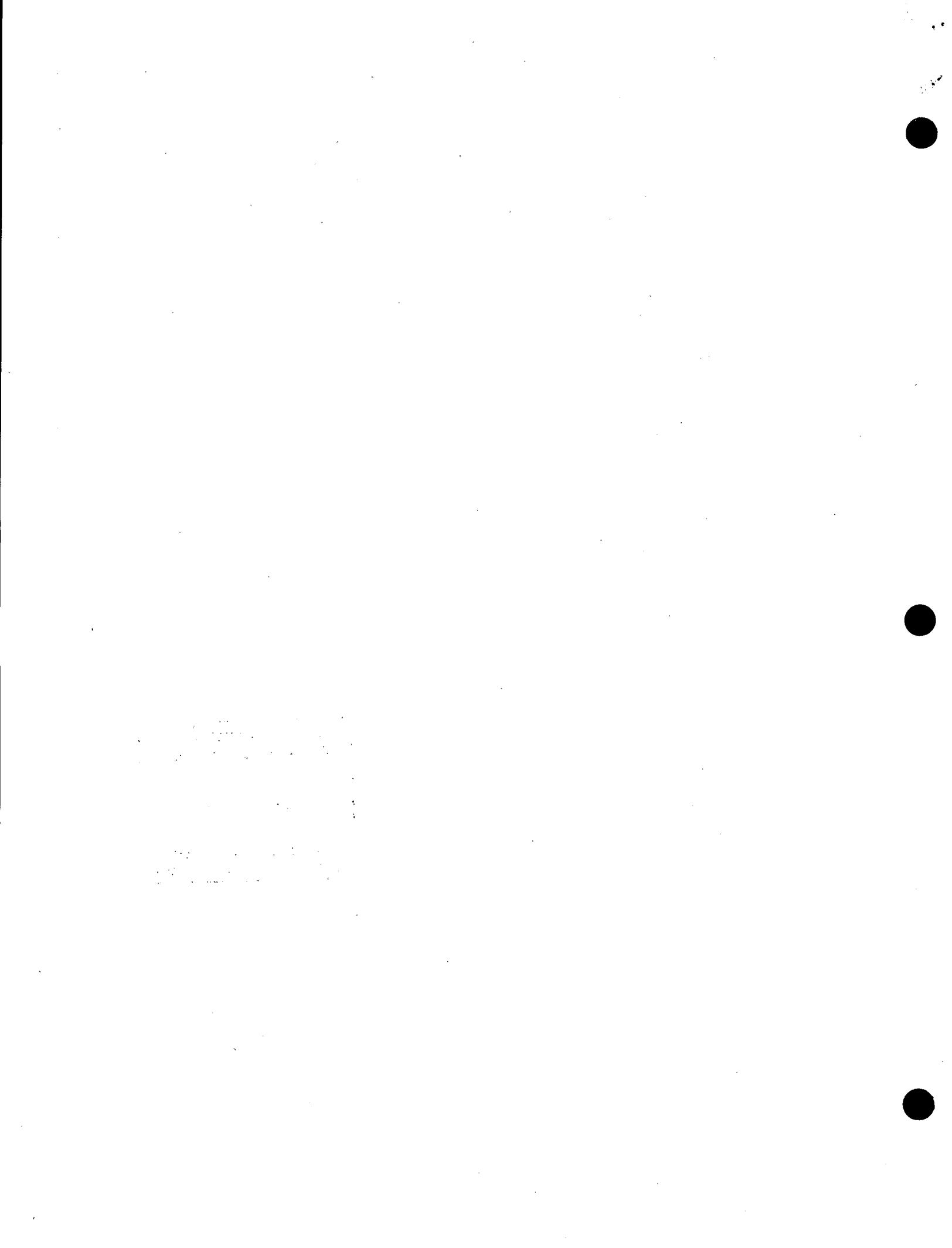


**MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL (MAECI)
JUN 1996**

Pour obtenir d'autres exemplaires ou des renseignements sur l'ALENA,
prière de s'adresser à l'InfoCentre du MAECI

Téléphone : 1-800-267-8376
FaxLink : (613) 944-4500
Site Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

43-278-



ALENA : L'an deux

Introduction

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est entré en vigueur au Canada, aux États-Unis et au Mexique, le 1^{er} janvier 1994. Destiné à favoriser le commerce et l'investissement entre les partenaires, l'Accord contient un ambitieux échéancier d'élimination des droits de douane et de réduction des barrières non tarifaires ainsi que des dispositions complètes sur la conduite des affaires dans la zone de libre-échange, notamment des instructions sur la réglementation de l'investissement, les services, la propriété intellectuelle, la concurrence et l'entrée temporaire des gens d'affaires.

L'ALENA a amélioré l'accès des entreprises canadiennes aux marchés des États-Unis et du Mexique et a rendu l'économie canadienne plus attrayante pour les investisseurs étrangers. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, les exportations canadiennes vers ces marchés ont connu une progression impressionnante et les investissements directs étrangers au Canada, de toutes sources, ont eux aussi beaucoup augmenté.

Fait plus important encore, l'ALENA et son prédécesseur, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), ont contribué à créer une économie plus ouverte qui a grandement stimulé la productivité et la spécialisation au sein des industries, dans des secteurs tels que les articles électriques et électroniques, les produits chimiques, les outils et les boissons. Il en résulte une compétitivité accrue pour les exportations canadiennes de biens aussi bien que de services, qui génèrent aujourd'hui 37 p. 100 du produit intérieur brut du Canada et qui constituent donc l'un des moteurs de l'expansion économique et de la création d'emplois.

L'ALENA prévoit entreprendre de nouveaux travaux pour permettre de réaliser pleinement l'objectif fixé, à savoir l'établissement d'une zone de libre-échange. Plus de 30 groupes de travail et de comités ont été établis aux termes de l'Accord pour faciliter encore davantage le commerce et l'investissement ainsi que pour assurer une mise en oeuvre et une administration efficaces des règles de l'ALENA. Les domaines clés dans lesquels ces travaux sont entrepris sont notamment les règles d'origine, les douanes, le commerce et les subventions dans le secteur agricole, les normes, les marchés du gouvernement, les entrées temporaires et les recours commerciaux. Ces groupes de travail et ces comités présentent leur rapport à la réunion annuelle de la Commission de l'ALENA, où siègent les ministres du Commerce des trois partenaires de l'Accord.

Commerce

Les exportations entre les partenaires de l'ALENA ont augmenté à un rythme record en 1994 et ont continué sur une forte lancée en 1995. En 1994, les exportations canadiennes vers les États-Unis et le Mexique se sont accrues respectivement de 22 p. 100 et de 31 p. 100. Les premiers chiffres pour 1995 montrent que les exportations canadiennes aux États-Unis ont été majorées de 13,9 p. 100 pour atteindre 209,7 milliards de dollars; ainsi le commerce bilatéral a totalisé 360,4 milliards, soit une appréciation de 12 p. 100. Chaque jour, le Canada et les États-Unis échangent des biens et des services d'une valeur supérieure à

1 milliard de dollars. En dépit des ajustements économiques nécessaires au lendemain de la crise du peso de décembre 1994, les exportations vers le Mexique ont progressé de 5,4 p. 100 pour totaliser 1,1 milliard de dollars en 1995, ce qui a porté le commerce bilatéral à près de 6,5 milliards. (Les statistiques concernant les exportations canadiennes au Mexique ne tiennent pas compte, toutefois, de la valeur des nombreuses marchandises expédiées à ce pays via les États-Unis.)

Pour le Canada, l'un des aspects importants de l'ALENA était le fait que l'Accord lui donnait un meilleur accès au marché mexicain. Jusque-là, plus de 80 p. 100 des exportations mexicaines entraient au Canada en franchise. Les entreprises canadiennes ont pu accroître leurs ventes dans des secteurs qui auparavant avaient un accès très réglementé comme l'automobile, les services financiers, le camionnage, l'énergie et les pêches. En outre, les exportations canadiennes se sont diversifiées de plus en plus, les produits manufacturés à valeur ajoutée représentant aujourd'hui plus de 35 p. 100 des exportations totales.

Les initiatives de libéralisation du marché se poursuivent au Mexique, particulièrement dans le secteur de l'énergie, et créent de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens. D'autre part, à mesure que l'économie mexicaine retrouvera le chemin de la croissance et acquerra de la maturité, la demande de produits et de services grandira. Le Canada est en mesure de répondre à cette demande.

Investissement

L'ALENA a fait du Canada un pays plus attrayant pour les investisseurs étrangers. Son chapitre sur l'investissement permet d'asseoir les décisions en la matière concernant la région sur une base plus stable et plus sûre en assurant un traitement équitable, transparent et non discriminatoire aux investisseurs et à leurs investissements dans toute la zone de libre-échange. L'accroissement de la productivité (grâce à une concurrence plus forte et à des intrants à meilleur prix) a en outre généré davantage d'investissements de capitaux au Canada. En 1995, les investissements directs étrangers au Canada ont connu une hausse de 10 p. 100 pour atteindre 168 milliards de dollars, en marquant une croissance importante notamment dans les secteurs des services financiers, du matériel de transport et de l'automobile, des produits chimiques, de l'énergie, des communications ainsi que des produits alimentaires et des boissons.

Les États-Unis demeurent le principal investisseur étranger au Canada. Leurs investissements directs ont augmenté de 11 p. 100 (pour un total de 113 milliards de dollars) en 1995, et ils représentent 67 p. 100 des investissements directs étrangers au Canada.

L'ALENA a aussi assuré une sécurité plus grande aux investisseurs canadiens et à leurs investissements à l'étranger. Les États-Unis sont restés la première destination des investissements directs canadiens en 1995, avec 76,5 milliards de dollars. Les investissements canadiens au Mexique ont plus que doublé entre 1993 et 1994 pour atteindre 1 milliard de dollars et 1,13 milliard de dollars en 1995. Ces investissements à l'étranger fournissent aux sociétés canadiennes d'excellentes occasions d'exporter davantage sur ces marchés.

Règlement des différends

La vaste majorité des échanges commerciaux en Amérique du Nord se font actuellement selon les règles claires et bien établies de l'ALENA et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cela dit, il est inévitable que des différends surgissent dans une zone commerciale aussi vaste. En pareils cas, l'ALENA demande aux gouvernements concernés de régler leurs différends à l'amiable, en faisant appel aux comités et aux groupes de travail de l'ALENA ou à d'autres sources de consultation. Si aucune solution acceptable ne peut être trouvée pour les deux parties, l'ALENA offre un processus rapide et efficace de groupes spéciaux.

En se fondant sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, l'ALENA prévoit aussi, au chapitre 19, un système exceptionnel d'examen des décisions nationales par des groupes spéciaux binationaux en ce qui concerne les droits antidumping et compensateurs. Ce système remplace l'examen judiciaire dans chacun des trois pays.

Pour les questions d'investissements, l'ALENA établit un mécanisme d'arbitrage « conjoint » entre l'investisseur mécontent et le gouvernement d'accueil concerné, en ayant recours à des procédures communes aux Accords canadiens sur la protection des investissements étrangers et au Centre de règlement des différends en matière d'investissements de la Banque mondiale.

L'ALENA exige aussi que les organismes nationaux respectent les principes de l'application régulière de la loi, de l'équité et de la transparence. Par exemple, l'Accord demande que chaque pays établisse ou conserve un système d'examen des contestations des offres en ce qui concerne la passation de marchés.

Malgré le succès évident du chapitre 19 sous le régime de l'ALE et de l'ALENA, le Canada continue de considérer que les recours commerciaux n'ont pas leur place dans une zone de libre-échange. En conséquence, deux groupes de travail sur les recours commerciaux, établis à la demande du Canada, ont étudié une série de questions pour « trouver des solutions qui réduiront la possibilité de différends en matière de subventions, de dumping et d'application des lois sur les recours commerciaux concernant de telles pratiques ». Les groupes sont sur le point de terminer leurs travaux et les ministres étudieront ces questions prochainement, dans le but de trouver des solutions pratiques qui aideront à réduire la possibilité de différends.

La Commission du libre-échange

La Commission du libre-échange est l'institution centrale de l'ALENA. Composée de représentants ayant rang ministériel dans les trois pays, elle dirige la mise en oeuvre de l'Accord et supervise son développement, elle aide à régler les différends liés à l'interprétation de l'Accord et elle dirige les travaux des 30 comités et groupes de travail institués en vertu de l'Accord. Le Canada a accueilli la deuxième réunion de la Commission à Toronto en juin 1995. Les États-Unis doivent accueillir la réunion de 1996.

Les accords nord-américains de coopération dans les domaines de l'environnement et du travail

Connus sous le nom d'accords parallèles, ces instruments ont été conçus pour favoriser une plus grande coopération entre les partenaires dans les domaines de l'environnement et du travail et pour promouvoir l'application efficace des lois et des règlements de chacun des pays dans ces domaines¹.

La Commission nord-américaine de coopération environnementale a entrepris un programme de vaste portée prévoyant entre autres des projets dans les domaines de la conservation des habitats et des espèces, de la protection de la santé humaine et de l'environnement ainsi que du commerce et de l'environnement. Le secrétariat de la Commission a son siège à Montréal. La commission ministérielle s'est réunie à Oaxaca, au Mexique, en octobre 1995. La prochaine réunion aura lieu au Canada en septembre 1996.

La Commission nord-américaine de coopération dans le domaine du travail a procédé, en septembre 1995, à l'inauguration officielle de son secrétariat de Dallas. Chaque pays a en outre établi un Office administratif national qui met en oeuvre un programme de travail coopératif. Ce programme prévoit une participation tripartite (milieu des affaires-syndicats-gouvernement) à des projets liés aux trois grands domaines du droit du travail dans les trois pays, à savoir les systèmes de relations industrielles, les normes d'emploi ainsi que la sécurité et l'hygiène professionnelles. Les États-Unis ont accueilli la première réunion de la Commission à Washington en 1994 et le Canada, la suivante en 1995. Le Mexique accueillera celle de 1996.

Adhésion à l'ALENA

L'ALENA a été délibérément conçu comme un accord ouvert sur l'extérieur, pouvant être élargi pour accueillir de nouveaux membres qui désirent en assumer les obligations et sont en mesure de le faire. Le Canada estime que l'adhésion devrait rester ouverte aux pays qui veulent et peuvent assumer les obligations de l'Accord, y compris celles contenues dans les accords parallèles sur la coopération dans les domaines de l'environnement et du travail.

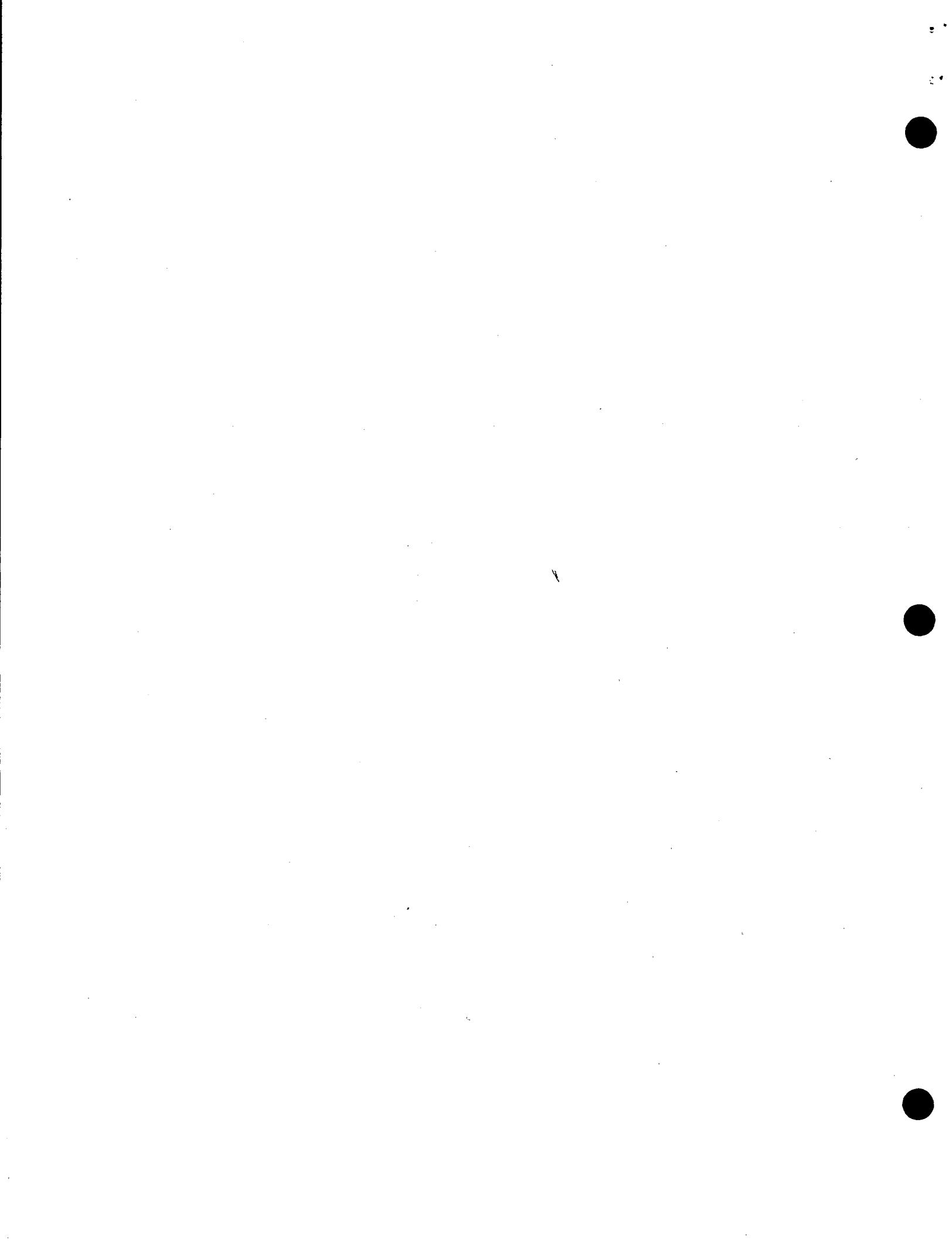
Le Canada est un ardent promoteur de l'accession du Chili à l'ALENA. Des liens économiques plus solides avec ce pays créeront de nouveaux débouchés pour le commerce et les investissements canadiens sur ce marché en forte expansion. Les négociations en vue de procéder à l'adhésion du Chili à l'ALENA ont été officiellement entamées en juin 1995.

¹ Les gouvernements fédéral et provinciaux ont une compétence partagée sur les questions relatives au travail et à l'environnement. Le Canada, aux termes des accords parallèles, pour les questions ayant trait à l'application des lois sur le travail et l'environnement, joue un rôle limité, à moins que des provinces représentant au moins 55 p. 100 du produit intérieur brut pour l'accord de coopération dans le domaine de l'environnement et 35 p. 100 de la population active, aux termes de l'accord de coopération en matière de travail, n'aient signé ces accords. Le gouvernement fédéral s'est engagé à encourager les provinces à participer officiellement à ces accords.

Malgré un retard provisoire occasionné par l'absence de pouvoir de négociation dans le cadre de la procédure accélérée américaine, les partenaires de l'ALENA ont déclaré officiellement leur détermination de faire accéder le Chili à l'Accord, et ils poursuivent leurs discussions à cette fin. Dans l'intervalle, le Canada et le Chili ont entamé des négociations en vue de la conclusion d'un accord bilatéral provisoire de libre-échange et des accords parallèles de coopération dans les domaines de l'environnement et du travail qui serviront de transition jusqu'à ce que finalement le Chili adhère pleinement à l'ALENA.

Les programmes de stabilisation économique et de libéralisation du marché mis en oeuvre au Chili ont déjà eu un net impact positif sur le commerce canadien. Selon les statistiques commerciales préliminaires pour 1995, les exportations canadiennes au Chili ont atteint 386 millions de dollars, ce qui représente une hausse de plus de 22 p. 100. Le Canada est le deuxième investisseur étranger au Chili, ses investissements actuels et ceux qui sont prévus se chiffrant à 7,4 milliards de dollars.

Juin 1996



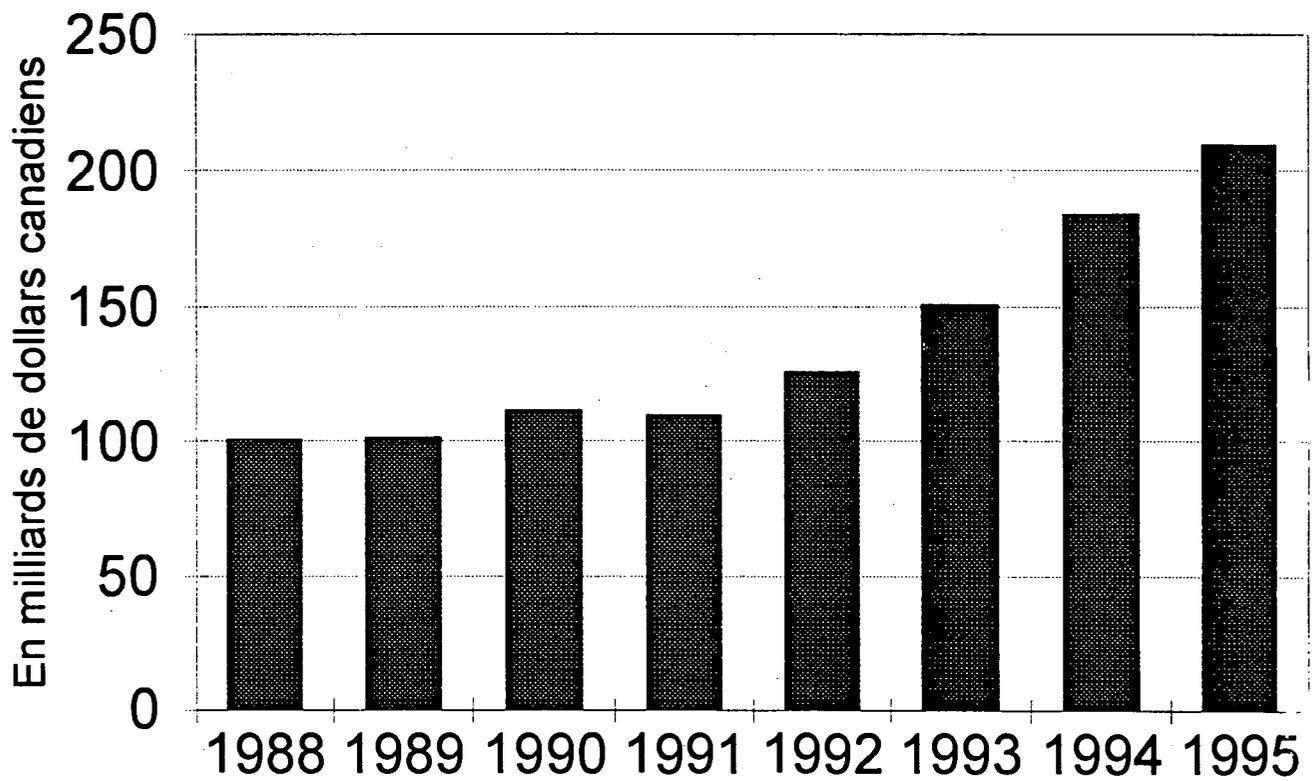
ÉCHANGES COMMERCIAUX DES PARTENAIRES DE L'ALENA

(milliards de dollars canadiens)

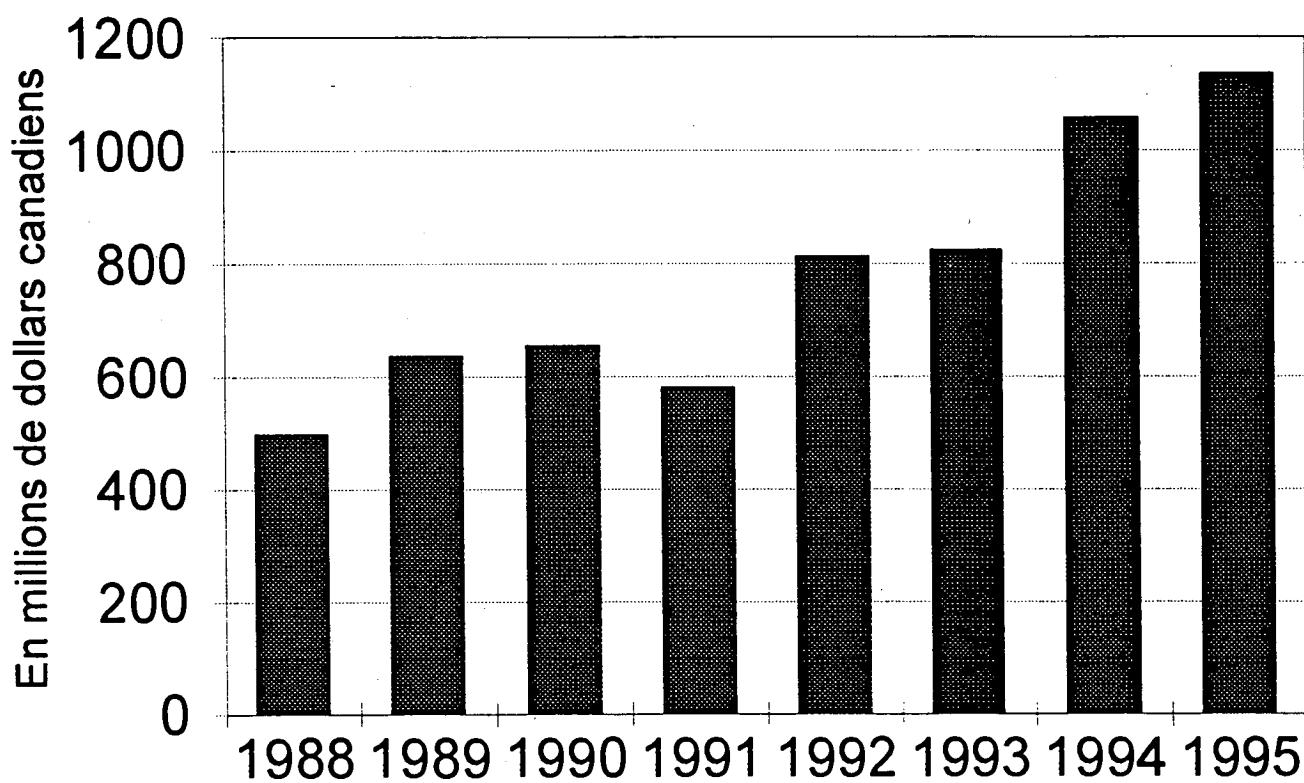
EXPORTATIONS		CANADA	ÉTATS-UNIS	MEXIQUE
CANADA	1994 (% d'écart)		184,2 (22,2 %)	1,083 (31,2 %)
	1995 (% d'écart)		209,9 (13,9 %)	1,142 (5,4 %)
ÉTATS-UNIS	1994 (% d'écart)	137,3 (20,5 %)		69,4 (33,0 %)
	1995 (% d'écart)	150,9 (9,8 %)		63,5 (-8,5 %)
MEXIQUE	1994 (% d'écart)	4,5 (21,5 %)	67,6 (29,8 %)	
	1995 (% d'écart)	5,3 (18,2 %)	84,7 (37,5 %)	

Sources : Statistique Canada : Base douanière pour le commerce trilatéral
Département du Commerce des États-Unis : Base de recensement du commerce bilatéral entre les États-Unis et le Mexique

EXPORTATIONS DU CANADA VERS LES ÉTATS-UNIS

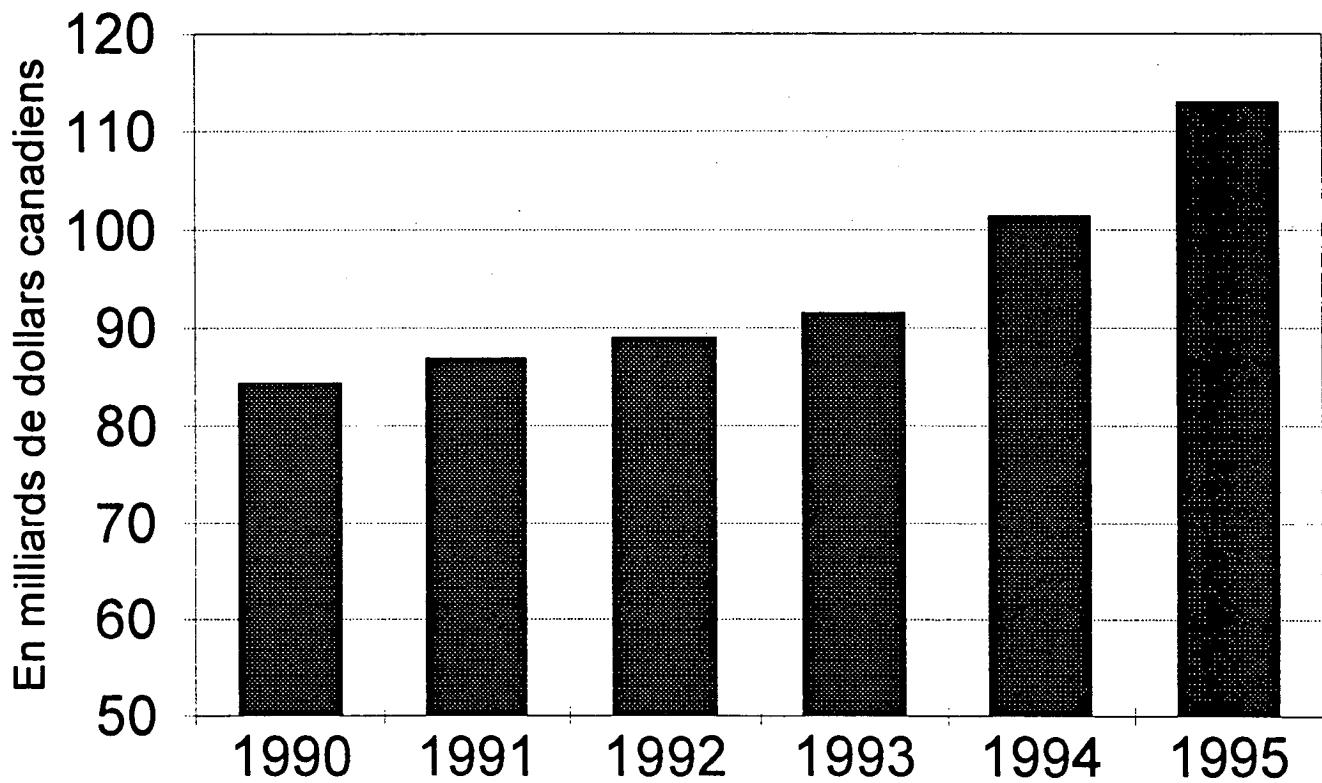


EXPORTATIONS DU CANADA VERS LE MEXIQUE

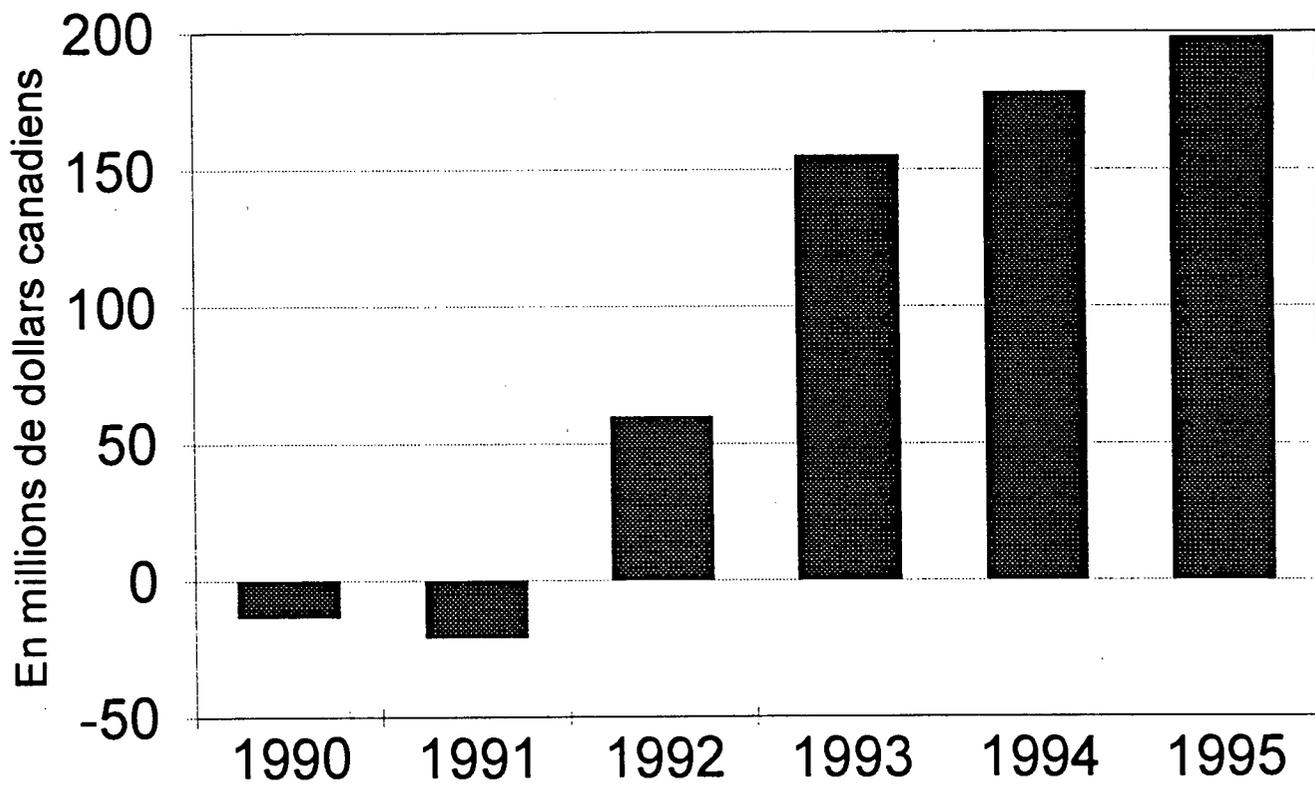


INVESTISSEMENTS AU CANADA

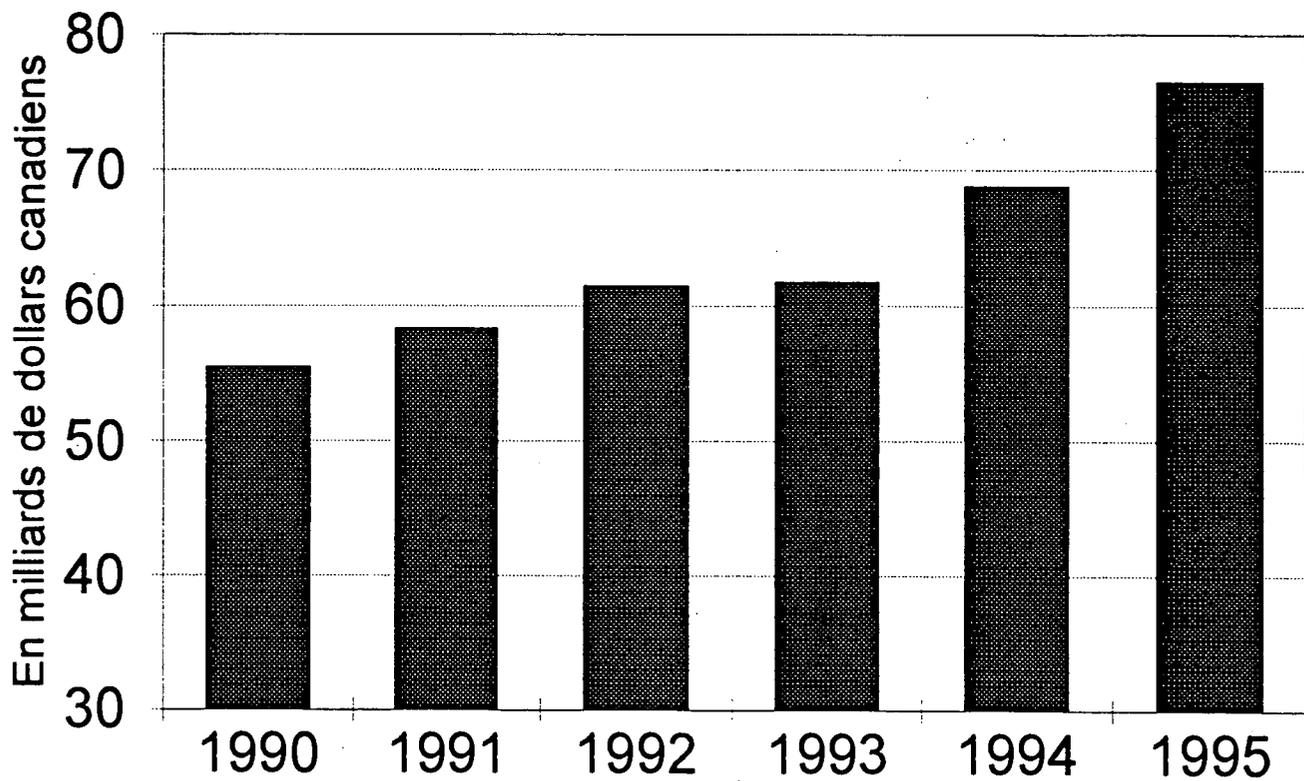
INVESTISSEMENTS DIRECTS DES ÉTATS-UNIS



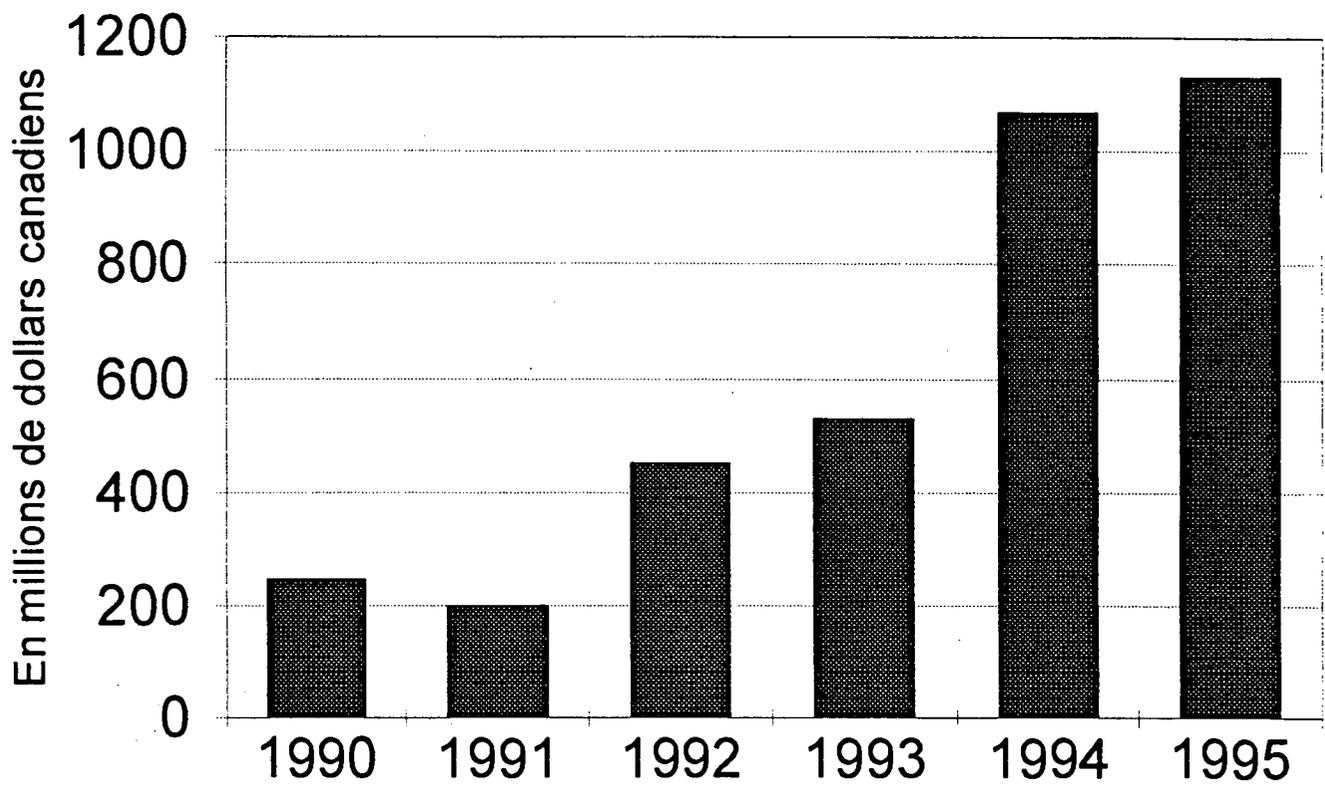
INVESTISSEMENTS AU CANADA INVESTISSEMENTS DIRECTS DU MEXIQUE



INVESTISSEMENTS DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS



INVESTISSEMENTS DU CANADA AU MEXIQUE



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084788 0

DOCS
CA1 EA 96N19 FRE
ALENA 1'an deux 1994-1996 :
perspective canadienne. --
43278426