

doc
CA1
EA
97N16
EXP

NAFTA: A PARTNERSHIP AT WORK



Department of Foreign Affairs
and International Trade

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

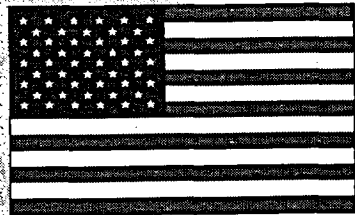
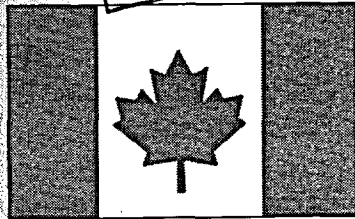
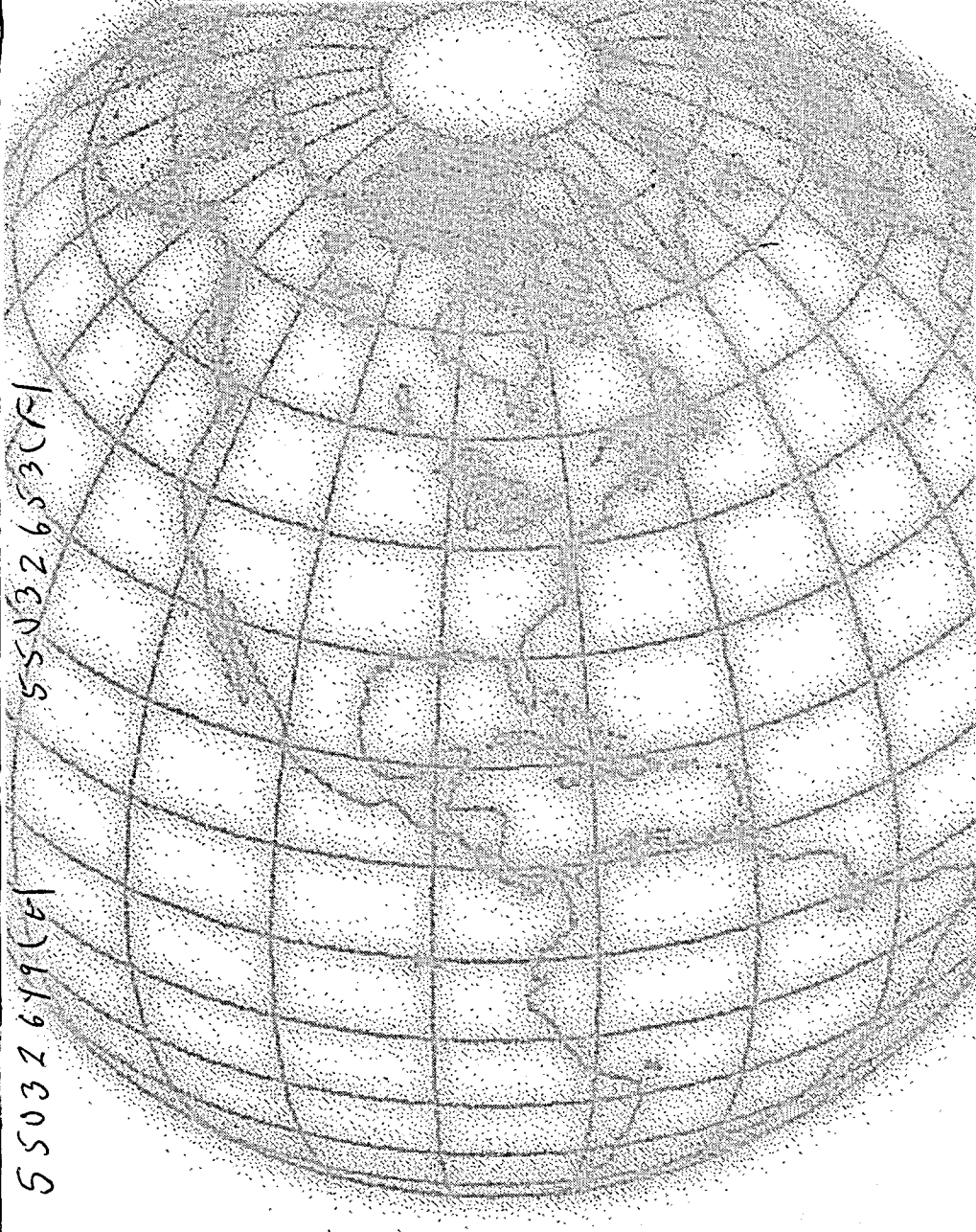
.6328184X (E)
.63281851 (F)

NAFTA: A PARTNERSHIP AT WORK

AUG 10 1998
ACUT
RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

55032653(CF)

55032619(CF)



Canada

TABLE OF CONTENTS

Introduction	3
NAFTA: A Partnership at Work	4
The NAFTA Commission	4
NAFTA Coordinating Secretariat	4
Working Groups and Committees	4
The Dispute Settlement Process	4
Accession to the NAFTA	5
Trade Results	6
Trade In Services	13
Trade Liberalization through Tariff Reduction Commitments	14
Investment	15
The North American Agreements on Environmental and Labour Co-operation	18
Labour	18
Environment	19

Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT)
June 1997

Additional copies of this document or information on the NAFTA
can be obtained through the DFAIT InfoCentre:

Telephone: 1-800-267-8376

Internet site: <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

INTRODUCTION

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) between Canada, the United States and Mexico entered into force on January 1, 1994. Designed to foster increased trade and investment among the NAFTA partners, the Agreement 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 rules regarding investment, services, intellectual property, competition and the cross-border movement of business persons.

The NAFTA has improved Canadian access to the U.S. and Mexican markets and enhanced the attractiveness of the Canadian economy to foreign investors. Since the NAFTA's entry into force, Canadian exports to those markets have shown impressive growth, and foreign direct investment in Canada from all sources has increased steadily.

More importantly, the NAFTA and its predecessor, the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), have stimulated significant advances in productivity and specialization within the Canadian

economy, and have promoted greater economies of scale, product quality, and cost competitiveness. The result has been improved competitiveness of Canadian exports of both goods and services.

Total trade is a key driving force for economic growth and employment creation in an open economy such as Canada's. The ratio of exports of goods and services to gross domestic product (GDP) in 1996 was 38.4 percent, making Canada's economy the most globally integrated of all G-7 countries.

After three years of implementation, the NAFTA has further advanced existing trends toward market convergence in North America. This is demonstrated by the figures for 1996, which show \$388.3 billion in total Canadian two-way trade with our NAFTA partners, over \$200 billion in outward and inward foreign direct investment, and over \$50 billion in trade in services between Canada and the United States. These figures indicate that important markets for a wide range of goods, services, financial resources, and technologies already exist and have prospered in a well-integrated commercial environment.

NAFTA: A PARTNERSHIP AT WORK

The NAFTA Commission

The Free Trade Commission, which includes 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 30-plus committees and working groups. The Commission last met in Washington, D.C. in March, 1997. Ministers have agreed that the Commission's next meeting will take place in Mexico early in 1998.

NAFTA Coordinating Secretariat

Ministers have agreed that the Commission will be assisted in its work by the NAFTA Coordinating Secretariat (NCS), which is to be established later this year in Mexico City. The NCS will serve as the formal archive for the work of the NAFTA and serve as a working secretariat to the Commission.

Working Groups and Committees

The NAFTA envisages further work to help fully achieve the objective of a free trade area. Under the Agreement, over 30 working groups and committees were established to facilitate trade and investment and to ensure effective implementation and administration of the NAFTA's rules. Key areas where this work

is being undertaken include rules of origin, customs, agricultural trade and subsidies, standards, government procurement and the cross-border movement of business people. These working groups and committees report annually to the NAFTA Commission, composed of the trade ministers of Canada, Mexico and the United States.

The NAFTA working groups and committees also help to smooth the implementation of the Agreement and provide a forum for exploring ways of further liberalizing trade between members. One example is Canada's continued effort to pursue the accelerated reduction of tariffs on specific 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 dispute settlement procedures.

The Dispute Settlement Process

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 an expeditious and effective panel procedure.

The administration of the dispute settlement provisions of the NAFTA is the responsibility of the Canadian, U.S. and Mexican National Sections of the NAFTA Secretariat. In the first nine months of the 1996-97 fiscal year, the Secretariat administered 14 panel reviews under Chapter Nineteen of the Agreement and one arbitral panel proceeding under Chapter Twenty. Eight Chapter Nineteen panel decisions and one Chapter Twenty panel report were issued in 1996.

Chapter Twenty of the NAFTA sets out the institutional arrangements and dispute settlement procedures. As of the end of 1996, 11 consultations had been requested under Chapter Twenty on 10 measures. One of these proceeded to an arbitral panel. Chapter Fourteen adds special procedures for any disputes that may arise over financial services.

Building on the Canada-U.S. FTA, the NAFTA also includes, in Chapter Nineteen, a unique system of binational panel review of domestic decisions regarding anti-dumping and countervailing duty issues, which replaces judicial review in each of the three countries. There have been 73 requests for panel review under Chapter Nineteen since the adoption of the FTA.

Despite the clear success of Chapter Nineteen under the FTA and the NAFTA, Canada continues to believe that the application of trade remedies has no place

in a free-trade area. Accordingly, Canada will continue to pursue the significant reform, if not elimination, of trade remedies within North America.

For investment matters, the NAFTA sets out procedures for "mixed" arbitration between the aggrieved investor and the host government concerned, using procedures common to Canadian foreign investment protection agreements and the World Bank's Centre for the Settlement of Investment Disputes. The NAFTA also requires domestic agencies to respect the principles of due process, fairness and transparency. For example, it requires each country to institute or maintain a system for bid challenge review of government procurement decisions.

As of January 1, 1997, the Canadian Section of the NAFTA Secretariat is also responsible for the administration of the dispute resolution process under Chapter 8 of the Canada-Israel Free Trade Agreement. Effective in July 1997, the Canadian Section will assume responsibility for the administration of the dispute resolution process under Chapter N of the Canada-Chile Free Trade Agreement.

Accession to the NAFTA

The NAFTA was designed as an outward-looking agreement with the potential to be expanded to include new members. Canada believes that membership should remain open to countries willing and able to undertake the NAFTA's obligations, including the parallel agreements on labour and the environment.

Negotiations to achieve Chile's accession to the NAFTA were officially launched in June 1995. Canada has been an active proponent of Chile's accession to the NAFTA. Stronger economic ties with Chile will create more opportunities for trade and investment in this high-growth market.

In view of the present lack of fast-track authority for trade negotiations in the United States, Canada and Chile

successfully completed negotiations on a interim bilateral free-trade agreement and parallel agreements on environmental and labour co-operation, which will serve as a bridge to Chile's eventual accession to the NAFTA. Mexico and Chile currently are negotiating revisions to strengthen a bilateral trade agreement between them.

TRADE RESULTS

In the wake of the implementation of the Agreement on January 1, 1994, total trade between NAFTA member countries began expanding at unprecedented rates. The average annual increase in total trade for the three years ending on December 31, 1996 was 13.8 percent.

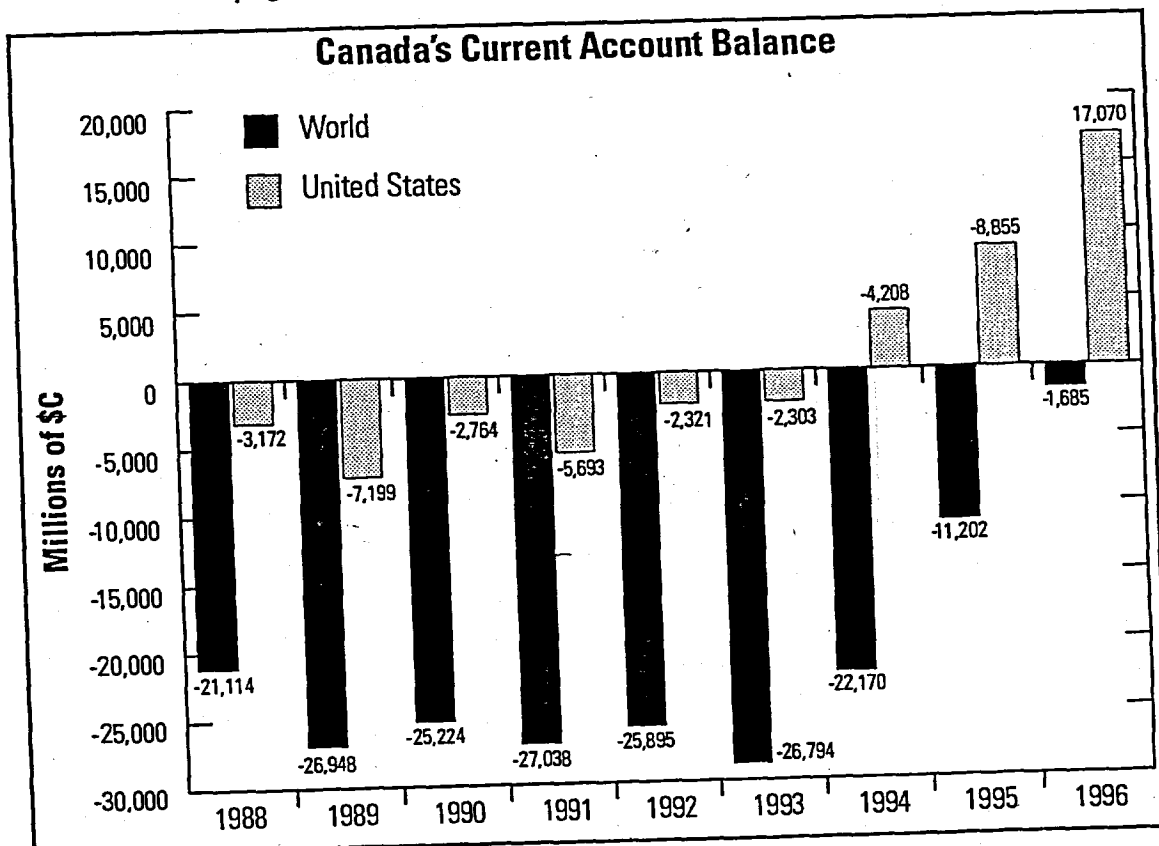
In 1996 Canada's total trade with NAFTA partners increased by 5.8 percent to reach \$388 billion. Strong export performance contributed to a merchandise trade surplus with those partners to an all-time high of \$41.2 billion — and is an important contributing factor in reducing current-account deficits that have prevailed for

more than a decade. Merchandise export surpluses have very nearly offset Canada's deficit in services and non-merchandise transactions with its NAFTA partners.

In particular, the increase in Canadian exports since the implementation of the NAFTA has led to a steady narrowing of the overall current-account deficit. Exports have been especially strong in automotive equipment (trucks, cars and parts), machinery and industrial goods, aluminum, iron ore and fertilizers. Reflecting this trend, the share of exports to NAFTA partners in Canada's total exports has increased from 80.8 percent in 1993 to 81.5 percent in 1996.

Erratum

Table on page 7 of *NAFTA: A Partnership at Work* should read as follows.



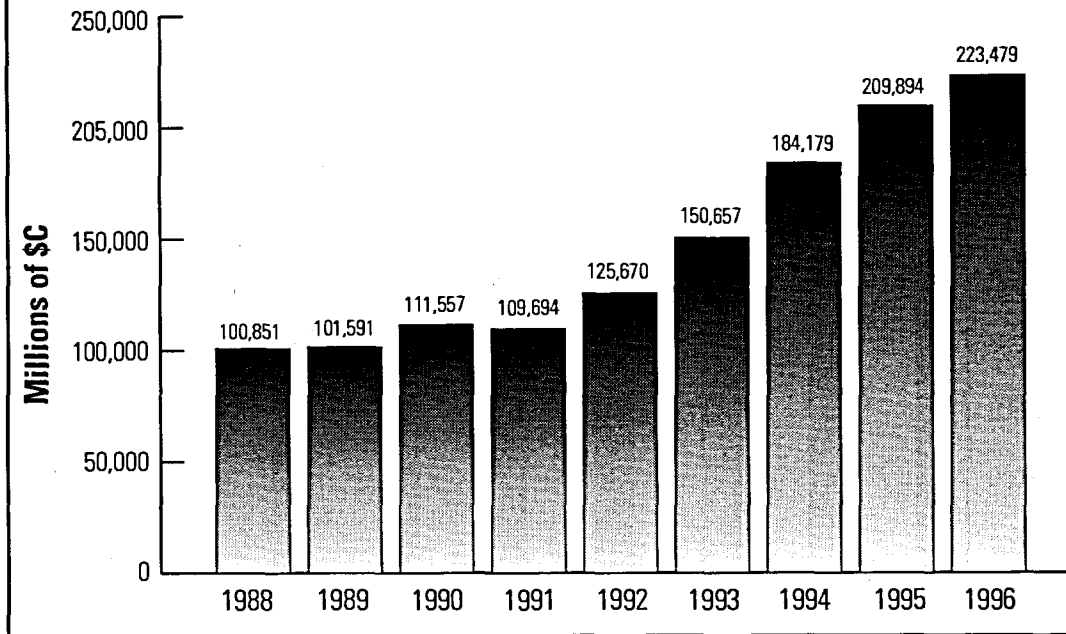
Imports to Canada from NAFTA members also increased — particularly for machinery and equipment, communications equipment, automotive equipment, and agricultural products. The share of imports from NAFTA partners in Canada's total imports has also increased — from 69.2 percent in 1993 to 70.2 percent in 1996.

Following already impressive growth since the FTA came into effect on January 1, 1989, Canadian exports to the United States increased by 22 percent in 1994, followed by a further increase of 14 percent in 1995 and 6 percent in 1996 to reach \$223.5 billion. Two-way trade also

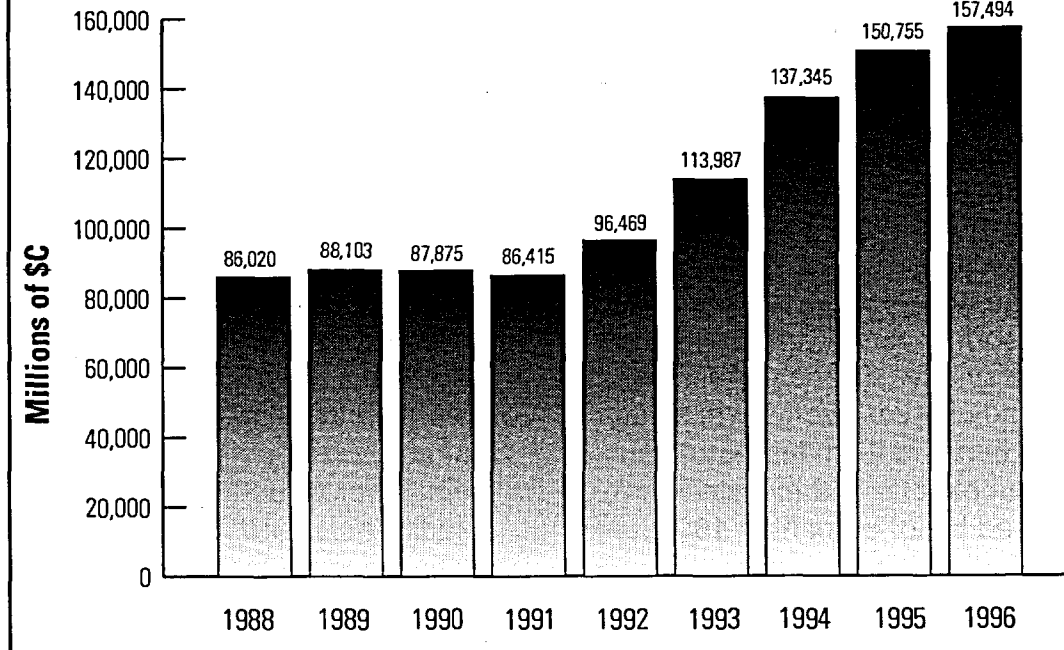
expanded at similar rates to reach \$381.0 billion in 1996. Canada and the United States currently exchange over \$1 billion in goods and services each day.

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 was implemented, Canadian exports to the United States for manufactured and industrial goods, with their higher value-added component, have steadily increased. Similarly, Canada continues to be the main destination of exports from the United States, the value of which rose by 82.9 percent — \$71 billion — between 1988 and 1996.

Canadian Merchandise Exports to the United States

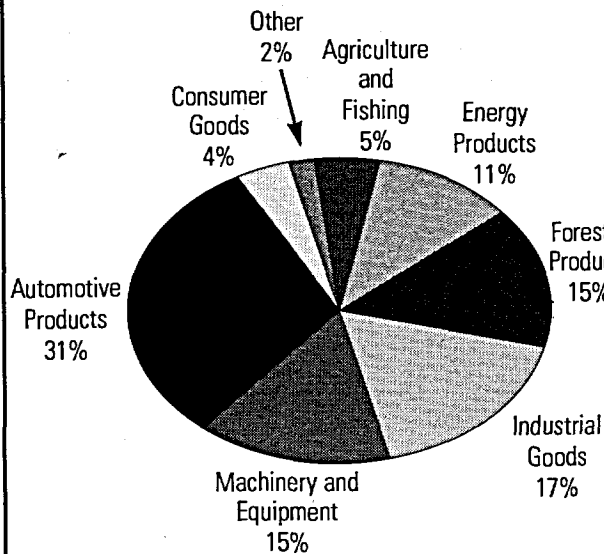


Canadian Merchandise Imports from the United States

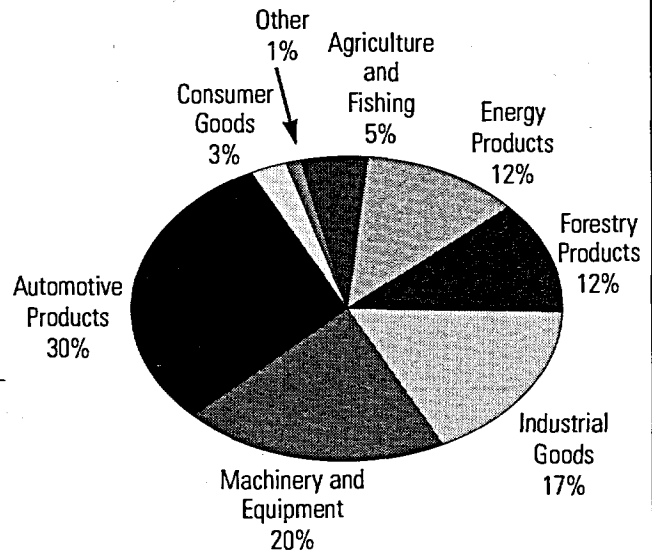


Composition of Canadian Exports to the United States

... in 1988

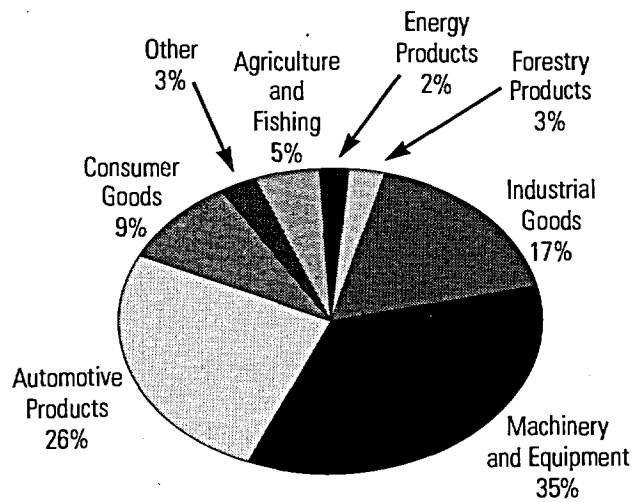


... in 1996

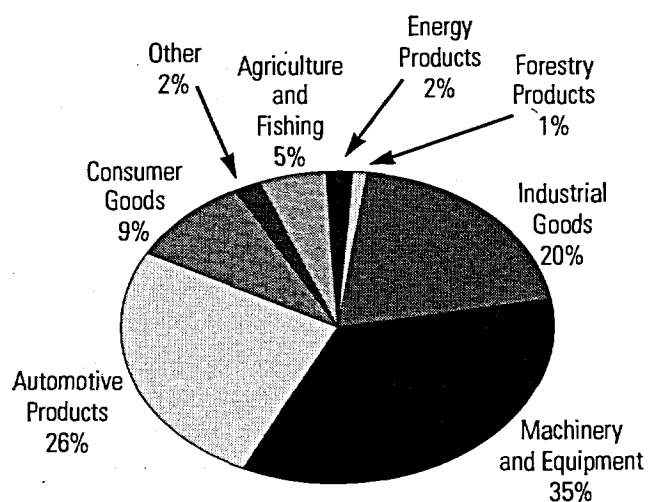


Composition of Canadian Imports from the United States

... in 1988

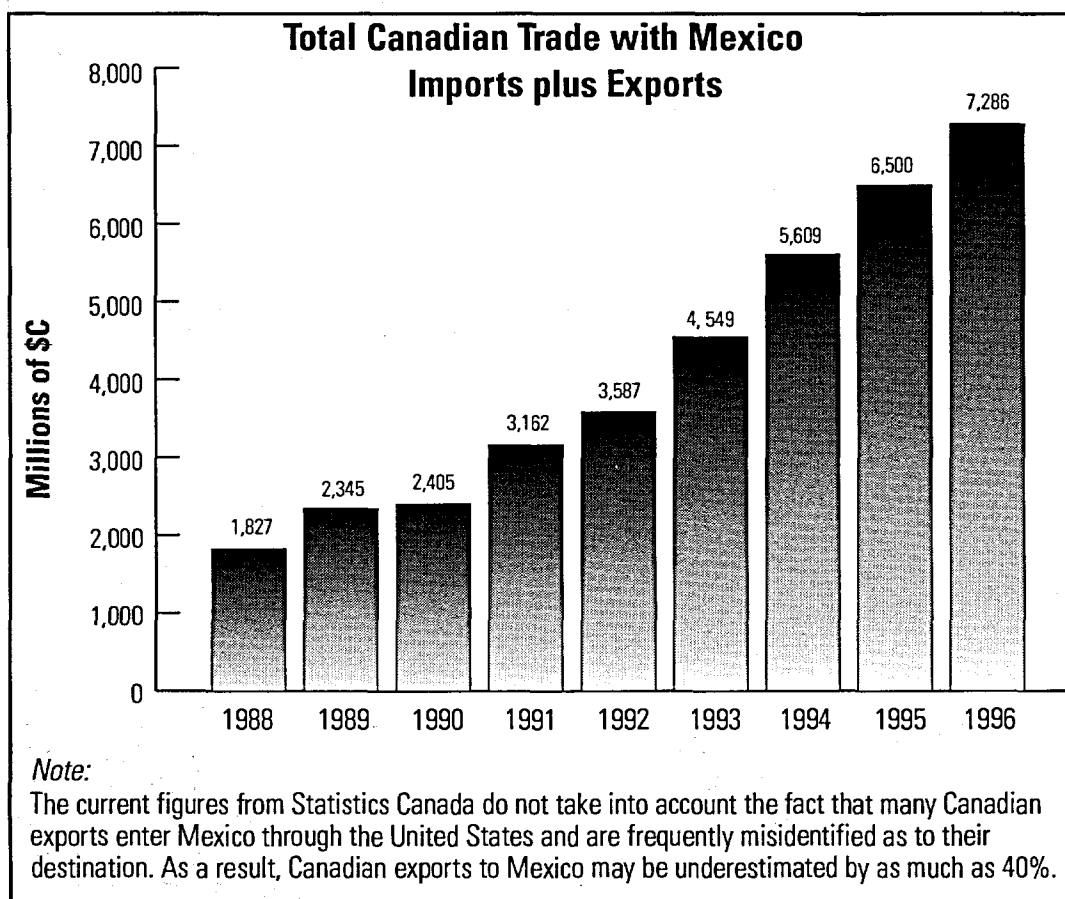


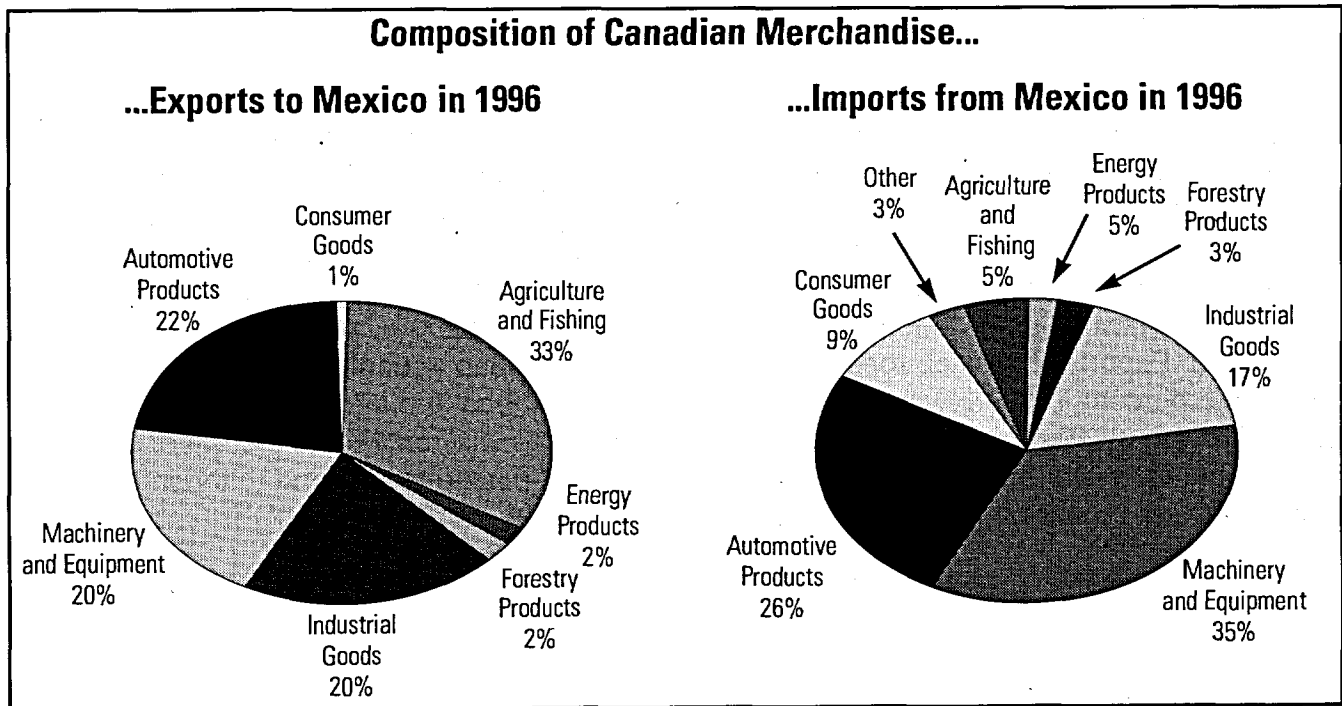
... in 1996

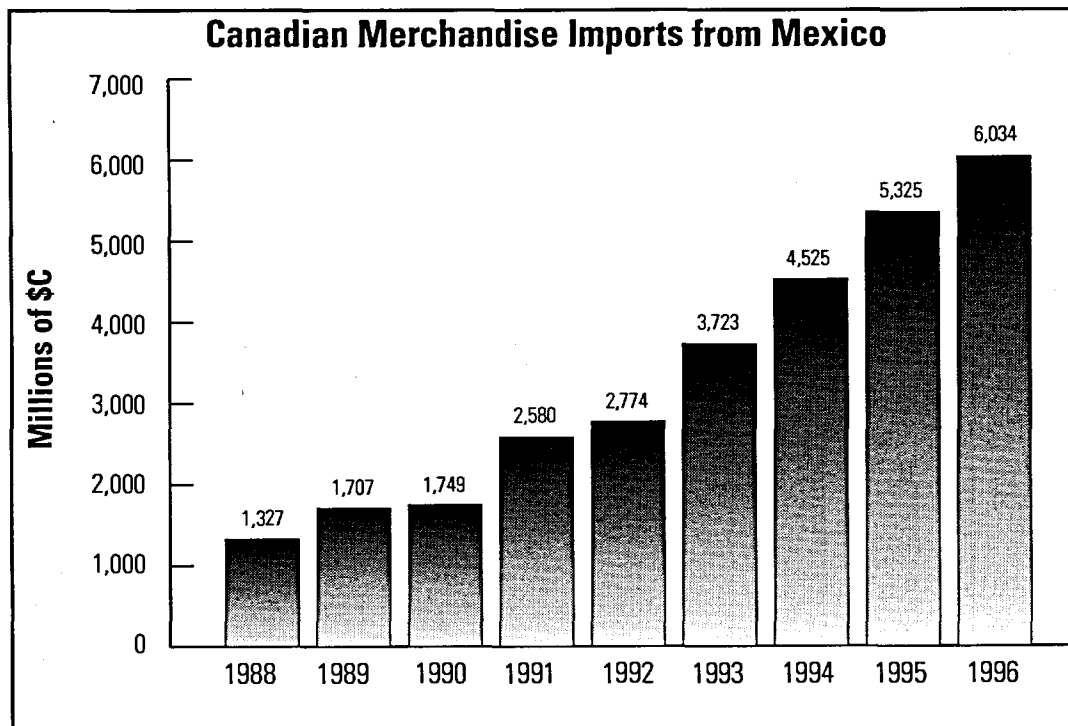


One important benefit of the NAFTA for Canada is better access to the Mexican market. Canadian firms have been able to expand sales in sectors that were previously highly restricted, such as automotive products, financial services, trucking, energy and fisheries. Also,

Canadian exports have become steadily more diversified, with value-added manufactured products accounting for more than 50 percent of total exports to Mexico in 1996. As a result, Mexico is now Canada's ninth 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 increased by 5.4 percent to \$1.1 billion in 1995, bringing two-way trade to nearly \$6.5 billion. Exports to Mexico rose by a further 5.3 percent in 1996, with two-way trade climbing by 10.4 percent to over \$7.2 billion. By 1996 the two-way trade between Canada and Mexico represented

a doubling of the trade levels registered in 1992. 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, the demand for goods and services will continue to increase. Canada is well-placed to respond to those needs.

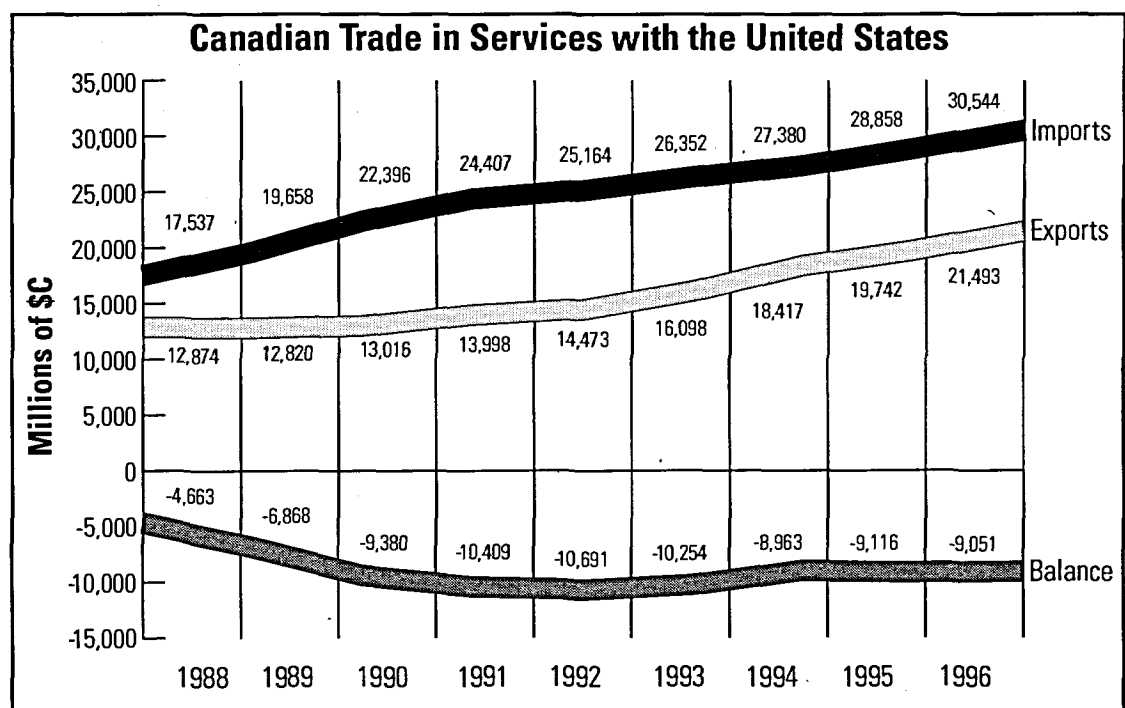
TRADE IN SERVICES

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 increased by 71 percent since 1988, growing in value from \$30.4 to \$52.0 billion in 1996. The NAFTA expanded the extent of coverage under the Canada-U.S. FTA to include virtually all aspects of cross-border trade in services. Over the three-year period ending on December 31, 1996, Canadian service exports to the United States rose by 16.9 percent, while imports from the United States increased by 11.3 percent. In 1996, exports of Canadian services to the United States and Mexico showed small increases, moderating Canada's traditional deficit in this sector to some extent.

the United States in informatics services has emerged as one of the fastest-growing in the world. Exports to the United States have also increased in such areas as communications, architecture, engineering and other technical services. Imports of management and advertising services to Canada from the United States have increased for management and advertising services.

Although the trade in services is on the rise, it corresponds to only 14 percent of total merchandise trade. Given the large contribution of services to Canada's GDP (almost two thirds) and the rapid growth of the services sector in both economies, this trade is expected to increase in the future.

The fastest-growing component of the services trade has been in the computer and information services area, where there is a high degree of specialization. In fact, bilateral trade between Canada and



TRADE LIBERALIZATION THROUGH TARIFF REDUCTION COMMITMENTS

The NAFTA does not affect the tariff phase-out of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), under which virtually all tariffs between the United States and Canada will be eliminated by January 1, 1998. For trade between Canada and Mexico, the NAFTA will result in the elimination of virtually all tariffs by January 1, 2003.

In addition, the NAFTA provides for the accelerated elimination of tariffs where countries agree. This is an industry-driven process that includes public consultations, involving consumers and other interested parties, whereby the elimination of tariffs is negotiated based on support in the industry sector concerned.

Preliminary figures and studies indicate the extent to which tariff reduction under the FTA and NAFTA have had an effect on

growth rates of trade. Canadian exports to the United States have grown faster (in both value and volume terms) in some sectors liberalized by the FTA and NAFTA (e.g. industrial machinery, office machinery, textile materials, specialty papers, and consumer goods) than in sectors where tariffs were already low or at zero. Imports from the United States show similar trends (particularly in areas such as clothing, processed food and beverages, furniture, transportation equipment, and household products).

In value terms, between 1988 and 1995, Canadian exports to the United States of products liberalized by the FTA and NAFTA increased by about 140 percent, whereas the increase for exports as a whole was 100 percent. Imports of liberalized products from the United States increased by about 100 percent, while total imports increased by 75 percent.

INVESTMENT

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 productivity — through more competition and better-priced inputs — has also prompted greater capital investment in Canada. Total foreign direct investment (FDI) in Canada increased by 8.7 percent in 1994, 9.3 percent in 1995, and 7.4 percent for a total of \$180 billion in 1996.

There have been notable investment gains in financial services, transportation equipment, automobile equipment, chemicals, energy, communications, and food and beverages. Statistics Canada reports that, in 1996, Canada was the world's third-largest recipient of direct investment by foreign multinational companies, which accounted for \$12.0 billion of direct investment from a wide variety of sources. Foreign investors financed a significant portion of their investment through reinvested Canadian profits, benefitting all Canadians. At the end of 1996, 87 percent of FDI was in Canadian subsidiaries.

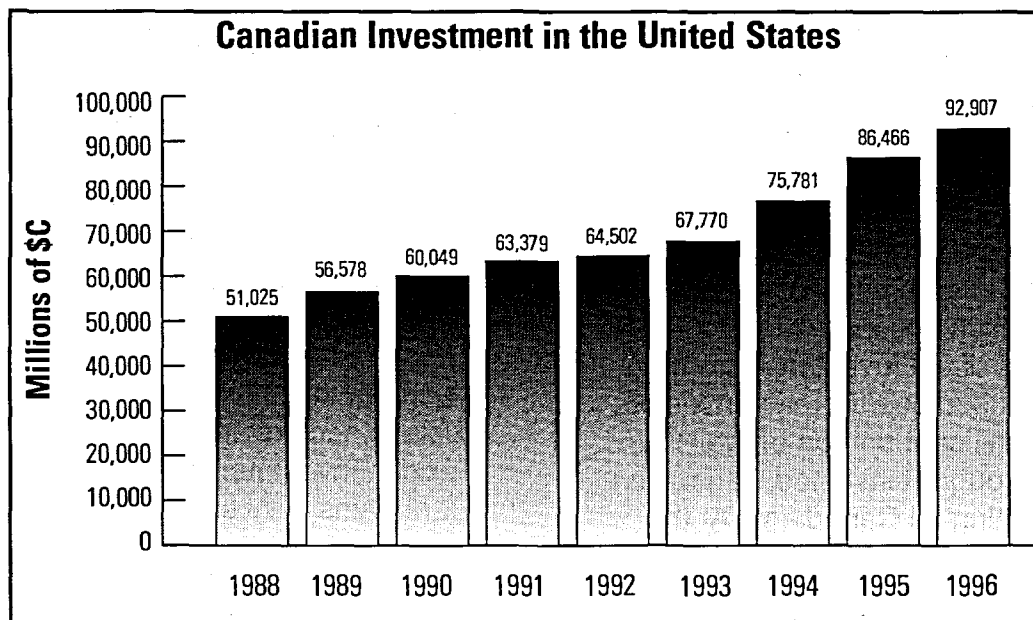
The United States remains the largest foreign investor in Canada. The stock of direct investment from the United States increased for the fourth straight year, by 9.1 percent in 1996 to \$122.7 billion, representing 68 percent of total foreign direct investment in Canada.

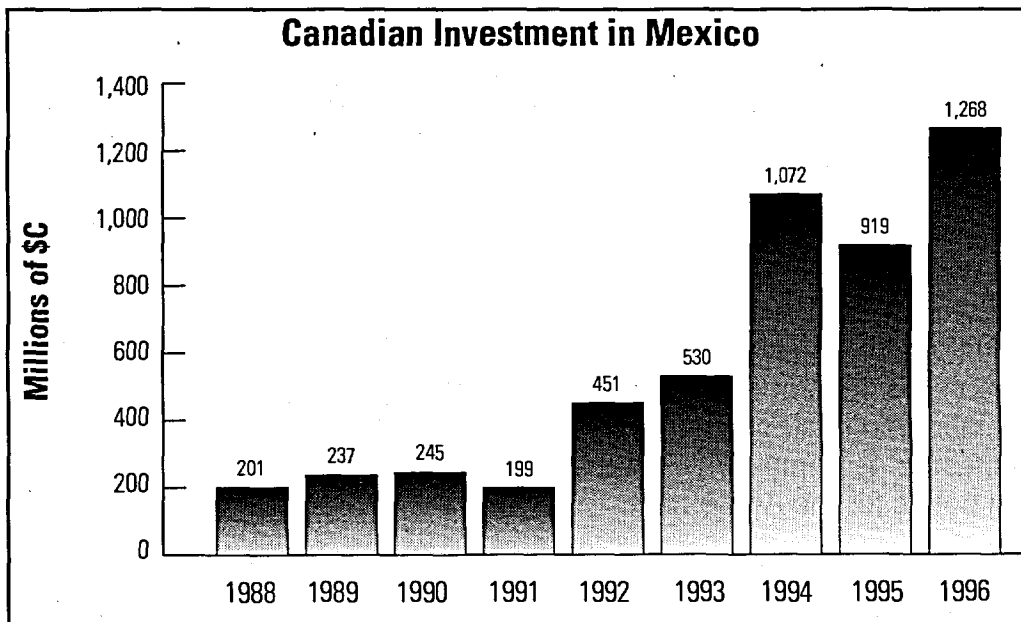
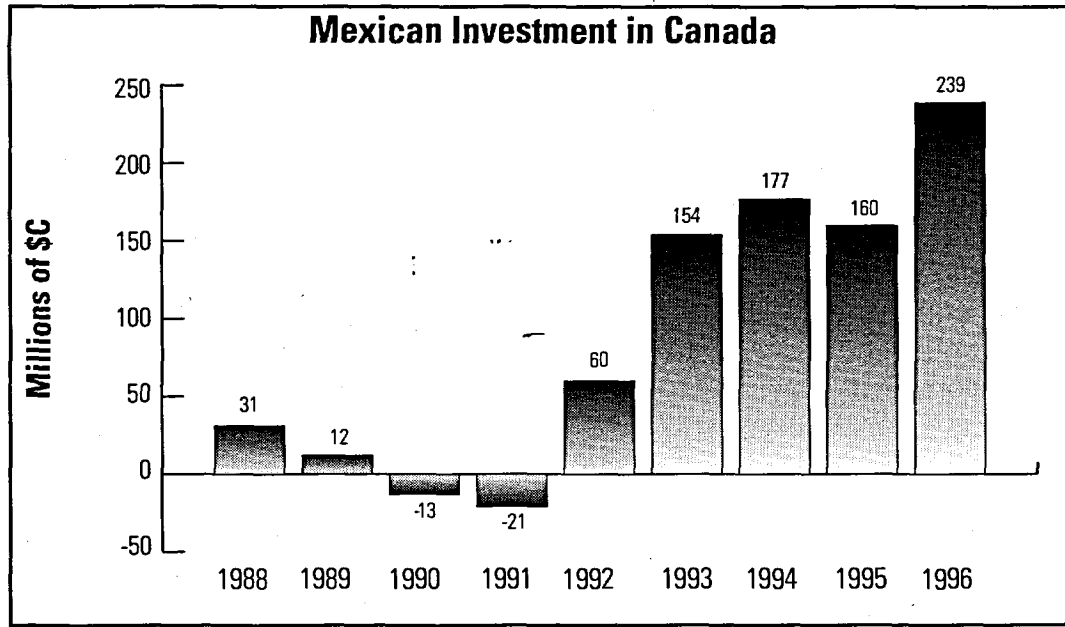
The United States also remained the largest destination for Canadian direct investment with a total of \$92.9 billion invested abroad, an increase of 7.5 percent in 1996. This represents 54 percent of all Canadian outward investment, an historically low, but relatively stable figure in the last four years.

The signing of the NAFTA has meant more dramatic increases in capital flows between Canada and Mexico. Total Canadian investment in Mexico more than doubled between 1993 and 1994 to \$1.07 billion, decreasing slightly to \$919 million in 1995, before increasing rapidly in 1996 to \$1.3 billion. This made Canada one of the most important sources of new investment in Mexico in 1996. 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 very small.

The increased FDI into Canada since the early 1990s has also had an important

effect on the renewal of plants and equipment. FDI in machinery and transport equipment increased by 50.1 percent between 1990 and 1996 alone. This investment is also assumed to have contributed to the higher productivity observed during this period.





THE NORTH AMERICAN AGREEMENTS ON ENVIRONMENTAL AND LABOUR CO-OPERATION

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

Labour

The Commission for Labour Co-operation (CEC) was created in 1994 by the North American Agreement on Labour Co-operation (NAALC) to promote co-operation on labour matters between NAFTA members and to promote 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 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.

Regarding the NAALC, the Canadian Intergovernmental Agreement provides a

mechanism for provincial participation and has now been signed by Alberta, Quebec and Manitoba. This agreement gives the provinces an important role 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 percent of the Canadian workforce.

As of June 1997, a total of seven public communications have been received under the NAALC, all of which deal with freedom of association. Six of the submissions have been directed at Mexico (one was withdrawn) and one at the United States. Canada has not been the subject of any submissions.

In 1996, the Commission issued a preliminary report profiling North American labour markets. It also released an initial report on labour law in Canada, Mexico and the United States in the area of industrial relations (freedom of association and right to organize, right to bargain collectively and right to strike). At the request of the Council, the Secretariat completed a study on the effects of sudden plant closures on freedom of association and the right to organize. In February 1997, the Secretariat hosted the first North American Seminar on Incomes and Productivity with business, labour and academic participation.

Environment

The Commission for Environmental Co-operation (CEC) was created in 1994 by the North American Agreement on Environmental Co-operation (NAAEC) to enhance regional environmental co-operation, reduce potential trade and environmental conflicts and promote the effective enforcement of environmental law. It also facilitates co-operation and public participation to foster conservation, protection and enhancement of the North American environment. The Agreement, signed by Canada, Mexico and the United States, complements the environmental provisions established in the NAFTA.

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, met in Pittsburgh, Pennsylvania in June 1997. 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.

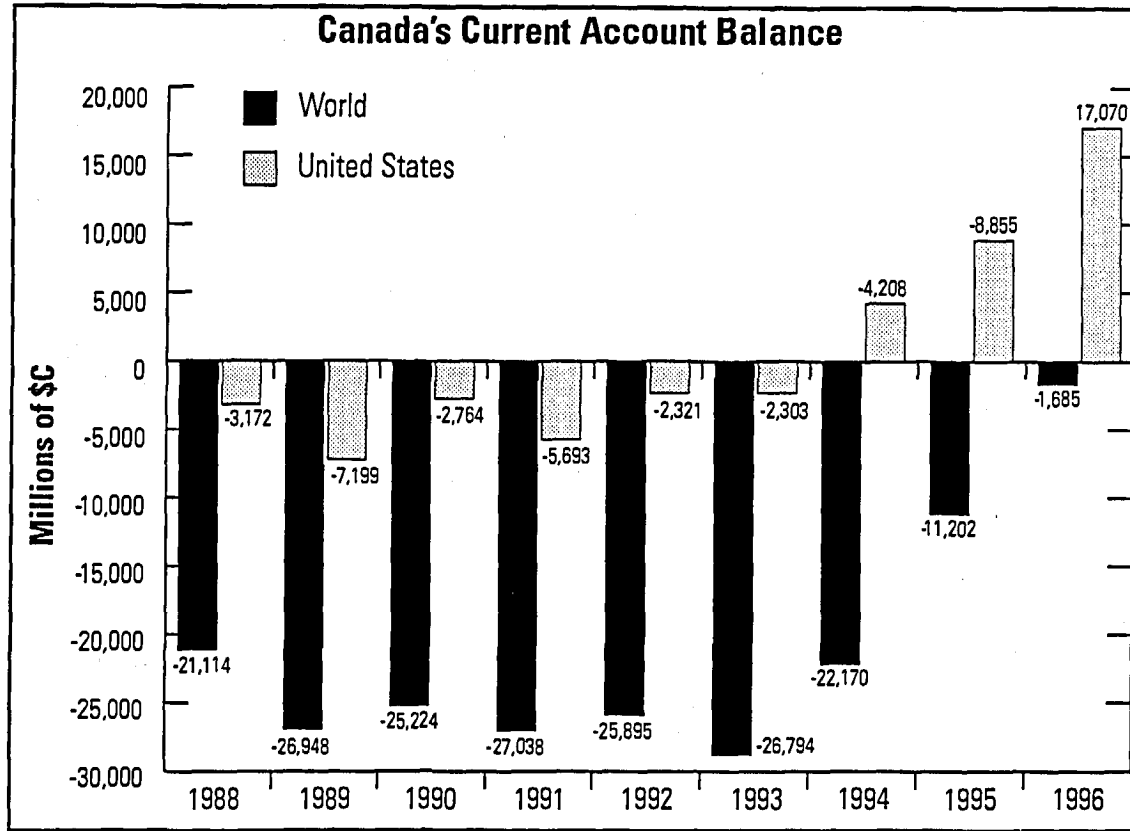
Regarding the NAAEC, the Canadian Intergovernmental Agreement (IGA) provides a mechanism for provincial participation in the Agreement and has now been signed by Alberta, Quebec and Manitoba. The IGA facilitates the provinces' participatory role in developing and managing Canada's involvement in the NAAEC.

The Council is responsible for approving the Commission's work program and the Secretariat receives endorsement to implement it. Progress has been made in several areas. On Sound Management of Chemicals, trilateral working groups are working toward developing regional action plans for polychlorinated biphenyls (PCBs), mercury chlordane and dichloro-diphenyl-trichlorethane (DDT). Two other substances are likely to be identified for implementation in the course of 1997. On Climate Change, four joint implementation proposals — two related to carbon sequestration and two related to energy — have been chosen by the CEC for pre-feasibility studies.

It is also the Secretariat's role to consider complaints from any non-governmental organization or person asserting a party's failure to enforce its environmental law. As of June 1997 the Secretariat has received three such complaints. The Secretariat also prepares reports on any environmental matter related to the co-operative functions of the NAAEC.

Erratum

Table on page 7 of *NAFTA: A Partnership at Work* should read as follows.



ALENA : UN PARTENARIAT AU TRAVAIL



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

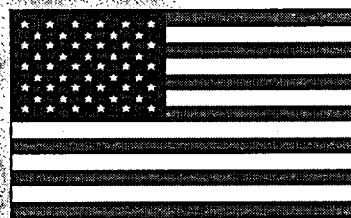
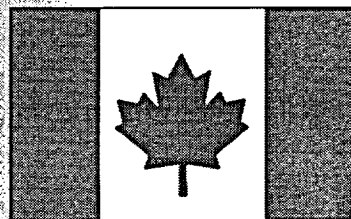
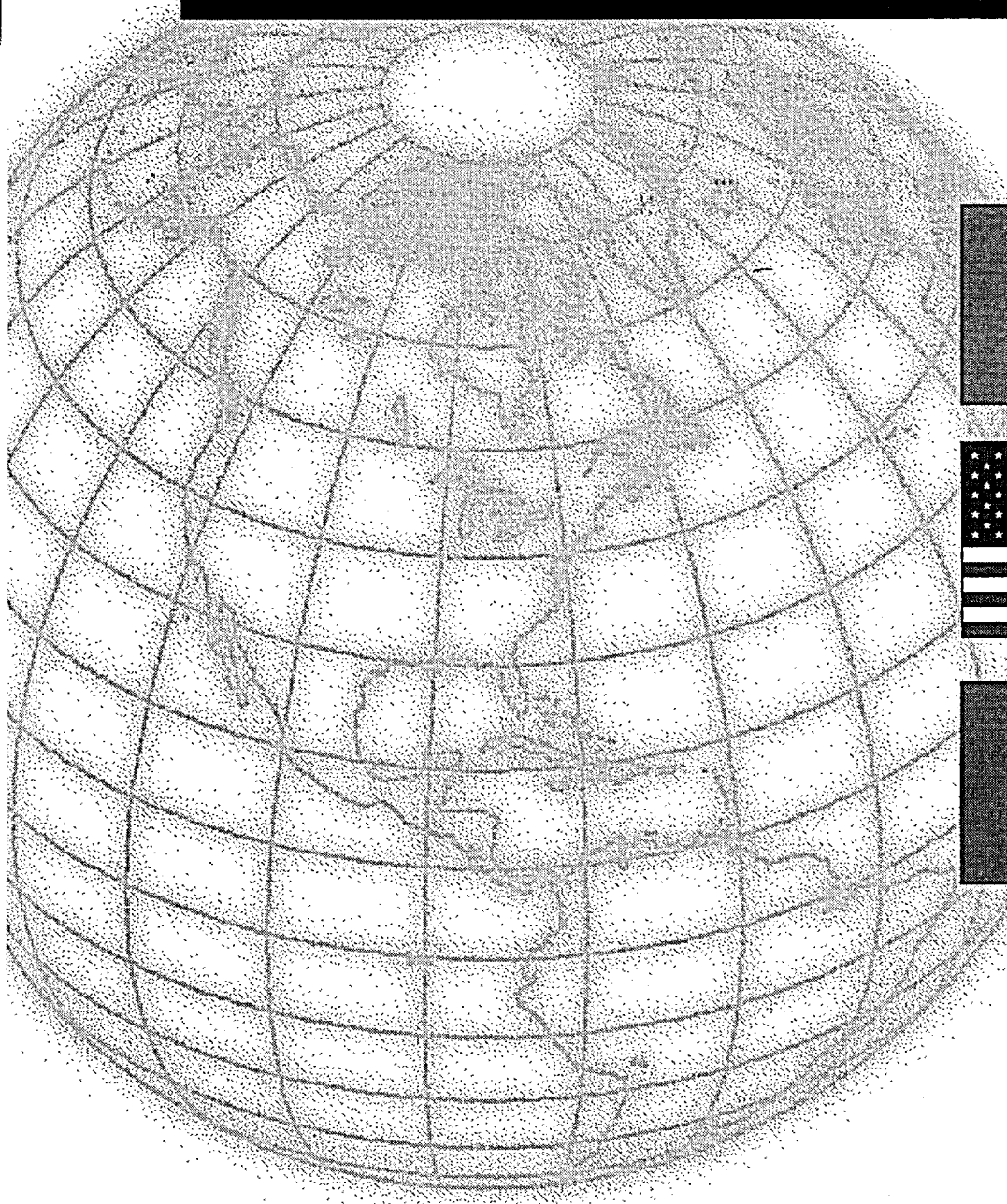
LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01068888 8

DATE DUE		DATE DE RETOUR	
FEB 1	2002		

ALENA : UN PARTENARIAT AU TRAVAIL



Canada

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	3
ALENA : un partenariat au travail	4
La Commission du libre-échange	4
Secrétariat de coordination de l'ALENA	4
Comités et groupes de travail	4
Règlement des différends	4
Adhésion à l'ALENA	6
Résultats commerciaux	6
Commerce des services	13
La libéralisation du commerce par les réductions tarifaires	14
Investissement	15
Les accords nord-américains de coopération dans les domaines du travail et de l'environnement	18
Travail	18
Environnement	19

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)
Juin 1997

Pour recevoir des copies supplémentaires de ce document,
ou pour obtenir de l'information sur l'ALENA,
veuillez communiquer avec l'InfoCentre du MAECI :

Téléphone : 1-800-267-8376

Site Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

INTRODUCTION

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. Destiné à favoriser les échanges commerciaux et les investissements entre les partenaires, il comprend un ambitieux programme d'élimination des droits de douane et de réduction des barrières non tarifaires, ainsi qu'un ensemble complet de dispositions relatives à la conduite des affaires dans la zone de libre-échange. Celles-ci comprennent notamment des règles visant l'investissement, les services, la propriété intellectuelle, la concurrence et le mouvement transfrontalier des gens d'affaires.

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

Plus important encore, l'ALENA et, avant lui, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) ont grandement stimulé la productivité et la spécialisation de l'économie canadienne et permis d'accroître les économies d'échelle,

la qualité des produits et la compétitivité sur les coûts, ce qui a eu pour effet de rendre les exportations canadiennes de biens et de services plus concurrentielles.

Les échanges commerciaux sont l'un des principaux moteurs de la croissance et de la création d'emplois dans une économie aussi ouverte que celle du Canada. En 1996, le rapport des exportations de biens et services au produit intérieur brut (PIB) était de 38,4 %, de sorte que, de toutes les économies du G-7, c'est celle du Canada qui était la plus intégrée à l'économie mondiale.

Trois ans après son entrée en vigueur, l'ALENA a accéléré encore davantage la tendance existante vers une convergence des marchés nord-américains. Les données enregistrées pour l'année 1996 suffisent à l'illustrer : 388,3 milliards de dollars pour le total des échanges bilatéraux du Canada avec ses deux partenaires, plus de 200 milliards de dollars pour les investissements étrangers directs dans les deux sens, et plus de 50 milliards de dollars pour le commerce des services entre le Canada et les États-Unis. Ces chiffres montrent bien que d'importants marchés existent déjà pour une large gamme de biens, de services, de ressources financières et de technologies et qu'ils ont prospéré dans un environnement commercial bien intégré.

ALENA : UN PARTENARIAT AU TRAVAIL

La Commission du libre-échange

La Commission du libre-échange est l'institution centrale de l'ALENA. Composée de représentants de rang ministériel des trois pays, elle dirige l'application de l'Accord et supervise son développement, en plus d'aider à régler les différends liés à l'interprétation de l'Accord et de surveiller les activités des comités et groupes de travail institués dans le cadre de l'ALENA, qui sont plus d'une trentaine. La dernière réunion de la Commission a eu lieu à Washington, le 20 mars 1997. Les ministres sont convenus que la prochaine réunion aura lieu à Mexico, au début de 1998.

Secrétariat de coordination de l'ALENA

Les ministres sont convenus que la Commission sera secondée dans ses travaux par le Secrétariat de coordination de l'ALENA (SCA), qui sera établi plus tard cette année à Mexico. Le SCA sera le dépositaire officiel des dossiers de l'ALENA et il assurera également les fonctions de secrétariat de la Commission.

Comités et groupes de travail

L'ALENA prévoit la poursuite des travaux en vue de réaliser pleinement l'objectif visé, soit la mise en place d'une zone de libre-échange. Plus d'une trentaine de comités et de groupes de travail ont été institués en vertu de l'Accord, afin de faciliter le commerce et l'investissement et d'assurer la mise en œuvre effective et la bonne administration des règles de l'ALENA. Les principales questions qui relèvent de ces comités et groupes sont les règles d'origine,

les procédures douanières, les échanges agricoles et les subventions à l'agriculture, les normes, les marchés publics et la circulation transfrontalière des gens d'affaires. Les comités et groupes de travail rendent compte annuellement de leurs activités à la Commission de l'ALENA, où siègent les ministres du commerce du Canada, du Mexique et des États-Unis.

En outre, les comités et groupes de travail de l'ALENA aident à assouplir la mise en œuvre de l'Accord et servent de carrefour pour l'étude des possibilités de libéraliser encore davantage le commerce entre les pays membres. C'est dans ce contexte que le Canada, par exemple, s'efforce d'obtenir que soit accélérée la réduction des tarifs visant des produits précis. Les comités et groupes de travail offrent par ailleurs un cadre apolitique pour la discussion de diverses questions et, en favorisant le dialogue sur les points litigieux, pour éviter, le cas échéant, le recours aux procédures de règlement des différends.

Règlement des différends

La plupart des échanges commerciaux nord-américains suivent actuellement 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. L'ALENA prescrit alors aux gouvernements concernés de régler ces différends à l'amiable, en faisant appel aux comités et groupes de travail de l'Accord ou à d'autres modes de consultation. Si aucune solution mutuellement satisfaisante n'est trouvée, l'ALENA prévoit le recours à des groupes

spéciaux pour parvenir rapidement et efficacement à un règlement.

L'administration des dispositions de règlement des différends de l'ALENA est confiée aux sections nationales canadienne, américaine et mexicaine du Secrétariat de l'ALENA. Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 1996-1997, le Secrétariat a administré 14 examens soumis à des groupes spéciaux en vertu du chapitre Dix-neuf de l'Accord et une procédure de groupe spécial d'arbitrage aux termes du chapitre Vingt. Huit décisions ont été rendues publiques en vertu du chapitre Dix-neuf, et un rapport a été diffusé dans le contexte du chapitre Vingt.

Le chapitre Vingt de l'ALENA établit les dispositions institutionnelles ainsi que les procédures de règlement des différends. À la fin de 1996, 11 demandes de consultations portant sur 10 mesures avaient été déposées en vertu du chapitre Vingt. Deux de ces demandes ont abouti à la constitution de groupes spéciaux d'arbitrage. D'autre part, le chapitre Quatorze prévoit des procédures spéciales supplémentaires pour les différends relatifs aux services financiers.

Par ailleurs, le chapitre Dix-neuf de l'ALENA, qui s'inspire en cela de l'ALE entre le Canada et les États-Unis, institue un régime innovateur pour l'examen, par des groupes binationaux spéciaux, des décisions prises par l'une ou l'autre des parties relativement aux droits antidumping et aux droits compensateurs. Ce régime remplace celui des contrôles judiciaires dans chacun des trois pays. Soixante-treize demandes d'examen par des groupes spéciaux ont été déposées en vertu du chapitre Dix-neuf depuis l'entrée en vigueur de l'ALE.

Malgré le succès évident des procédures prévues au chapitre Dix-neuf 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. C'est pourquoi il entend poursuivre ses efforts en vue d'obtenir une réforme significative, sinon l'élimination, de ces mesures en Amérique du nord.

Dans le domaine de l'investissement, l'ALENA établit un mécanisme d'arbitrage « mixte » entre les investisseurs mécontents et les gouvernements des pays récepteurs, qui s'appuie sur les procédures communément utilisées dans les accords canadiens sur la protection des investissements étrangers ainsi que par le Centre de règlement des différends en matière d'investissements de la Banque mondiale. L'ALENA exige par ailleurs que les organismes nationaux respectent les principes de l'application régulière de la loi, de l'équité et de la transparence. Ainsi, chaque pays est tenu d'instituer ou de maintenir un mécanisme d'examen des décisions relatives aux achats publics et de contestation des soumissions.

Depuis le 1^{er} janvier 1997, la section canadienne du Secrétariat de l'ALENA est responsable de l'administration des procédures de règlement des différends prévues au chapitre 8 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël. Elle assume aussi, depuis le 2 juin 1997, les mêmes responsabilités relativement aux dispositions que renferme le chapitre N de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili.

Adhésion à l'ALENA

Le Canada estime que l'ALENA devrait continuer d'être un accord ouvert,

susceptible d'être élargi pour accueillir de nouveaux membres désireux et capables d'en assumer les obligations, y compris celles qui relèvent des accords parallèles sur le travail et l'environnement.

Sachant que le renforcement des liens économiques avec le Chili ne manquera pas de susciter de nouveaux débouchés pour le commerce et les investissements canadiens sur ce marché en expansion rapide, le Canada s'est fait l'ardent promoteur de l'accession de ce pays à l'ALENA. Les négociations ont été officiellement engagées en juin 1995.

Vu que le gouvernement américain ne dispose pas à l'heure actuelle d'un pouvoir de négociation accélérée avec le Chili, le Canada a conclu avec ce dernier un accord provisoire de libre-échange bilatéral ainsi que des accords de coopération dans les domaines de l'environnement et du travail, qui permettront d'assurer la transition jusqu'à la pleine accession du Chili à l'ALENA. D'autre part, le Mexique et le Chili ont entrepris des négociations visant à renforcer leur accord commercial bilatéral.

RÉSULTATS COMMERCIAUX

Dès l'entrée en vigueur de l'ALENA, le 1^{er} janvier 1994, les échanges commerciaux entre les trois pays partenaires se sont mis à augmenter à un rythme sans précédent. La croissance annuelle moyenne pour les trois premières années de l'Accord se chiffrait à 13,8 %.

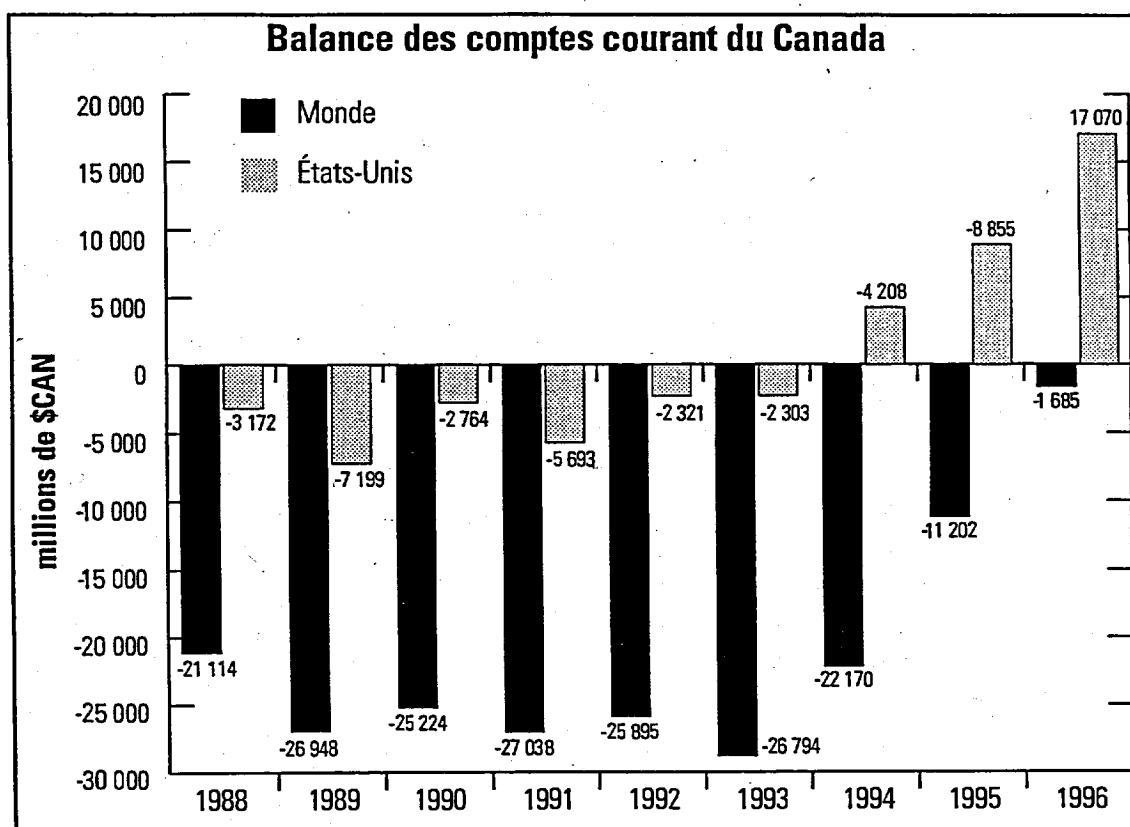
En 1996, le commerce du Canada avec ses partenaires de l'ALENA s'est accru de 5,8 % pour atteindre 388 milliards de dollars. Grâce à la forte performance des exportations, l'excédent au solde des marchandises avec ces pays a atteint le chiffre record de 41,2 milliards, ce qui a beaucoup contribué à réduire les déficits courants enregistrés depuis plus d'une décennie. Les excédents enregistrés pour les exportations de

marchandises ont pratiquement permis d'éliminer les déficits du Canada au titre du commerce des services et des transactions invisibles avec ses partenaires de l'ALENA.

En particulier, la croissance des exportations canadiennes depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA a abouti à une constante érosion du déficit global au compte courant. Les expéditions de matériel automobile (camions, voitures particulières et pièces), de machines et de biens industriels, d'aluminium, de minerai de fer et d'engrais ont été particulièrement vigoureuses. Cette tendance se reflète dans la part des exportations globales du Canada qui est destinée aux pays de l'ALENA, qui est passée de 80,8 % en 1993 à 81,5 % en 1996.

Erratum

Le tableau en page 7 de *ALENA : un partenariat au travail* devrait être comme suit.



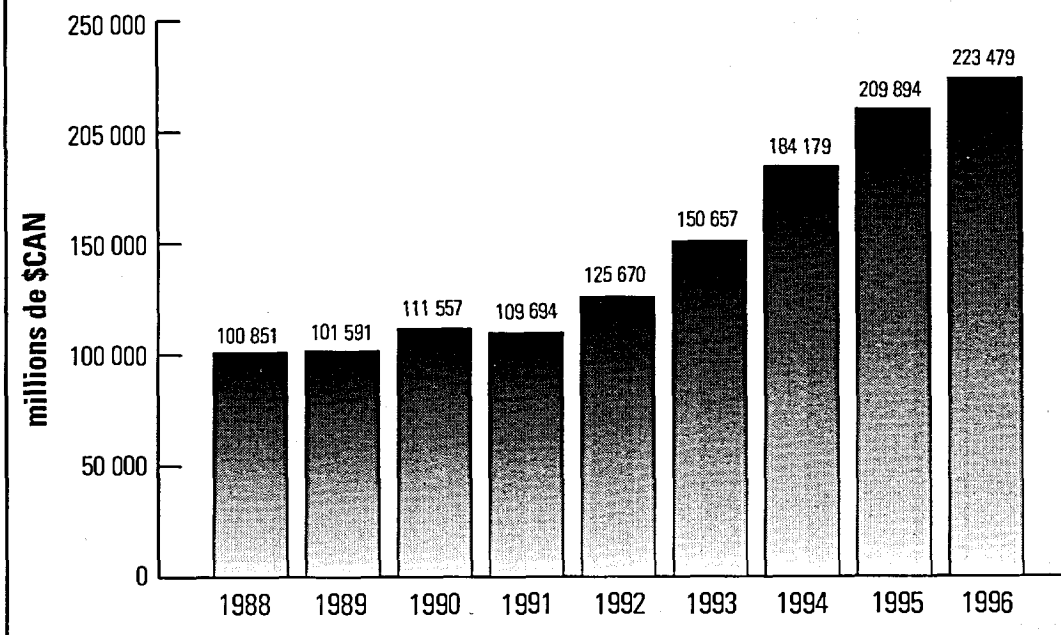
Les importations canadiennes en provenance des partenaires de l'ALENA ont elles aussi augmenté, notamment pour ce qui est des machines et biens d'équipement, du matériel de télécommunications, du matériel automobile et des produits agricoles. La part de ces importations est passée de 69,2 % en 1993 à 70,2 % en 1996.

Poursuivant leur progression déjà impressionnante depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, le 1er janvier 1989, les exportations canadiennes vers les États-Unis se sont accrues de 22 % en 1994, puis de 14 % en 1995 et de 6 % en 1996, pour s'établir à 223,5 milliards de dollars. Les échanges bilatéraux ont connu une expansion semblable, atteignant 381 milliards en 1996. Les échanges de

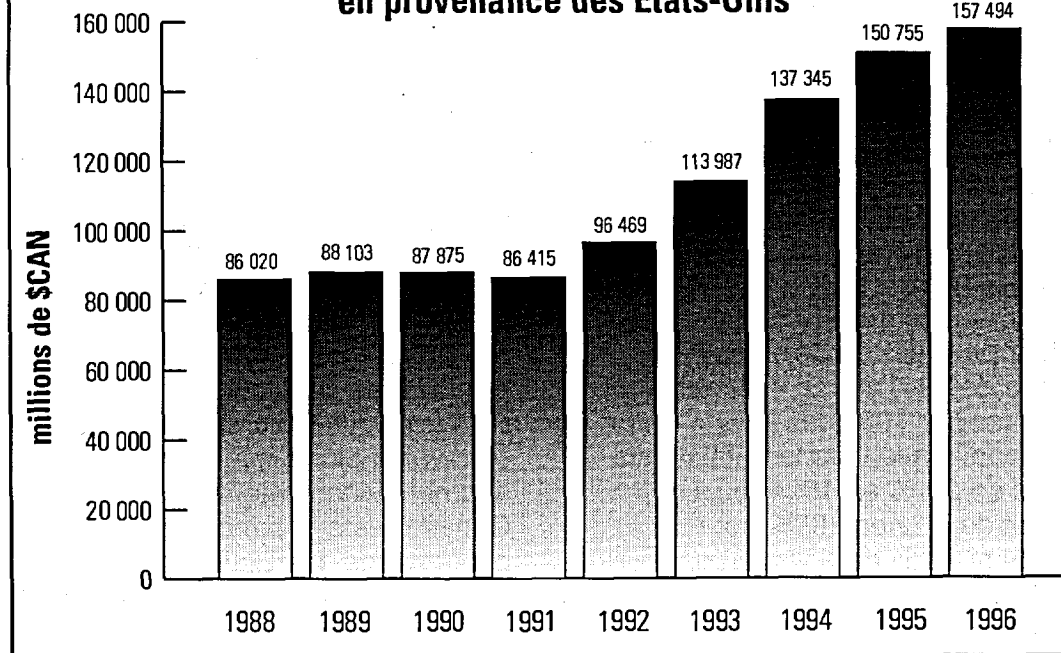
biens et de services entre le Canada et les États-Unis se chiffrent actuellement à plus d'un milliard de dollars par jour.

Les graphiques ci-dessous montrent que les machines et le matériel de transport demeurent au cœur des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, les exportations canadiennes de produits manufacturés et de biens industriels vers les États-Unis, qui offrent une plus-value plus élevée, ont connu une augmentation ininterrompue. Par ailleurs, le Canada reste la principale destination des exportations des États-Unis : les ventes américaines au Canada ont augmenté de 82,9 % (soit 71 milliards de dollars) entre 1988 et 1996.

Exportations canadiennes de marchandises aux États-Unis

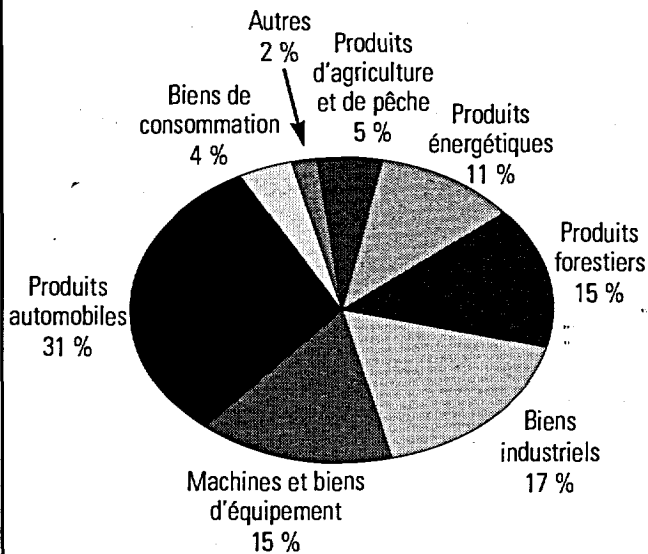


Importations canadiennes de marchandises en provenance des États-Unis

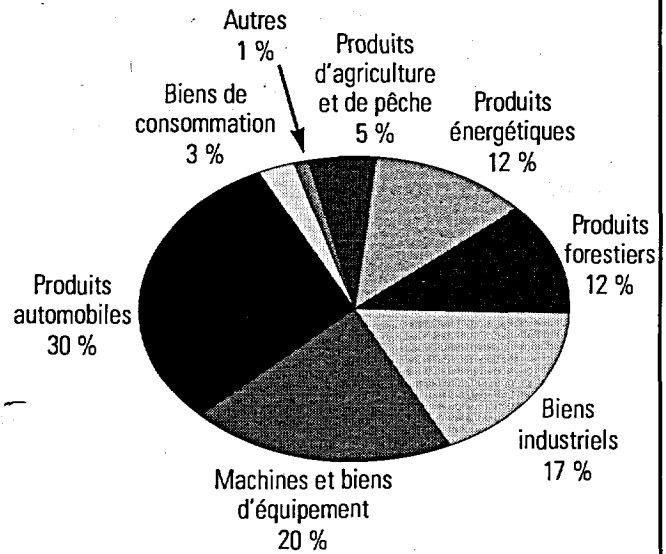


Composition des exportations canadiennes aux États-Unis

... en 1988

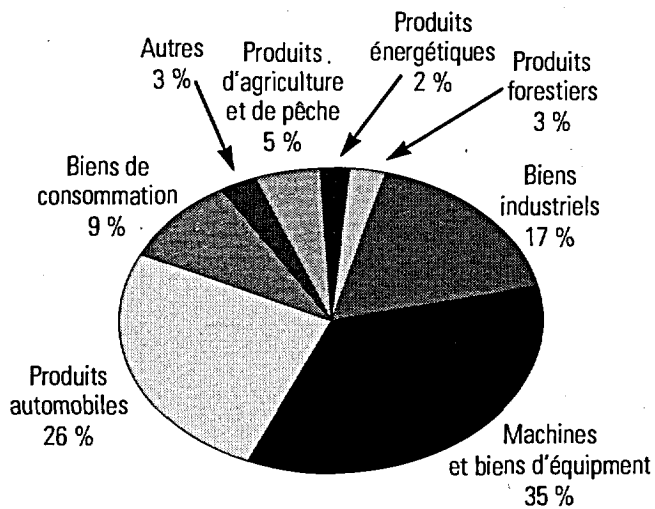


... en 1996

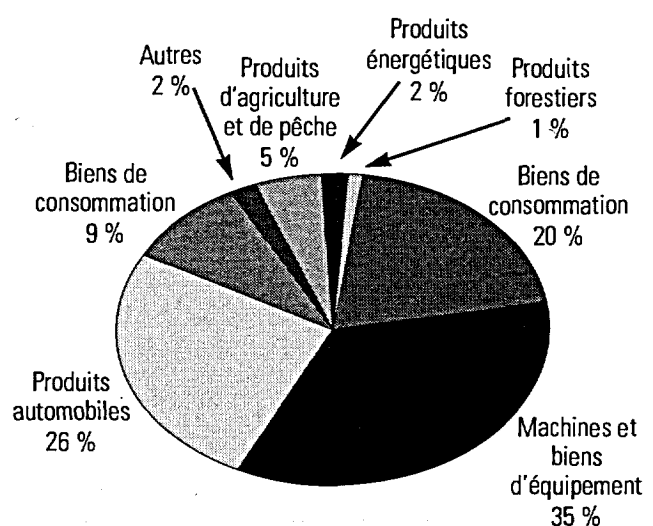


Composition des importations canadiennes en provenance des États-Unis

... en 1988



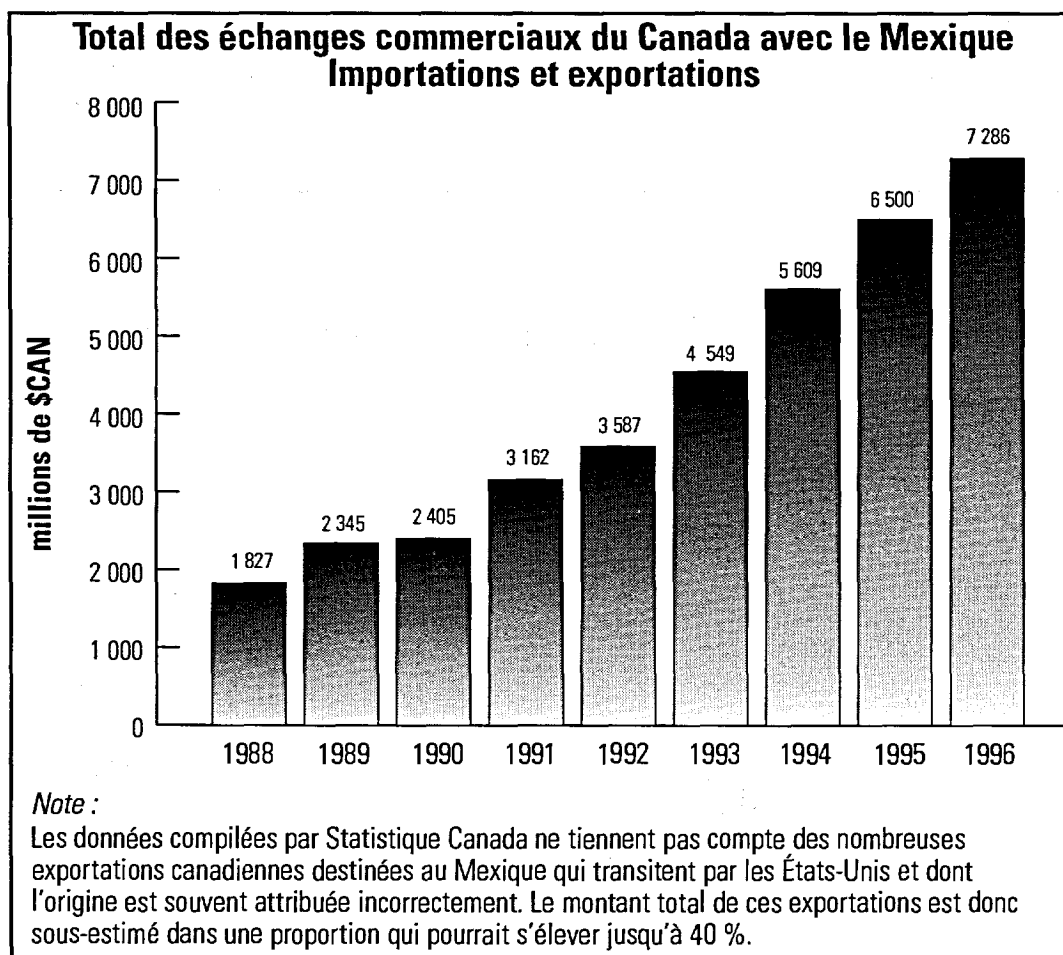
... en 1996

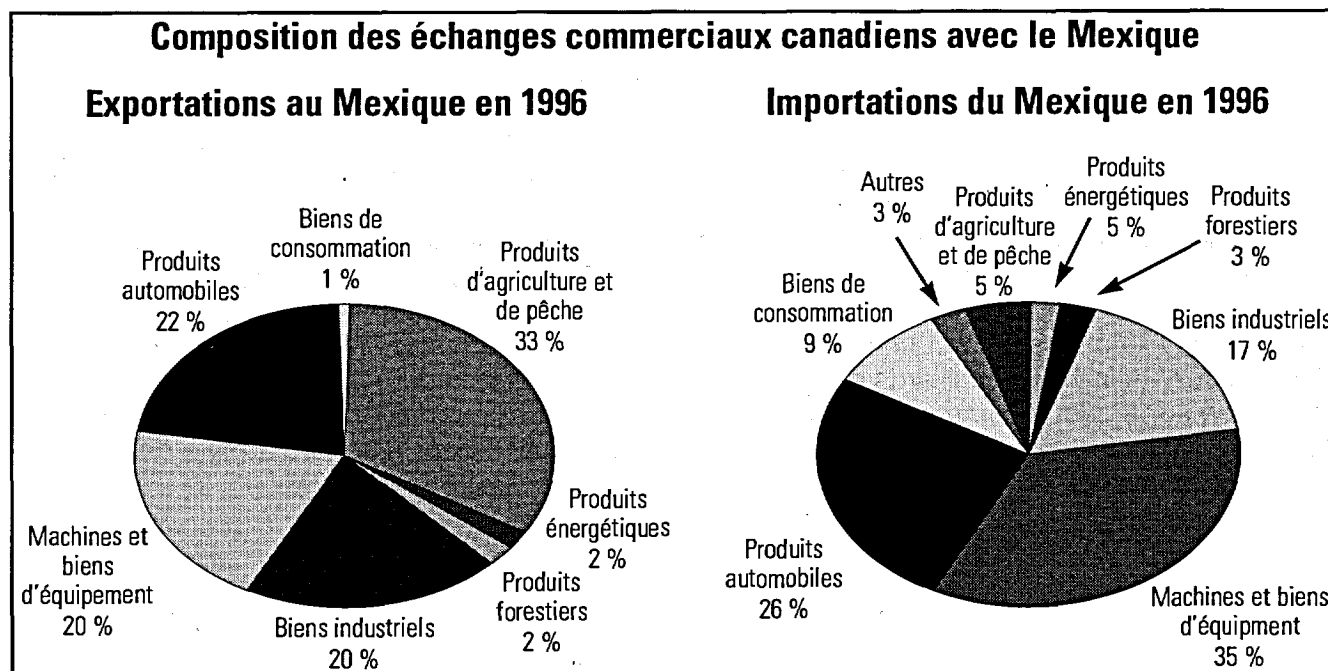
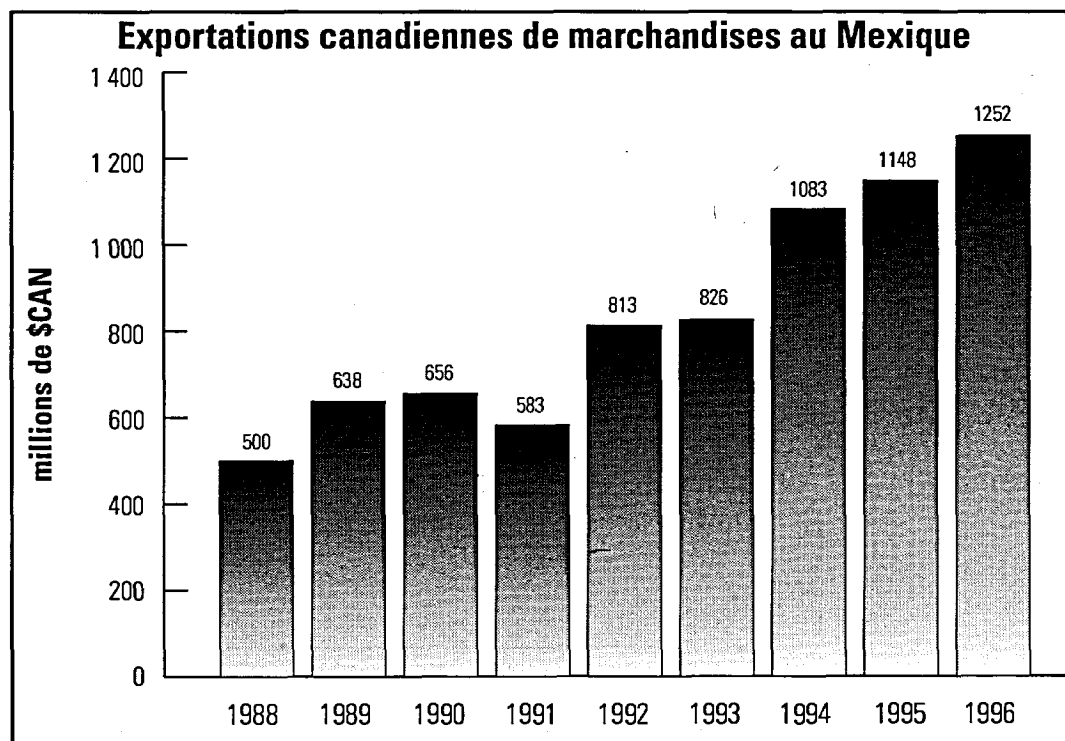


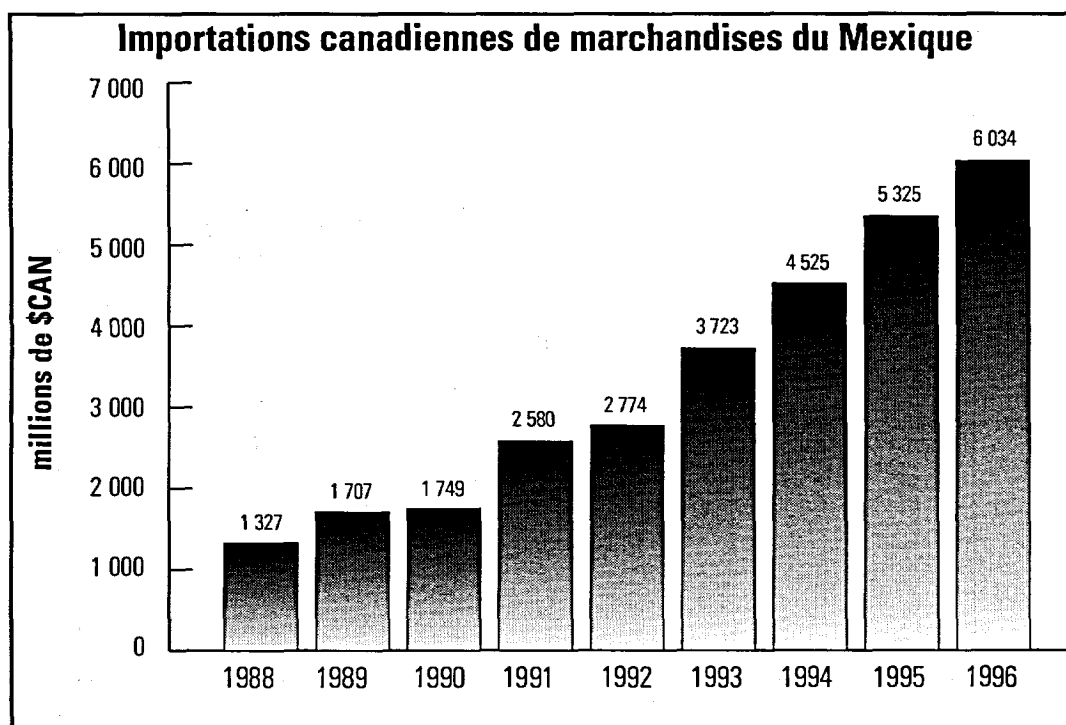
L'accès amélioré au marché mexicain qu'offre l'ALENA revêt une grande importance pour le Canada. Les entreprises canadiennes ont pu accroître leurs ventes dans des secteurs jusque-là soumis à des contrôles sévères, tels les produits automobiles, les services financiers, le camionnage, l'énergie et la pêche. En outre, les exportations canadiennes se sont diversifiées encore davantage, les produits

manufacturés à valeur ajoutée représentant plus de 50 % du total des ventes au Mexique en 1996. Aussi le Mexique se classe-t-il aujourd'hui au neuvième rang de nos clients et au quatrième rang de nos fournisseurs étrangers.

Malgré les redressements de parcours que l'économie mexicaine a dû subir à la suite de la crise financière de décembre 1994, les







exportations canadiennes vers le Mexique ont progressé de 5,4 % pour totaliser 1,1 milliard de dollars en 1995, ce qui a porté les échanges bilatéraux à près de 6,5 milliards. Les expéditions canadiennes ont augmenté de 5,3 % en 1996 et les transactions bilatérales ont fait un bond de 10,4 % pour atteindre 7,2 milliards de dollars, de sorte que le commerce entre les deux pays a doublé cette année-là par rapport à son niveau de 1992. Les efforts de

libéralisation du marché se poursuivent au Mexique, notamment dans les secteurs de l'énergie, des banques, des télécommunications et des transports, ce qui crée de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens. À mesure que l'économie mexicaine évoluera et se renforcera, la demande de biens et de services ira en s'accroissant. Le Canada est bien placé pour répondre à cette demande.

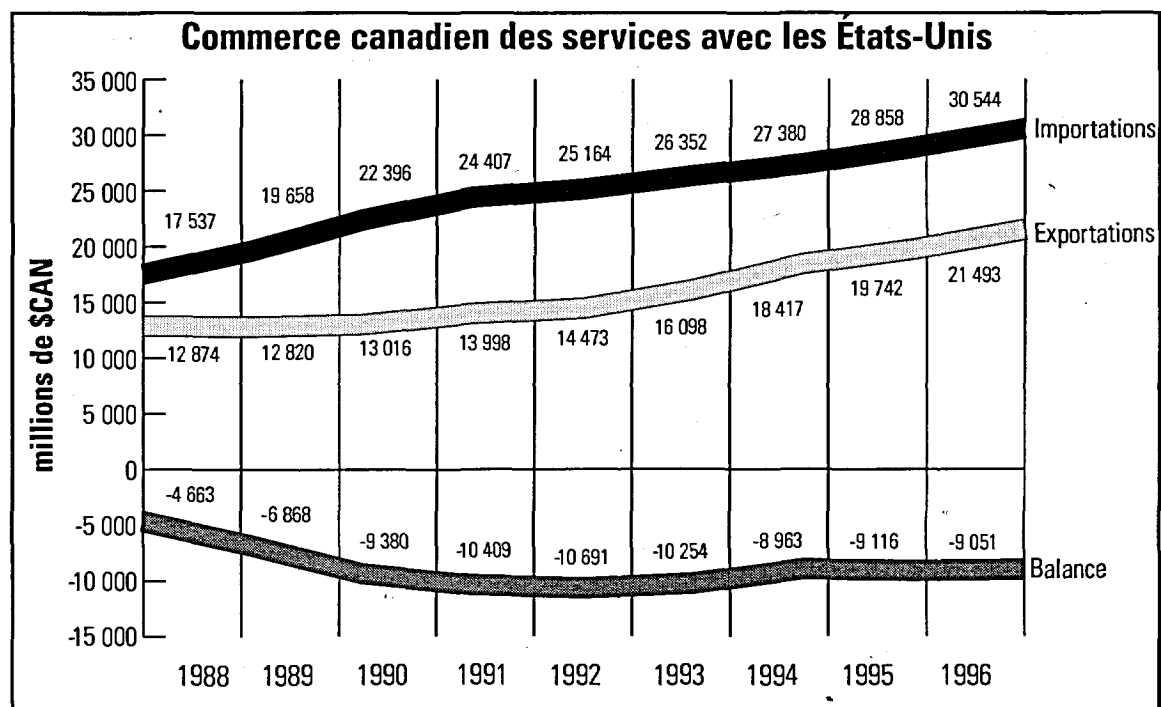
COMMERCE DES SERVICES

Le commerce bilatéral des services (déplacements, services de fret, frais commerciaux, etc.) entre le Canada et les États-Unis s'est accru de 71 % depuis 1988, passant de 30,4 milliards de dollars cette année-là à 52 milliards en 1996. L'ALENA a élargi la portée de l'ALE canado-américain pour englober pratiquement tous les aspects du commerce transfrontalier des services. Au cours des trois années qui ont pris fin le 31 décembre 1996, nos exportations de services vers les États-Unis ont augmenté de 16,9 %, tandis que nos importations en provenance de ce pays progressaient de 11,3 %. En 1996 même, les exportations de services canadiens vers les États-Unis et le Mexique ont enregistré de faibles hausses, ce qui est venu modérer dans une certaine mesure le déficit traditionnel du Canada dans ce secteur.

affirmé comme le plus dynamique au monde. Les exportations vers les États-Unis ont aussi augmenté pour ce qui concerne les services de télécommunications, d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques, tandis que s'accroissaient les importations canadiennes de services de gestion et de publicité en provenance des États-Unis.

Certes, le commerce des services est en hausse, mais il ne correspond qu'à 14 % du total des échanges de marchandises. Toutefois, comme le secteur des services contribue fortement au PIB canadien (près des deux tiers) et qu'il connaît une croissance rapide dans l'un et l'autre pays, on prévoit que ces échanges continueront de s'accroître à l'avenir.

Les secteurs fortement spécialisés des services informatiques et de l'information sont ceux qui ont connu la croissance la plus rapide. Le commerce bilatéral des services informatiques entre le Canada et les États-Unis s'est même



LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE PAR LES RÉDUCTIONS TARIFAIRES

L'ALENA est sans effet sur l'élimination progressive des droits de douane prévue dans le cadre de l'ALE canado-américain, qui devraient disparaître presque intégralement d'ici le 1^{er} janvier 1998. Pour ce qui concerne le commerce entre le Canada et le Mexique, l'ALENA prévoit que les tarifs douaniers seront presque tous éliminés d'ici le 1^{er} janvier 2003.

De plus, l'ALENA permet d'accélérer l'élimination des droits de douane si les trois pays sont d'accord. Grâce à ce mécanisme, qui est mobilisé par les pressions du secteur privé et comprend des consultations publiques auxquelles peuvent participer les consommateurs et autres parties intéressées, l'élimination des droits est négociée avec l'appui du secteur d'activité concerné.

Les chiffres et les études préliminaires montrent dans quelle mesure les réductions tarifaires effectuées dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA ont contribué à l'accélération des échanges commerciaux. Les exportations canadiennes vers les États-Unis ont connu une expansion plus rapide (à la

fois en valeur et en volume) dans certains des secteurs libéralisés par l'ALE et l'ALENA (machines industrielles, machines de bureau, matières textiles, papiers spéciaux et biens de consommation, par exemple) que dans les secteurs où les droits étaient déjà faibles ou inexistantes. La tendance est la même pour ce qui concerne les importations en provenance des États-Unis (notamment en ce qui concerne les vêtements, les aliments préparés et les boissons, les meubles, le matériel de transport et les produits ménagers).

En termes de valeur, les exportations canadiennes vers les États-Unis de produits libéralisés par l'ALE et l'ALENA ont connu, entre 1988 et 1995, une augmentation d'environ 140 %, contre 100 % pour le total des exportations. Les importations de produits libéralisés en provenance des États-Unis ont augmenté d'environ 100 %, tandis que les importations totales s'accroissaient de 75 %.

INVESTISSEMENT

L'ALENA a fait du Canada un pays plus attrayant pour les investisseurs étrangers, tout en accroissant les possibilités d'investissement qui s'offrent aux Canadiens dans les pays partenaires de l'ALENA. Le chapitre consacré à l'investissement permet d'asseoir les décisions en la matière sur une base plus stable et plus sûre en garantissant un traitement équitable, transparent et non discriminatoire aux investisseurs et à leurs capitaux dans toute la zone de libre-échange. L'accroissement de la productivité (grâce à une concurrence plus forte et à des facteurs moins coûteux) a également fait progresser les investissements de capitaux au Canada. Les investissements étrangers directs (IED) au Canada ont progressé de 8,7 % en 1994, de 9,3 % en 1995 et de 7,4 % en 1996 pour atteindre 180 milliards de dollars.

Les investissements ont enregistré une hausse notable dans les secteurs des services financiers, du matériel de transport, du matériel automobile, des produits chimiques, de l'énergie, des télécommunications et des aliments et boissons. Selon Statistique Canada, en 1996 le Canada venait au troisième rang dans le monde pour les investissements directs effectués par des multinationales étrangères, ce qui représente 12 milliards de dollars venant s'ajouter aux investissements directs au Canada en provenance de diverses sources. Une bonne partie de ces investissements étaient des réinvestissements de profits enregistrés au Canada, ce qui est à l'avantage de tous les Canadiens. À la fin de 1996, 87 % des IED s'étaient effectués dans des filiales canadiennes.

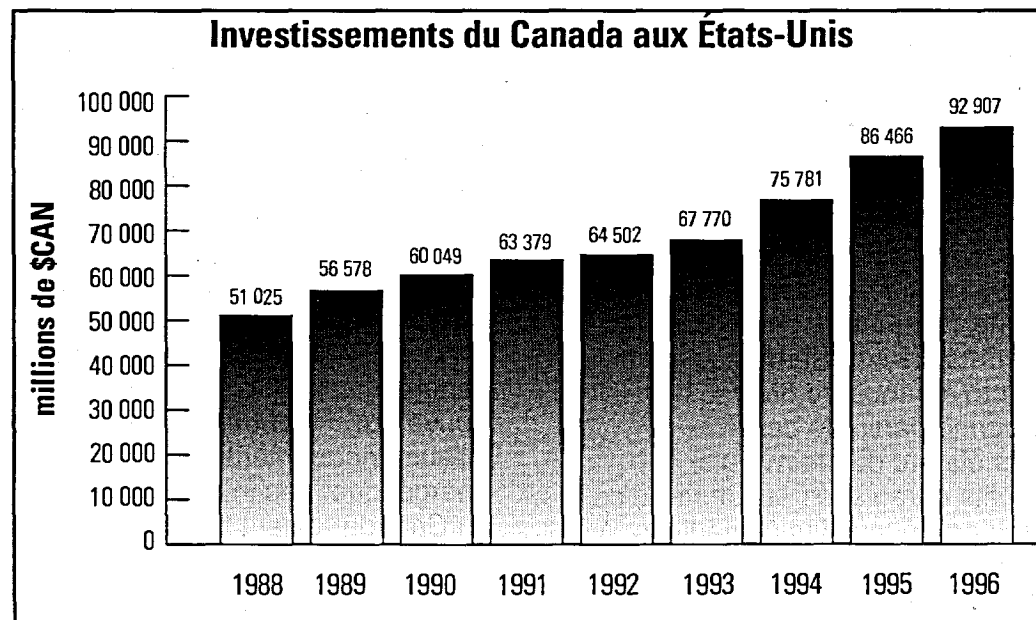
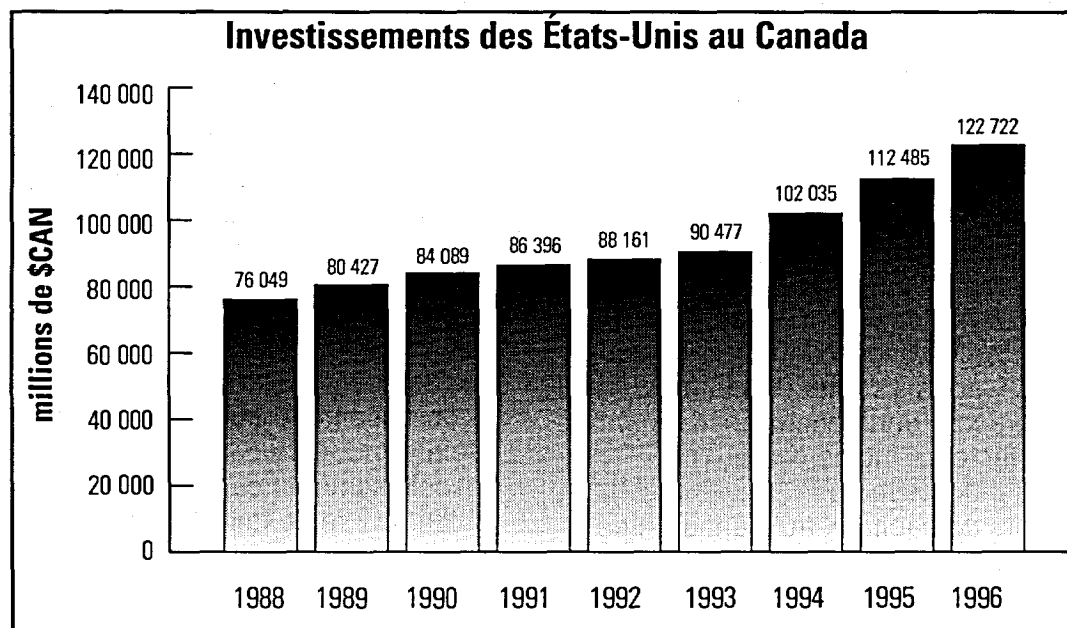
Les États-Unis demeurent le principal investisseur étranger au Canada. Le stock d'investissements américains a augmenté pour la quatrième année consécutive, passant à 122,7 milliards de dollars en 1996, soit une hausse de 9,1 %, et il représente 68 % du total des investissements étrangers directs au Canada.

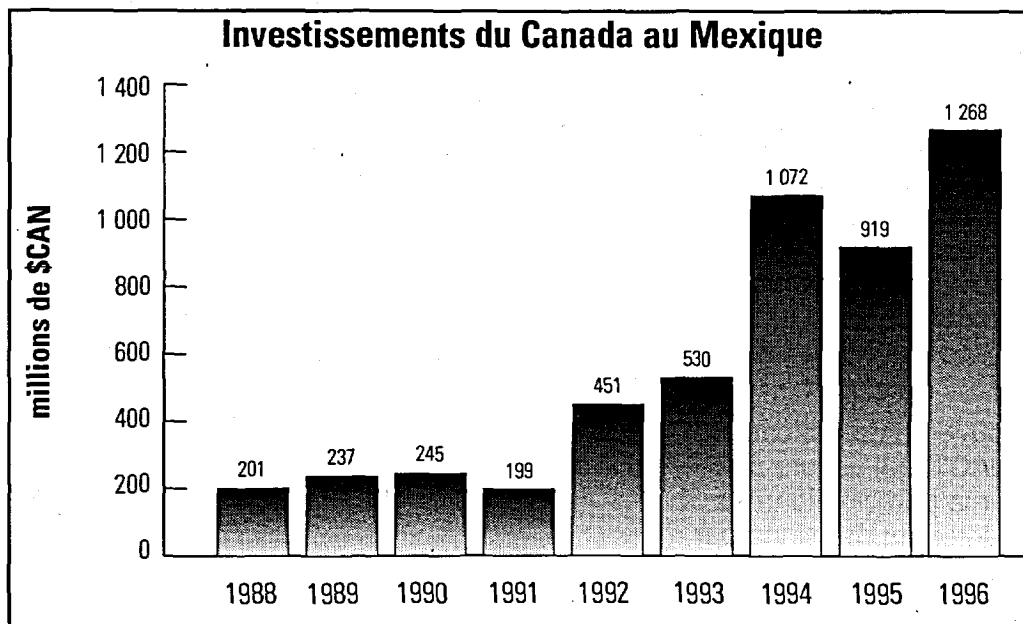
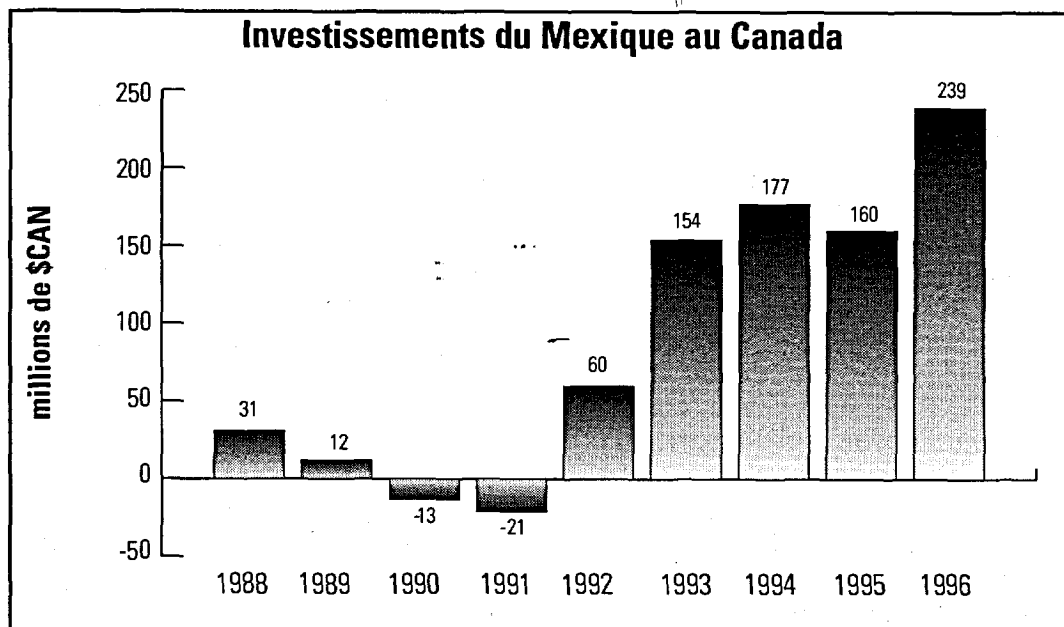
Les États-Unis sont aussi restés la première destination des investissements directs canadiens en 1996, avec 92,9 milliards de dollars, soit une augmentation de 7,5 %. Cela représente 54 % de tous les investissements canadiens à l'étranger, chiffre qui reste faible mais a été relativement stable au cours des quatre dernières années.

La signature de l'ALENA a produit des résultats plus spectaculaires pour ce qui est des flux de capitaux entre le Canada et le Mexique. Les investissements canadiens dans ce pays ont plus que doublé entre 1993 et 1994 pour atteindre 1,7 milliard de dollars; après une légère baisse à 919 millions en 1995, ils ont repris leur rapide ascension pour s'établir à 1,3 milliard en 1996. Le Canada est ainsi devenu l'une des sources les plus importantes de nouveaux investissements au Mexique en 1996. Les investissements canadiens dans ce pays sont actuellement concentrés dans les mines, le secteur bancaire et les télécommunications, mais on trouve aussi d'autres débouchés possibles ailleurs, notamment dans le secteur gazier et énergétique. Les investissements du Mexique au Canada restent très faibles, même s'ils connaissent une certaine progression.

L'accroissement de l'IED au Canada depuis le début des années 90 a permis de renouveler les installations et les équipements. L'IED au titre des machines et du matériel de transport a augmenté de

50,1 % entre les seules années 1990 et 1996. Il faut aussi supposer qu'il a contribué aux gains de productivité enregistrés durant la période.





LES ACCORDS NORD-AMÉRICAINS DE COOPÉRATION DANS LES DOMAINES DU TRAVAIL ET DE L'ENVIRONNEMENT

Négociés et mis en œuvre parallèlement à l'ALENA, ces deux accords visent à promouvoir une coopération plus poussée entre les partenaires ainsi que l'application effective des lois et règlements de chacun dans les domaines du travail et de l'environnement.

Travail

Établie en 1994 par l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail (ANACT) pour promouvoir la coopération en la matière entre les parties à l'ALENA et encourager l'application effective des législations nationales du travail, la Commission de coopération dans le domaine du travail (CCT) est composée d'un Conseil ministériel (réunissant les ministres du travail des trois pays), ainsi que d'un Secrétariat situé à Dallas, au Texas. Le Secrétariat assure le soutien administratif, technique et opérationnel du Conseil et est également chargé de l'exécution du programme de travail annuel. Des bureaux administratifs nationaux (BAN) établis au sein des ministères responsables des questions relatives au travail dans les trois pays constituent les points de convergence intérieurs pour l'application de l'Accord.

L'Accord intergouvernemental canadien concernant l'ANACT, qui assure un mécanisme pour la participation des provinces, a maintenant été signé par l'Alberta, le Québec et le Manitoba. Cet

accord attribue aux provinces un rôle important dans le développement et la direction des activités canadiennes relativement à l'ANACT. Grâce à la participation de ces trois provinces et du gouvernement fédéral à l'Accord intergouvernemental, l'ANACT couvre désormais plus de 40 % de la main d'œuvre canadienne.

Sept communications publiques ont été reçues au total dans le cadre de l'ANACT, toutes portant sur la liberté d'association. Six d'entre elles visaient le Mexique (dont une qui a été retirée), et une, les États-Unis. Le Canada n'a été l'objet d'aucune communication.

En 1996, la Commission a publié un rapport préliminaire établissant le profil des marchés du travail en Amérique du Nord, ainsi qu'un rapport initial sur la législation du travail au Canada, au Mexique et aux États-Unis dans le domaine des relations industrielles (liberté d'association et droit d'organisation, droit de négociation collective et droit de grève). À la demande du Conseil, le Secrétariat a mené une étude sur les conséquences des fermetures soudaines d'usines pour la liberté d'association et le droit d'organisation. En février 1997, le Secrétariat a été l'hôte du premier séminaire nord-américain sur le revenu et la productivité, avec la participation des milieux d'affaires, des syndicats et des milieux universitaires.

Environnement

Établie en 1994 par l'Accord nord-américain sur la coopération dans le domaine de l'environnement (ANACE), la Commission de coopération environnementale (CCE) a pour mission de renforcer la coopération régionale en la matière, de réduire les risques de conflits commerciaux et environnementaux et de promouvoir l'application effective de la législation de l'environnement. Elle doit aussi faciliter la coopération et la participation du public en vue d'assurer la conservation, la protection et la valorisation de l'environnement nord-américain. Signé par le Canada, le Mexique et les États-Unis, l'ANACE complète les dispositions de l'ALENA concernant l'environnement.

La CCE se compose de trois éléments : le Conseil, le Comité consultatif public mixte (CCPM) et le Secrétariat. Le Conseil, qui est l'organe directeur de la CCE, est constitué de représentants de niveau ministériel des trois pays; il a tenu une rencontre à Pittsburgh, en Pennsylvanie, en juin 1997. Le Comité consultatif public mixte compte 15 membres, soit cinq de chaque pays, et il fournit des avis au Conseil sur toute question relevant de l'Accord. Enfin, le Secrétariat assure le soutien administratif, technique et opérationnel du Conseil et veille à la réalisation du programme de travail annuel.

L'Accord intergouvernemental canadien concernant l'ANACE, qui assure un

mécanisme pour la participation des provinces, a maintenant été signé par l'Alberta, le Québec et le Manitoba. Cet accord attribue aux provinces un rôle important quant au développement et à la gestion des activités de mise en œuvre de l'ANACE par le Canada.

Le Conseil approuve le programme de travail de la Commission et en délègue l'exécution au Secrétariat. Les travaux ont progressé dans plusieurs domaines. Pour ce qui est de la bonne gestion des produits chimiques, les groupes de travail trinationaux s'emploient à élaborer des plans d'action régionaux pour les biphényles polychlorés (BPC), le chlordane de mercure et le dichloro-diphényl-trichloréthane (DDT). Deux autres substances seront probablement choisies pour être examinées en 1997 dans le cadre de l'application de l'Accord. En ce qui concerne les changements climatiques, la CCE a décidé que quatre propositions conjointes, dont deux sur la séquestration du carbone et deux sur l'énergie, feraient l'objet d'études de préfaisabilité.

C'est au Secrétariat qu'il incombe d'examiner les plaintes reçues d'organisations non gouvernementales ou de personnes alléguant qu'une partie omet d'appliquer sa législation de l'environnement. Jusqu'à présent le Secrétariat a reçu trois plaintes de ce genre. Le Secrétariat doit aussi établir des rapports sur toute question environnementale relevant de la coopération dans le cadre de l'ANACE.

Erratum

Le tableau en page 7 de *ALENA : un partenariat au travail* devrait être comme suit.

