

doc
CA1
EA
93N18
FRE

CALENA

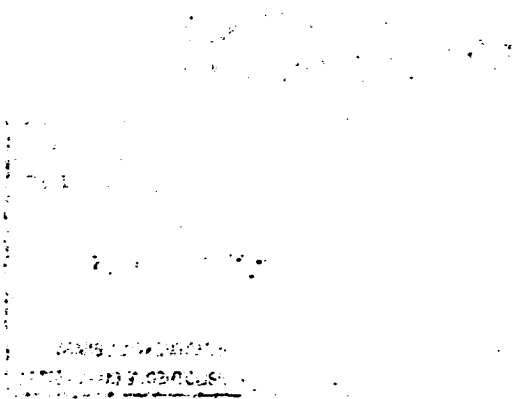
Qu'en est-il
au juste?



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada



L'ALENA, qu'en est-il au juste?

ISBN-0-662-98324-6

No. de catalogue E74-56/1993F

L'ALENA,

qu'en est-il au juste?

NON • CIRCULATING I
CONSULTER SUR PLACE

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

APR 20 1993
AVR

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

43.264.051

L'ALENA, qu'en est-il au juste?

Table des matières

Glossaire	vii
Préface	ix
Introduction	1
Pourquoi le Canada participe-t-il à l'ALENA?	3
Le contexte canadien	3
Relever le défi	4
L'ALE — clé de notre stratégie	5
Une stratégie fondée sur un large consensus	5
La stratégie porte fruit	6
En route vers un accord	8
L'objectif : un accès libre et sûr à toute l'Amérique du Nord	9
L'ALENA et l'ALE	13
L'ALENA : aperçu	14
Points saillants de l'ALENA : contenu, changements, omissions	14
Percées dans de nouveaux secteurs	19
Notes explicatives	23
Préambule	25
Partie I — Dispositions générales	27
Chapitre 1 : Objectifs	27
Chapitre 2 : Définitions générales	28
Partie II — Commerce des produits	29
Chapitre 3 : Traitement national et accès aux marchés pour les produits	30
Annexe 300-A : Commerce et investissement dans le secteur de l'automobile	37
Annexe 300-B : Produits textiles et vêtements	39
Chapitre 4 : Règles d'origine	43

Table des matières

Chapitre 5 : Procédures douanières	48
Chapitre 6 : Produits énergétiques et produits pétrochimiques de base	50
Chapitre 7 : Agriculture	52
Chapitre 8 : Mesures d'urgence	57
Partie III — Obstacles techniques au commerce	59
Chapitre 9 : Mesures normatives	59
Partie IV — Marchés publics	63
Chapitre 10 : Marchés publics	63
Partie V — Investissement, services et questions connexes	65
Chapitre 11 : Investissement	67
Chapitre 12 : Commerce transfrontières des services	72
Chapitre 13 : Télécommunications	77
Chapitre 14 : Services financiers	80
Chapitre 15 : Politique de concurrence, monopoles et entreprises d'État	84
Chapitre 16 : Admission temporaire des hommes et des femmes d'affaires	86
Partie VI — Propriété intellectuelle	89
Chapitre 17 : Propriété intellectuelle	90
Partie VII — Dispositions administratives et institutionnelles	93
Chapitre 18 : Publication, notification et application des lois	95
Chapitre 19 : Examen et règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs	96
Chapitre 20 : Dispositions institutionnelles et procédures de règlement des différends	103
Partie VIII — Autres dispositions	107
Chapitre 21 : Exceptions	107
Chapitre 22 : Dispositions finales	110
Liste des encadrés	
Suggestions de lectures complémentaires	vi
Un accord fondé sur un vaste consensus : le processus de consultation	2
Dépendance des provinces à l'égard du commerce	6
L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en quelques mots	8
Le commerce entre le Canada et le Mexique	10
En route vers un accord — Chronologie	11
Définitions : PIB/PNB; TPG; NPF	13
Définitions : drawback des droits de douane, exemption des droits de douane, clause de sauvegarde ou disposition sur le retour au droit NPF, sauvegarde d'urgence, exemption	15
Politique canadienne relative aux eaux	18
Mise en oeuvre de l'ALENA	21
Répartition du commerce bilatéral du Canada — Certaines années	22
Débouchés sur le marché mexicain	25

Table des matières

Les lois commerciales du Canada en bref	26
L'article XXIV de l'Accord général	27
Élimination graduelle et accélération de l'élimination des droits de douane	31
Définitions : drawback des droits, restrictions quantitatives, évaluation en douane	32
Créneau commercial au Mexique : les produits de consommation	33
Définitions : le tarif douanier	34
Créneau commercial : le secteur de l'automobile et des transports	35
L'industrie automobile canadienne	38
Les industries canadiennes du textile et du vêtement	39
Créneau commercial au Mexique : la technologie et les équipements industriels	42
Règles d'origine	44
Valeur transactionnelle et coût net	45
Exemple tiré du Système harmonisé	47
Mécanismes pour faciliter les procédures douanières	48
Créneaux commerciaux au Mexique : matériel et services énergétiques et miniers	49
Élimination progressive des droits tarifaires sur les produits agricoles sous l'ALENA	53
Le rôle de certains organismes	55
Marché agroalimentaire potentiel du Mexique	56
Définitions : préjudice grave, augmentation subite, menace de préjudice grave	58
Les organismes internationaux de normalisation	60
Définitions : procédure d'évaluation de la conformité, traitement national, rendre compatible	61
L'investissement étranger au Canada	69
Le règlement international des différends	71
L'économie de services	73
Créneau commercial : l'équipement et les services forestiers et environnementaux	74
Créneau commercial : l'équipement de transport	76
Créneau commercial : les télécommunications	78
L'industrie canadienne des télécommunications	79
La réforme des services financiers au Canada	81
Créneau commercial au Mexique : les services financiers	83
La politique de concurrence au Canada et dans l'ALENA	85
Gens d'affaires en visite ayant demandé l'admission temporaire en vertu de l'ALE	87
La section 337 de la législation commerciale des États-Unis	92
Les institutions de l'ALENA	94
Les recours commerciaux prévus par la législation américaine — Mesures compensatoires	97
Les recours commerciaux prévus par la législation américaine — Mesures antidumping	98
Les principaux recours prévus par la législation commerciale américaine	100
Chapitre 19 — Examens de décisions canadiennes	101
Chapitre 19 — Examens de décisions américaines	102
Procédures de règlement des différends de l'ALENA	104
Affaires entendues aux termes du Chapitre 18 de l'ALE : interprétation de l'Accord	105
Article XX de l'Accord général	109

Suggestions de lectures complémentaires

L'ALENA est un document complexe qui prolonge et complète un ensemble de lois, d'accords et de pratiques aux plans national et international. Ce guide explique sommairement le contenu et la signification de l'Accord; mais une explication détaillée de certaines subtilités et complexités de la pratique commerciale internationale moderne et des accords qui la guident nécessiterait une publication beaucoup plus volumineuse. Ceux qui veulent explorer certaines des questions soulevées dans ce guide pourraient souhaiter consulter les publications suivantes :

GLOBERMAN, Steven, éd., *Continental Accord: North American Economic Integration* (Vancouver : Fraser Institute, 1991).

GLOBERMAN, Steven, éd., *Assessing NAFTA: A Trilateral Analysis* (Vancouver : Fraser Institute, 1993).

HART, Michael M., *A North American Free Trade Agreement: The Strategic Implications for Canada* (Ottawa : Centre de droit et de politique commerciale, 1990).

HART, Michael M., *Trade — Why Bother?* (Ottawa : Centre de droit et de politique commerciale, 1992).

HUFBAUER, Gary Clyde et Jeffrey J. SCHOTT, *North American Free Trade Issues and Recommendations* (Washington : Institute for International Economics, 1992).

LIPSEY, Richard G. et Robert C. YORK, *Evaluating the Free Trade Deal: A Guided Tour through the Canada-U.S. Agreement* (Toronto : Institut C.D. Howe, 1988).

MORICI, Peter, *Trade Talks with Mexico: A Time for Realism* (Washington : National Planning Association, 1991).

WINHAM, Gilbert R., *The Evolution of International Trade Agreements* (Toronto : University of Toronto Press, 1992).

Autres publications gouvernementales intéressantes sur des points connexes :

MINISTÈRE DES FINANCES, *L'Accord de libre-échange nord-américain : Évaluation économique selon une perspective canadienne* (Ottawa, novembre 1992).

GOVERNEMENT DU CANADA, *Accord de libre-échange nord-américain : Examen environnemental du Canada* (Ottawa, octobre 1992).

COMITÉ DIRECTEUR DE LA PROSPÉRITÉ, *Innover pour l'avenir : Un plan d'action pour la prospérité du Canada* (Ottawa, octobre 1992)

INVESTISSEMENT CANADA, *Investir dans l'avenir du Canada* (Ottawa, juin 1992).

Glossaire

AEPI	Accord sur l'encouragement et la protection des investissements (Canada)
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMC	Association des manufacturiers canadiens
BNT	barrière non tarifaire
CCB	Commission canadienne du blé
CCCE	Comité consultatif sur le commerce extérieur
CCE	Comité de contestation extraordinaire
CE	Communauté européenne
CEI	Commission électrotechnique internationale
CEIC	Emploi et Immigration Canada
CFE	Régie de l'électricité du Mexique
CIRDI	Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements
CNUDCI	Commission des Nations Unies pour le droit commercial international
EMC	équivalent-mètre carré
FAO	Organisation pour l'alimentation et l'agriculture
FMI	Fonds monétaire international
GATS	Accord général sur le commerce des services
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GCSCE	groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
IC	Investissement Canada
ISO	Organisation internationale de normalisation
ITA	Administration du commerce international (Département du Commerce des États-Unis)
LLEI	Loi sur les licences d'exportation et d'importation
NEMEX	programme Nouveaux exportateurs au Mexique
NPF	nation la plus favorisée
NPT	niveaux de préférences tarifaires
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OEA	Organisation des États américains
OIT	Organisation internationale du travail
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
OMS	Organisation mondiale de la santé
ONG	organisation non gouvernementale

ONU	Organisation des Nations Unies
PAT	Programme d'apports technologiques
PEMEX	Petroleos Mexicanos
PIB	produit intérieur brut
PNB	produit national brut
R-D	recherche-développement
SGP	système généralisé de préférences (É.-U.)
TCCE	Tribunal canadien du commerce extérieur
TPG	tarif de préférence général
TRIM	mesures concernant les investissements et liées au commerce
TRIP	aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
UHT	ultra-haute température
UIT	Union internationale des télécommunications
UPOV	Convention internationale pour la protection des obtentions végétales
USDA	Département de l'Agriculture des États-Unis
USITC	Commission américaine du commerce international
USTR	Bureau du Représentant au Commerce des États-Unis

La concurrence est notre meilleur ami. S'il n'y a pas de concurrence, vous devenez gras et paresseux.

Len Vanderlugt, Président, Aldershot Greenhouses Ltd.

Si vous dirigez bien votre entreprise et que vous fixez vos prix comme il faut, le libre-échange ne pourra vous nuire.

Greg Parker, Food Roll Sales (Niagara) Ltd.

Préface

Il y a cinq ans, nous étions au milieu d'un vif débat sur l'avenir économique de ce pays. Nous nous demandions s'il fallait ouvrir davantage notre économie à une plus forte concurrence et accepter un nouvel ensemble de règles pour la gestion de nos relations commerciales avec les États-Unis. Les Canadiens ont présenté leurs vues avec beaucoup de passion et de conviction. La question a finalement été réglée par une élection.

Cinq ans plus tard, le débat a été ravivé, mais avec une différence fondamentale. Il y a cinq ans, nous mettions notre foi dans l'avenir; aujourd'hui, cet avenir est devenu le présent. Malgré les ennuis générés par une dure récession mondiale et par plusieurs problèmes difficiles avec les États-Unis, il est maintenant évident que l'ALE fonctionne bien. Il jette le fondement d'un Canada plus fort, plus prospère, plus résistant et plus confiant, d'un Canada qui participe activement à l'économie mondiale.

Les sociétés canadiennes se tournent de plus en plus vers les marchés étrangers grâce à la concurrence et à la confiance accrues que leur a données leur expérience de l'ALE. Nos délégués commerciaux à l'étranger rapportent en fait une augmentation marquée du nombre des demandes de renseignements présentées par des sociétés intéressées à explorer de nouveaux marchés. Par ailleurs, les exportateurs et investisseurs étrangers sont de plus en plus intéressés par le Canada.

Nous vivons du commerce et nous avons essentiellement besoin de règles garantissant l'équité des échanges avec tous nos partenaires commerciaux. Nous avons été à l'avant-plan de toutes les grandes négociations commerciales parce que notre avenir en dépend. Nous savons que le protectionnisme continue à nous poser des problèmes — au pays et à l'étranger —, et nous savons que le seul moyen efficace de le contrer est un ensemble de règles continuellement actualisées et améliorées. Nous avons de nombreux avantages — une population active scolarisée, des ressources abondantes et une infrastructure efficiente. Nous devons récompenser l'initiative privée et encourager les entrepreneurs à aborder l'avenir avec assez de confiance pour exploiter les débouchés qui s'offrent. L'ALE et, maintenant, l'ALENA peuvent être une source de force économique.

Mais le meilleur vote de confiance dans l'ALE nous a été donné par les Mexicains, qui ont examiné l'ALE et qui ont essentiellement demandé à en faire partie. L'ALENA applique les règles de l'ALE au Mexique. C'est pourquoi le Mexique portait une grande partie du fardeau de ces négociations. Le Canada et les États-Unis s'étaient déjà adaptés aux règles de l'ALE. C'est au tour du Mexique de le faire.

En adoptant cette approche, le Mexique a fait preuve d'un très grand courage. C'est la première fois qu'un pays comme le Mexique négocie sur un pied d'égalité avec des pays développés et pleinement industrialisés. Le fait que le Mexique ait réussi cette négociation a donné espoir à d'autres pays en développement, qui ont compris que leur avenir doit reposer sur le commerce plutôt que sur l'aide.

La conclusion de l'ALENA signifie que les Canadiens ont obtenu, pour leurs produits, leurs services et leurs investissements, un accès nettement meilleur à un dynamique marché de plus de 85 millions de personnes et ce, aux mêmes conditions que celles accordées à nos concurrents américains. En ce qui concerne le Mexique, le passé n'est pas un bon indicateur de l'avenir. Contrairement au Canada, le Mexique avait une économie fermée. Nos exportations vers ce pays ont été modestes; jusqu'à maintenant, les Mexicains pouvaient nous vendre leurs produits sans que nous puissions faire de même sur leur marché. L'ALENA ouvrira l'économie mexicaine aux entreprises canadiennes et américaines, et offrira d'importantes nouvelles possibilités d'affaires.

La négociation de l'ALENA a encouragé le Canada et les États-Unis à tirer avantage de leur expérience des quatre dernières années pour renforcer l'ALE. Des améliorations y ont été apportées en ce qui a trait aux règles d'origine, à l'administration douanière, aux services financiers et à bien d'autres points. Ces changements donnent la stabilité et la prévisibilité dont nos entreprises ont besoin pour poursuivre de nouveaux débouchés sur un marché intégré de 360 millions de consommateurs.

Enfin, en élargissant le régime de l'ALE à d'autres pays, nous avons posé le fondement d'une expansion du grand marché de l'Hémisphère, et aussi d'un marché encore plus global.

Ce guide offre aux Canadiens une vue détaillée de l'ALENA. Lors du débat des prochains mois sur sa mise en oeuvre au Canada, les Canadiens voudront étudier et comprendre l'ALENA pour pouvoir porter leur propre jugement. J'espère que ce guide leur fournira un bon point de départ.



Michael Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la
Technologie et ministre du Commerce extérieur

Introduction

L'histoire a également démontré que l'intégration régionale peut contribuer à favoriser la coopération économique multilatérale.

Ayant fait le choix fondamental de s'ouvrir au monde et d'accepter le défi de la concurrence, les gouvernements peuvent fort bien poursuivre des objectifs à la fois régionaux et multilatéraux en matière de politique commerciale. La libéralisation du commerce au niveau régional peut donner lieu à des économies d'échelle et à des possibilités de spécialisation; représenter un attrait pour les investisseurs étrangers et une voix forte au sein des conseils économiques mondiaux; et, dans de nombreux cas, procurer également des avantages politiques. Dans un contexte régional, parmi des pays voisins qui partagent la même mentalité, il peut parfois être plus facile de régler des problèmes que dans un contexte global.

Arthur Dunkel, Directeur général du GATT

Introduction

Peu avant midi, le jeudi 17 décembre 1992, le premier ministre Brian Mulroney s'asseyait dans le cadre historique de la salle de lecture du Parlement et apposait sa signature sur l'*Accord de libre-échange nord-américain*. Le même jour, le président George Bush à Washington et le président Carlos Salinas de Gortari à Mexico signaient eux aussi officiellement l'Accord, qui crée une zone de libre-échange entre les trois pays de l'Amérique du Nord. Quoique l'approbation législative doive suivre, ces cérémonies mettaient un terme à un processus entrepris le 5 février 1991, lorsque les trois chefs d'État ont décidé de libéraliser leurs échanges. Les négociations avaient officiellement commencé à Toronto, le 12 juin 1991.

Ces négociations, qui ont duré 14 mois, ont nécessité les consultations les plus approfondies qu'un gouvernement canadien ait jamais effectuées auprès des provinces et du secteur privé à propos d'une entente commerciale. L'accord qui en résulte est important à plusieurs égards.

- Pour la toute première fois, un pays en développement est entré en pourparlers avec deux pays industrialisés et a conclu un accord qui ouvre son économie aux perspectives et aux défis du marché nord-américain. L'accord établit un important précédent en matière de commerce et de coopération économique entre les pays riches du Nord et les pays pauvres du Sud.
- L'Accord prévoit un nouvel ensemble de règles visant des échanges commerciaux et des investissements entre trois pays qui atteindront bientôt les 500 milliards de dollars par année. Il présente d'immenses possibilités nouvelles en matière de relations commerciales et d'investissements entre les trois pays.
- L'Accord étend au Mexique les avantages de l'*Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis* (ALE). Il renforce et élargit cet accord afin de consolider encore les bases du commerce et de l'investissement. Il fournit un cadre de principe dans les limites duquel les entrepreneurs du secteur privé peuvent accroître leurs activités commerciales et leurs investissements. Il est conçu en fonction des conditions exigeantes d'une grande économie ouverte et permettra aux trois pays de mieux affronter la concurrence à l'échelle internationale.

Un accord fondé sur un vaste consensus : le processus de consultation

Collaboration du secteur privé

Pendant toute la durée des négociations, des ministres et des hauts fonctionnaires ont consulté de près le secteur privé du Canada dans le cadre de mécanismes établis à cette fin et de discussions avec un large éventail de groupes du secteur privé, de représentants syndicaux, d'écologistes et d'universitaires.

Ce processus de consultation avait été appliqué avec succès lors de la négociation de l'*Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*, pour laquelle le Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et quelque quinze groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCÉ) avaient été mis sur pied. Au cours des mois qui ont précédé la décision du gouvernement de participer à la négociation de l'ALENA, une troisième génération de CCCE et de GCSCÉ a été constituée. Pendant toute la durée des négociations, des ministres et des hauts fonctionnaires ont rencontré régulièrement le Comité et les Groupes afin de leur rendre compte des progrès réalisés et de s'assurer que la participation canadienne reflétait les intérêts, les besoins et les préoccupations d'un ensemble considérable et représentatif de Canadiens.

Plus de 75 rencontres officielles et un nombre beaucoup plus grand de discussions moins officielles ont été tenues un peu partout au Canada. Les conseils ainsi obtenus ont été déterminants tant dans la définition des objectifs de l'équipe de négociation du Canada que dans leur poursuite. Le CCCE et les quinze GCSCÉ ont fourni aux négociateurs des informations pertinentes et détaillées sur tous les aspects des négociations, depuis les règles d'origine jusqu'au règlement des différends.

Consultations fédérales-provinciales

Des consultations fédérales-provinciales intensives ont fait écho à la collaboration du secteur privé. Là encore, le processus avait été établi lors de la négociation de l'ALE. Les rencontres des ministres canadiens responsables du commerce sont devenues un élément essentiel de la dynamique fédérale-provinciale. Aux six réunions de ministres qui ont eu lieu pendant la négociation de l'ALENA se sont ajoutés des échanges téléphoniques et en personne, ainsi que de nombreuses rencontres et discussions entre fonctionnaires qui ont permis de débattre de tous les aspects des négociations. Cela a permis aux négociateurs canadiens de traiter avec assurance avec leurs homologues américains et mexicains, au sujet non seulement des questions de politique commerciale qui traditionnellement relèvent en grande partie du gouvernement fédéral, mais aussi du nombre de plus en plus grand de questions de compétence partagée ou provinciale.

Ces consultations témoignent de la dynamique du fédéralisme coopératif. Les accords commerciaux sont cruciaux pour le pays dans son ensemble et pour chacune des provinces. Le commerce représente 8 à 27 cents de chaque dollar du produit intérieur brut (PIB) des provinces et constitue une source d'emplois de plus en plus importante pour les Canadiens partout au pays.

Consultation du Parlement

Comme l'ALE, l'ALENA a fait l'objet de discussions approfondies au cours des périodes des questions du Parlement fédéral et des assemblées législatives provinciales, ainsi que dans le cadre de débats spéciaux portant sur tous les aspects de l'Accord et des négociations. Des comités de la Chambre des communes et du Sénat l'ont examiné; il a été débattu dans les législatures provinciales et plusieurs provinces ont demandé à leurs propres comités législatifs d'examiner soigneusement tous les aspects de l'Accord.

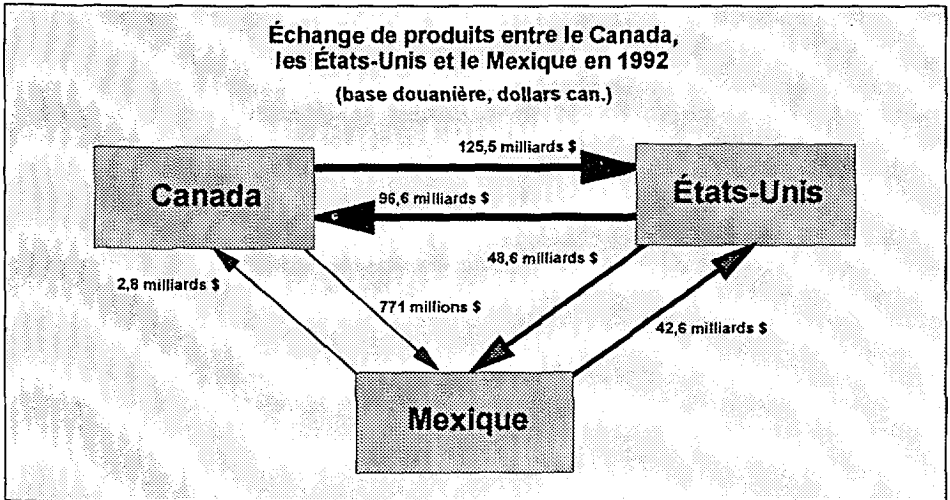
Pourquoi le Canada participe-t-il à l'ALENA?

L'ALENA représente à la fois une solution et un défi, compte tenu de l'évolution du commerce international. Quelque trois billions de dollars de produits sont maintenant échangés chaque année à l'échelle mondiale. Les augmentations les plus spectaculaires sont enregistrées dans le commerce intrasectoriel, permettant aux consommateurs du monde entier de profiter d'une spécialisation plus poussée et d'un choix plus large. Sous l'impulsion de l'amélioration de la technologie des communications et des transports, et des progrès qui en résultent dans l'organisation et les finances des entreprises, les obstacles naturels au commerce international diminuent considérablement.

Les mouvements de capitaux et la diffusion des connaissances sont maintenant au moins aussi importants que la circulation des marchandises dans les échanges internationaux. Par le passé, les tarifs douaniers et autres mesures appliquées aux frontières étaient les points litigieux. Aujourd'hui, les responsables de l'élaboration des politiques nationales tiennent compte des répercussions qu'elles auront sur les investisseurs, tant nationaux qu'internationaux. Les frontières comptent de moins en moins sur le plan financier. La concurrence est à ce point vive dans l'obtention des investissements que de nombreux pays ouvrent leur économie unilatéralement, adoptant des politiques fiscale et réglementaire plus ouvertes et axées sur le marché.

Le contexte canadien

Le Canada n'est pas à l'abri du mouvement de mondialisation. Les entreprises canadiennes sont de plus en plus intégrées à l'économie mondiale, et les consommateurs canadiens se voient offrir un choix toujours plus impressionnant de produits et de services. Le Canada tire maintenant plus du quart de sa richesse de l'exportation de ses produits et de ses services. Notre prospérité future dépendra donc énormément de notre capacité de continuer d'évoluer et de nous adapter aux influences et à la demande de l'économie mondiale.



Nous avons une économie de taille moyenne, ouverte et tributaire du commerce. Nous avons toujours été au premier rang de ceux qui préconisent que la nouvelle économie internationale repose sur des règles claires, convenues d'un commun accord et administrées équitablement. Le monde des années 90 nous entraîne vers une conception plus contractuelle et détaillée de l'établissement des règles. En plus du cadre multilatéral constitué par les règles du GATT, le Canada doit être attentif aux occasions qui se présentent sur une base régionale ou bilatérale.

Les réactions régionales à l'internationalisation des activités économiques en Europe et en Asie, de même que dans les Amériques, mettent le Canada directement au défi. L'ALE a été la première réponse à ce défi. Les négociations entre le Canada, les États-Unis et le Mexique s'appuient sur cet acquis.

Relever le défi

Quand le gouvernement Mulroney a pris le pouvoir en 1984, il a conclu que, fort de sa prospérité passée, le Canada était peu préoccupé par la situation précaire dans laquelle il se trouvait en tant que nation commerçante. Déterminé à prendre les mesures nécessaires pour renouveler et renforcer son économie plutôt que de résister aux forces qui animaient l'évolution de la situation mondiale, le Canada a décidé de les mettre à son service.

Toute la démarche du gouvernement reposait sur la volonté de faire du secteur privé le moteur de ce renouvellement de l'économie. Par sa politique, l'État devait instaurer un climat propice à l'esprit d'entreprise et faciliter l'adaptation à l'évolution des exigences de l'économie internationale. En ouvrant plus grand son économie à la concurrence internationale et en encourageant ses entreprises à se doter de stratégies commerciales mondiales, le Canada pourrait rester l'une des sociétés les plus prospères de la planète. Trois objectifs interreliés et se renforçant mutuellement formaient le coeur de la stratégie économique du Canada :

- éliminer les obstacles à la croissance;
- encourager l'esprit d'entreprise et la prise de risque;
- soutenir ceux et celles, véritablement dans le besoin, qui ne pourraient pas s'adapter assez rapidement aux nouvelles réalités.

Cette stratégie était fondée sur la mise en place de politiques nationales visant à encourager les entreprises installées au Canada à fabriquer des produits répondant à la demande internationale, à des prix compétitifs à l'échelle mondiale. L'ouverture de l'économie canadienne ainsi que la diversification de ses relations commerciales et d'investissement devaient contribuer directement à la réalisation de cette stratégie.

Alors que la dimension et les perspectives des marchés et de la production se mondialisaient, le Canada risquait d'être relégué en marge de l'économie mondiale s'il ne suivait pas la tendance. Non seulement étions-nous mal équipés pour accroître notre participation sur les marchés mondiaux, mais nous risquions aussi de perdre notre propre marché. Le Canada avait besoin de plus d'entreprises capables de faire face à la concurrence au pays et à l'étranger. Nous devons passer d'une économie de succursales à une économie de classe internationale. De plus, nous avons besoin de règles du jeu incitant les entreprises et les travailleurs à affronter la concurrence et leur permettant d'en retirer les profits.

Les accords commerciaux ouvrent des possibilités; les résultats viennent lorsque les entreprises et les travailleurs exploitent ces possibilités. Au cours des dernières années, le gouvernement a pris des mesures afin de renforcer la capacité du Canada de s'adapter à l'évolution de l'économie. Il

insiste davantage sur le recyclage et l'orientation professionnelle. Il travaille en collaboration avec les provinces de manière que les programmes fédéraux et provinciaux soient en prise sur les réalités locales.

Les faits ne justifient pas l'impression qu'ont certains milieux que l'ALE a eu des effets négatifs sur l'économie. Depuis l'Accord, le Canada jouit d'un meilleur accès au marché américain, où 15 des 22 secteurs d'activité canadiens ont accru leur part, les exportations du Canada vers les États-Unis ont atteint un sommet encore inégalé, les investissements directs étrangers se sont solidés par des entrées nettes en 1990 et en 1991 après près de 20 ans de sorties nettes. Le Canada profite déjà de l'ALE à plusieurs égards...

La Banque Royale du Canada, *Econoscope*, novembre 1992

L'ALE — clé de notre stratégie

Pour faire du Canada un pays propice aux affaires, nous avons besoin de prix stables, d'un capital de risque suffisant, d'un contexte réglementaire accueillant et d'un régime fiscal équitable. Toutefois, en tant que nation commerçante, le Canada devait avant toute chose améliorer sa relation commerciale avec les États-Unis. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis s'est révélé un moyen pratique d'atteindre cet objectif.

L'ALE a assis notre relation économique sur des bases plus solides, plus ouvertes et moins exposées à l'arbitraire. Il nous a permis de renforcer notre position de nation forte et souveraine en récoltant les fruits d'une relation économique et commerciale plus étroite avec le premier pays au monde du point de vue économique, un pays qui de surcroît était devenu notre plus important partenaire commercial.

Non seulement l'ALE s'est-il attaqué aux obstacles traditionnels au commerce des produits, mais il a également permis à de nombreuses entreprises canadiennes de services d'affronter la concurrence américaine sur un pied d'égalité. Il a établi des règles en matière d'investissements entre les deux pays et facilité les voyages d'affaires transfrontaliers. Il a réglé un certain nombre de problèmes de longue date et prévu des mécanismes pour faciliter le règlement des différends qui surgissent inévitablement lorsque les échanges commerciaux représentent 250 milliards de dollars par année.

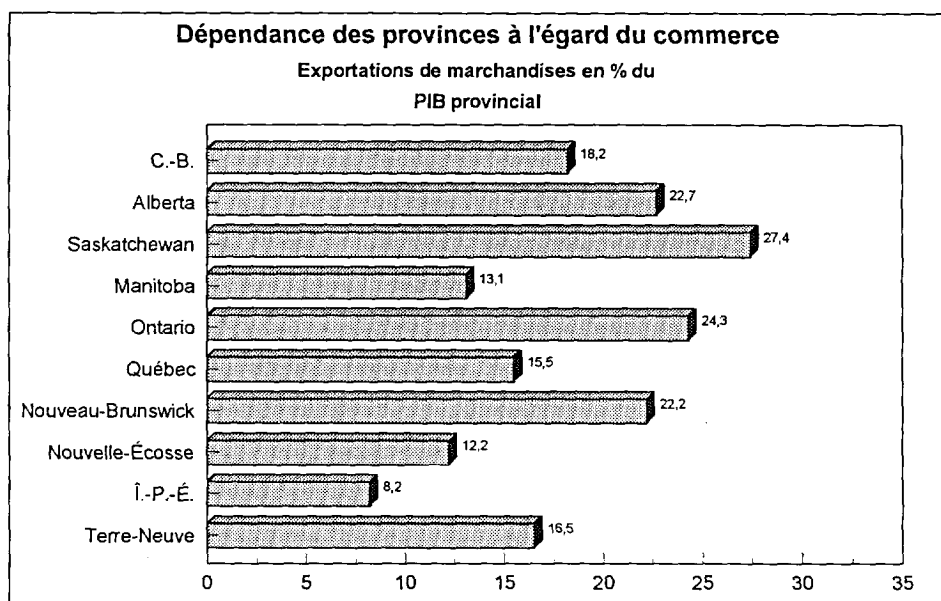
Une stratégie fondée sur un large consensus

L'ALE n'était qu'un des éléments de la stratégie commerciale du Canada. Nous étions simultanément au premier rang de la nouvelle série de négociations commerciales multilatérales amorcées dans le cadre du GATT. À chacune de ces tribunes, nos objectifs étaient les mêmes :

- obtenir le meilleur accès possible aux marchés mondiaux pour les producteurs, les travailleurs et les investisseurs canadiens concurrentiels;
- protéger cet accès au moyen de règles équilibrées et mutuellement avantageuses;
- enchâsser cet accès dans des accords comportant des procédures équitables et rapides de règlement des problèmes éventuels.

Au pays, une série d'initiatives dont Horizon Le Monde, Pacifique 2000, Europe 1992 et, tout récemment, Accès Amérique du Nord ont été lancées dans le but de promouvoir le commerce extérieur.

Parallèlement, le Canada a ouvert son propre marché, ce dont les entreprises et les consommateurs canadiens ont profité puisqu'ils ont ainsi eu accès à une plus grande variété de capitaux, de produits et de services à des prix concurrentiels.



La stratégie porte fruit

La stabilité des prix inspire un regain de confiance aux investisseurs et aux consommateurs. Le taux d'inflation du Canada est maintenant l'un des plus bas parmi les pays industrialisés, plus faible qu'il ne l'a jamais été en 30 ans, et les taux d'intérêt ont sensiblement diminué.

Le Canada commence à voir les indices d'une forte reprise, dont les exportations de produits manufacturés vers les États-Unis sont le fer de lance. La production réelle par personne dans l'industrie manufacturière canadienne a augmenté de 0,4 p. 100 en 1991 et a continué de progresser en 1992 et 1993. Le vent tourne aussi sur le plan de l'emploi. L'économie canadienne a généré au cours des huit dernières années plus d'un million de nouveaux emplois, dont un grand nombre sont directement liés aux exportations.

Ces trois dernières années, près de 200 000 emplois ont été créés dans les secteurs de la gestion, de l'administration et des services professionnels et techniques. Nous avons besoin d'encore

plus d'emplois, mais l'économie ne sera pas en mesure de les soutenir à moins que nous ne soyons prêts à devenir concurrentiels à l'échelle mondiale.

Les conditions fondamentales du succès économique sont en train de se mettre en place. L'économie canadienne est en voie de réussir sa restructuration, sous l'impulsion du commerce extérieur. Le commerce de marchandises entre le Canada et les États-Unis a constamment augmenté au cours des quatre premières années d'application de l'ALE. Notre commerce devient aussi toujours plus diversifié et plus concurrentiel, à mesure que de nouveaux exportateurs, de nouveaux produits et de nouveaux marchés viennent s'ajouter à notre portefeuille d'exportations.

Évidemment, il reste encore beaucoup à faire, en particulier sur le plan des obstacles au commerce interprovincial — normes discriminatoires, exigences en matière d'emploi et pratiques des provinces en matière d'octroi des marchés publics. Ces obstacles réduisent inutilement notre productivité. Selon l'Association des manufacturiers canadiens, ils coûtent au pays environ 6 milliards de dollars par année.

Il est essentiel que nous parvenions à conclure les négociations de l'Uruguay Round dans le cadre du GATT. Ces négociations offrent de plus grands avantages sur une vaste gamme de marchés. De plus, l'interdépendance des divers accords commerciaux fait ressortir plus clairement encore la nécessité de mener ces négociations à bonne fin. À certains égards, par exemple en matière de services financiers et de propriété intellectuelle, l'ALENA devance les résultats du Round. Dans d'autres domaines par contre, la conclusion de l'Uruguay Round permettrait de compléter et de renforcer les droits et obligations qui découlent de l'ALENA, par exemple en ce qui a trait à l'agriculture ou au projet de Code des subventions.

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en quelques mois

- Le GATT est un accord commercial multilatéral que plus de 100 pays ont maintenant signé et dont le siège se trouve à Genève (Suisse). C'est le principal accord commercial du Canada avec la plupart des pays du monde, exception faite des États-Unis.
- Le GATT constitue un ensemble de règles stipulant les types de politiques et de pratiques commerciales que les pays membres peuvent appliquer dans la réglementation du commerce des produits. C'est le principal forum mondial de libéralisation progressive du commerce.
- Ces règles, qui visent une vaste gamme de pratiques, sont fondées sur le principe de la non-discrimination parmi les pays membres. Les deux règles les plus importantes sont celles qui portent sur le traitement de la nation la plus favorisée (art. I) et sur le traitement national (art. III).
- Le GATT permet aux pays membres de négocier des zones de libre-échange et des unions douanières, tant que ces accords libéralisent le commerce entre les membres et ne dressent pas d'obstacles au commerce avec les non-membres (art. XXIV).
- Par ses dispositions concernant le règlement des différends (art. XXII et XXIII), le GATT offre aux pays membres la possibilité de régler leurs divergences en se fondant sur les principes du droit et de la conciliation plutôt que sur ceux de la force et de la rétorsion. Les décisions des groupes spéciaux ont peu à peu renforcé les fondements juridiques du GATT.
- Au moyen de «rounds» successifs de négociations commerciales, les pays membres du GATT ont réussi à éliminer environ 80 p. 100 de la protection tarifaire en vigueur dans les pays industrialisés au moment de la fondation du GATT, en 1947, ainsi que la plupart des protections quantitatives alors en vigueur.
- L'Uruguay Round, lancé lors d'une réunion ministérielle du GATT à Punta del Este (Uruguay) en septembre 1986, est la huitième et la plus ambitieuse des séries de négociations entreprises périodiquement dans le cadre du GATT. Étant donné l'évolution du commerce international, il propose d'étendre les règles de disciplines du GATT au commerce des services, aux mesures concernant les investissements liés au commerce et aux droits de propriété intellectuelle liés au commerce.

Source : Michael Hart, *Trade — Why Bother?*

En route vers un accord

Les discussions informelles tenues entre des représentants des États-Unis et du Mexique en 1989-1990 semblaient indiquer un vif intérêt pour un éventuel accord de libre-échange bilatéral entre les deux pays. En juin 1990, le président Bush et le président Salinas ont engagé leurs administrations à négocier une libéralisation des échanges. Après avoir consulté le Parlement, les provinces, le secteur privé, des universitaires et d'autres parties intéressées au Canada, le gouvernement a conclu qu'il jouissait d'un vaste appui pour engager le Canada à

participer au processus. Les négociations ont officiellement commencé le 12 juin 1991, lors d'une réunion des trois ministres du commerce à Toronto.

L'objectif : un accès libre et sûr à toute l'Amérique du Nord

Le Canada avait trois objectifs fondamentaux lors des négociations.

1. **Avoir accès au marché mexicain** : permettre aux produits, services et capitaux canadiens d'avoir accès au marché mexicain — une des économies les plus prometteuses et dont la croissance est la plus rapide au monde — sur un pied d'égalité avec les États-Unis.

L'Accord élimine tous les tarifs douaniers et toutes les prescriptions en matière de licences d'importation que le Mexique imposait encore (sauf pour certains produits agricoles), certains immédiatement, les autres au cours d'une période de transition. Les entreprises canadiennes seront en mesure de participer à presque tous les secteurs de l'économie mexicaine et d'accroître considérablement leurs activités dans des secteurs auparavant d'accès restreint comme les automobiles et les pièces automobiles, les services financiers, le camionnage, l'énergie et l'exploitation minière.

Au fond, l'ALENA ne modifie pas beaucoup l'accès des États-Unis ou du Mexique au marché canadien, mais il change fondamentalement l'accès du Canada et des États-Unis au marché mexicain. Ainsi, la plupart des produits automobiles, de loin la plus importante exportation du Mexique sur le marché canadien, étaient admis en franchise de droits au Canada en vertu des modalités du Pacte de l'automobile entre le Canada et les États-Unis. Par contre, le décret de l'automobile au Mexique empêchait pratiquement toutes les entreprises canadiennes de s'implanter sur le marché mexicain. L'ALENA contient un ensemble équilibré de règles et d'obligations afin de placer tous les participants sur un pied d'égalité.

2. **Améliorer et protéger l'ALE** : régler les problèmes commerciaux avec les États-Unis survenus au cours des dernières années tout en veillant à ce que les avantages et les obligations qui découlent de l'ALE ne soient pas réduits.

Le Canada a réussi à obtenir des règles d'origine plus claires et plus prévisibles, une extension des dispositions sur le remboursement des droits de douane, une amélioration du mécanisme de consultation et de règlement des différends, un renforcement des exemptions à l'égard des effets indirects des mesures de sauvegarde américaines et une diminution de la capacité des États-Unis de prendre des mesures de rétorsion dans le règlement des différends.

L'Accord est imprégné des principes de la transparence et de la procédure équitable. S'appuyant sur une disposition du GATT (l'article X, qui porte que les relations commerciales modernes devraient reposer sur des règles justes et administrées ouvertement), l'ALENA renforce la sécurité et la prévisibilité de l'accès du Canada, particulièrement au marché mexicain, mais aussi au marché américain. Il fournit aux entreprises des règles solides ainsi qu'une procédure de règlement des plaintes. Il limite en outre la capacité des États-Unis de prendre des mesures de rétorsion arbitraires et capricieuses contre notre commerce, donnant ainsi aux négociants et aux investisseurs davantage d'assurance et de stabilité dans toute la zone de libre-échange.

Le Canada s'est également assuré que soient protégés ses intérêts essentiels dont le Pacte de l'automobile, les industries culturelles et la viabilité des mécanismes de gestion de

l'offre. L'Accord permet au Canada de maintenir les mesures de sauvegarde prévues dans le Pacte de l'automobile, de continuer d'imposer des contingents afin de soutenir les offices de gestion de la volaille et des produits laitiers, d'exempter les industries culturelles de l'ALENA comme elles l'avaient été dans l'ALE et de maintenir la liberté d'action du gouvernement dans le secteur des services sociaux.

3. **Veiller à ce que le Canada reste un pays attirant pour les investisseurs :** Le Canada voulait s'assurer que l'ALENA ne puisse mettre en péril sa capacité de conserver les investissements et d'en attirer de nouveaux. Et il y est parvenu. Nous avons fait en sorte qu'aux yeux des investisseurs tant étrangers que Canadiens, le Canada demeure une base d'opération attrayante pour le marché nord-américain.

Le commerce entre le Canada et le Mexique

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral s'est élevé à 3,5 milliards de dollars en 1992 (le Canada a importé pour 2,8 milliards et exporté pour 770 millions de dollars).

Le volume total des importations mexicaines a augmenté de 214 p. 100 de 1978 à 1991, ce qui fait du Mexique l'un des marchés en plus forte expansion dans le monde. Il est particulièrement friand de biens de production, de technologie et d'investissements, notamment dans des secteurs où les entreprises canadiennes sont de calibre international. En 1991, la valeur totale du marché de l'importation au Mexique s'élevait à 125 milliards de dollars américains.

En route vers un accord

Chronologie

1990

- 10 juin Le président Carlos Salinas de Gortari et le président George Bush décident de négocier un accord de libre-échange global.
- 24 septembre Le premier ministre Brian Mulroney informe officiellement les présidents Salinas et Bush que le Canada est intéressé à participer aux discussions en vue d'évaluer la faisabilité d'un accord de libre-échange trilatéral.

1991

- 5 février Le premier ministre Brian Mulroney, le président Carlos Salinas de Gortari et le président George Bush annoncent leur décision de négocier l'ALENA.
- 7-10 avril Au cours d'une visite d'État au Canada du président mexicain Carlos Salinas de Gortari, quatre accords mixtes de coopération sont signés :
- un accord canado-mexicain en vue d'éviter les doubles impositions — le premier accord du genre que le Mexique ait signé avec un autre pays;
 - un accord de coproduction cinématographique et télévisée — visant à élargir les possibilités de financement et de production pour les industries du cinéma et de la télévision des deux pays;
 - un protocole d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations et Petroleos Mexicanos — concernant une marge de crédit de 500 millions de dollars américains en vue de promouvoir la vente de produits et de services canadiens à PEMEX; et
 - un protocole d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations et le Secrétariat des finances.
- 12 juin Toronto (Ontario) — Rencontre ministérielle visant à lancer la négociation de l'ALENA : Michael Wilson, ministre de l'Industrie et du Commerce extérieur (Canada), Carla Hills, représentante au Commerce (États-Unis), et Jaime Serra Puche, secrétaire au Commerce (Mexique).
- 8-9 juillet Washington (D.C.) — Première rencontre des négociateurs en chef : John Weekes (Canada), Julius Katz (États-Unis) et Herminio Blanco (Mexique).
- 25 novembre Mexico — Lors de la huitième rencontre du Comité ministériel mixte Canada-Mexique, deux documents sont signés :
- un protocole d'entente sur les relations culturelles, et
 - un accord de coopération sur les musées et l'archéologie.

1992

- 6-10 janvier Washington (D.C.) — Première version remaniée du projet d'accord (rencontre de la plupart des groupes de négociations à l'Université de Georgetown).

- 27-31 janvier Monterrey (Mexique) — Foire commerciale «Expo Canada 92», le plus grand événement de promotion commerciale jamais organisé en Amérique latine. L'objectif d'Expo 92 était d'élargir les possibilités de vente et d'investissement du Canada au Mexique. Plus de 200 entreprises canadiennes y ont participé.
- 18 mars Le Canada verse au Mexique l'équivalent d'un million de dollars afin de lui venir en aide dans le domaine de l'environnement.
- 4 avril Mexico (Mexique) — Le Canada et le Mexique signent un protocole d'entente sur les projets de coopération dans le domaine des télécommunications.
- 4 mai Mexico (Mexique) — Le Canada et le Mexique signent un protocole d'entente sur les projets de coopération dans le domaine du travail.
- 29 juillet - 1^{er} août Washington (D.C.) — Seizième rencontre des négociateurs en chef.
- 2-12 août Washington (D.C.) — Septième rencontre ministérielle trilatérale.
- 12 août Un accord de principe est conclu sur l'Accord de libre-échange nord-américain.
- 8 septembre Le Canada, les États-Unis et le Mexique déposent un texte légal provisoire de l'ALENA.
- 17 septembre Washington (D.C.) — Les ministres de l'Environnement des pays signataires de l'ALENA établissent une commission trilatérale de l'environnement chargée d'examiner les projets de coopération dans le domaine de l'environnement.
- 7 octobre San Antonio (Texas) — Le premier ministre Mulroney, le président Bush et le président Salinas sont témoins du paraphe de l'ALENA par le ministre Wilson, l'ambassadeur Hills et le secrétaire Serra Puche.
- 3 novembre L'Examen environnemental du Canada de l'ALENA est publié.
- 13 novembre Le ministère des Finances publie le rapport *L'ALENA, Évaluation économique selon une perspective canadienne*.
- 17 novembre Un sous-comité du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur de la Chambre des communes tient des audiences publiques sur l'ALENA à Ottawa et dans neuf autres villes du Canada.
- 17 décembre Les chefs des trois gouvernements signent l'Accord, signifiant leur intention d'obtenir l'approbation nécessaire dans chacun de leur pays.

1993

- 25 février Le projet de loi C-115, portant sur la mise en oeuvre de l'ALENA, est déposé au parlement canadien.
- 17-18 mars La négociation d'accords additionnels sur l'environnement et le travail est engagée à Washington

1994

- 1^{er} janvier L'ALENA doit entrer en vigueur.

L'ALENA et l'ALE

Dès le départ, le Canada a insisté pour que l'ALENA améliore l'ALE et qu'il ne réduise en rien les avantages qu'a déjà obtenus le Canada soit en vertu du GATT, soit en vertu de l'ALE. En fin de compte, tous les avantages que nous avons obtenus dans l'ALE ont été protégés ou améliorés pendant la négociation de l'ALENA.

Le pouvoir qu'ont les trois gouvernements de transformer l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en *un accord commercial trilatéral plus complet*, que pourront signer d'autres pays, a évidemment des répercussions sur le maintien de l'application de l'ALE. Dans le cadre des négociations de l'ALE en 1987, le Canada et les États-Unis ont décidé que le problème du chevauchement et de la répétition des droits et des obligations dans l'ALE et dans le GATT pourrait être le mieux réglé par une clause de préséance. Cette clause prévoyait qu'en cas de conflit entre l'ALE et le GATT, l'ALE aurait préséance sauf indication contraire.

L'ampleur du chevauchement entre l'ALE et l'ALENA est plus importante et plus compliquée parce qu'une bonne partie du texte a été adaptée pour qu'il soit plus facile à d'autres parties d'y adhérer. Le Canada et les États-Unis ont convenu de régler ce problème de chevauchement en utilisant la même méthode qu'en 1947, lorsque le GATT multilatéral a remplacé l'Accord commercial conclu en 1938 entre le Canada et les États-Unis.

Le Canada et les États-Unis ont convenu que l'ALENA, compte tenu de toutes ses améliorations, aura préséance sur l'ALE. L'ALENA inclut par renvois, remplace par des améliorations convenues trilatéralement ou rend génériques toutes les obligations de l'ALE entre le Canada et les États-Unis. Le Canada et les États-Unis ont convenu de suspendre l'ALE tant qu'ils seront tous les deux parties à l'ALENA. Essentiellement, les droits et les obligations de l'ALE demeurent en vigueur, mais dans le cadre d'un accord mis à jour et amélioré.

Définitions

Produit intérieur brut (PIB) et produit national brut (PNB) : Le PIB mesure les échanges de produits et de services sur une période donnée, normalement une année ou un trimestre. Lorsque le revenu de placements et de possessions à l'étranger diminué du revenu gagné sur le marché national par des étrangers sont inclus, on parle du PNB.

Tarif de préférence général (TPG) ou, comme on l'appelle aux États-Unis, Système généralisé de préférences (SGP) : Un système de préférences tarifaires non réciproques au profit des pays en développement. Ce système prévoit l'accès préférentiel, ou en franchise de droits, des importations des pays en développement admissibles jusqu'à concurrence d'un certain montant ou d'un pourcentage des importations. Il a pour but d'encourager la diversification de la production et des exportations des pays en développement.

Traitement de la nation la plus favorisée (NPF) : L'engagement d'un pays à accorder à un autre pays les taux tarifaires les plus bas qu'il applique à tout pays tiers. Ce principe fondamental de traitement non discriminatoire des importations a été inclus dans l'article 1 du GATT et il constitue l'une des pierres d'assise du système commercial international.

L'ALENA : Aperçu

L'Accord et la liste tarifaire qui l'accompagne font plus de 2 000 pages. L'Accord se divise en huit parties :

Le préambule fait état de l'engagement politique des trois gouvernements de conclure cet accord.

La partie I établit les objectifs et la portée de l'Accord et d'autres dispositions générales qui s'appliquent à l'Accord dans son ensemble, et présente aussi des définitions générales.

La partie II expose les règles du commerce des marchandises, y compris les règles d'origine, le traitement national, les conditions générales d'accès aux marchés et les mesures de sauvegarde et des dispositions spéciales traitées dans les quatre chapitres concernant le commerce des produits agricoles, des produits énergétiques, des produits textiles et vêtements, et des produits du secteur de l'automobile.

La partie III porte sur les obstacles techniques au commerce.

La partie IV traite des marchés publics.

La partie V traite de la conduite des affaires dans la zone de libre-échange et renferme des chapitres portant sur le commerce transfrontières des services, l'investissement, les services financiers, les règles de concurrence et l'autorisation de séjour temporaire.

La partie VI traite de la protection de la propriété intellectuelle.

La partie VII présente les dispositions institutionnelles, de règlement des différends et de transparence de l'Accord.

La partie VIII présente les dispositions finales relatives aux annexes, à la mise en oeuvre, à l'accession et à la durée d'application.

Chaque partie est subdivisée en chapitres. Les chapitres sont ensuite divisés en articles qui sont subdivisés en paragraphes et en sous-paragraphes. Pour faciliter la consultation, les articles sont numérotés selon le chapitre dans lequel ils se trouvent. L'article 401, par exemple, est le premier article du chapitre IV portant sur les règles d'origine.

Divers articles font référence à des annexes situées à la fin de chaque chapitre. En conformité avec l'approche générique adoptée, l'article établit l'obligation fondamentale, tandis que l'annexe donne des détails sur la façon dont elle sera mise en oeuvre par chaque pays lorsque cette mise en oeuvre s'écarte d'une façon ou d'une autre des principes fondamentaux ou fait partie intégrante de l'Accord. Encore une fois, pour faciliter la consultation, les numéros des annexes correspondent au paragraphe et à l'article présentant l'annexe. Par exemple, le paragraphe 1 de l'article 401 établit la règle fondamentale d'origine pour l'Accord; l'annexe 401 présente les dispositions détaillées précisant de quelle façon cette règle doit être appliquée.

Dans tout le texte, les termes qui ont un sens important pour interpréter le texte ou dont le sens peut varier du sens courant, sont définis. Les définitions des termes utilisés dans le chapitre se trouvent dans le dernier article du chapitre (par exemple l'article 415 pour les règles d'origine). Les termes qui ont un sens spécial ou important et qui sont utilisés de la même façon dans tout le texte sont définis à l'article 201.

Points saillants de l'ALENA : contenu, changements, omissions

- Comme l'ALE, l'ALENA fait partie intégrante du système de relations commerciales multilatérales fondé sur le GATT et il est pleinement compatible avec les dispositions du GATT.

- La plupart des tarifs imposés par le Canada et le Mexique respectivement seront éliminés sur une période de dix ans. Dans de nombreux cas, les tarifs sont éliminés plus rapidement. L'élimination plus rapide des tarifs porte sur certains produits importés qui intéressent le Canada comme les engrais; le soufre; les lingots d'aluminium; les machines agricoles de construction et les machines utilisées dans l'exploitation des ressources; le matériel ferroviaire et industriel; certains articles en pâte de bois et en papier; l'équipement de télécommunications; les habitations usinées; les cartes imprimées; l'équipement médical et les pièces automobiles.
- Les dispositions en matière d'accès au marché comprennent de nouvelles règles concernant le drawback des droits de douane, accordant aux fabricants canadiens une plus grande marge de manoeuvre dans l'utilisation d'intrants provenant de pays tiers, lorsque ces intrants sont incorporés dans des produits manufacturés exportés vers d'autres pays signataires de l'ALENA.
- Les disciplines concernant l'administration douanière sont grandement améliorées. Des règles précises sont établies sur la façon dont l'Accord sera interprété et administré par les autorités douanières, et des procédures précises seront établies en ce qui concerne le règlement des griefs.

Définitions

Drawback des droits de douane : Remboursement total ou partiel par un gouvernement des droits ou taxes d'importation, lorsque les biens importés sont réexportés ou incorporés dans d'autres produits destinés à l'exportation.

Exemption des droits de douane : Exonération, partielle ou totale, des droits de douane applicables aux produits importés, lorsque certaines conditions sont respectées.

Clause de sauvegarde ou disposition sur le retour au droit NPF : Disposition d'un accord commercial bilatéral ou multilatéral autorisant une nation signataire à suspendre temporairement l'application d'un tarif ou d'autres concessions lorsque des importations causent ou menacent de causer un préjudice aux producteurs de produits nationaux concurrentiels.

Sauvegarde d'urgence : Mesures qui prennent la forme de droits additionnels ou de contingents d'importation appliqués à des importations échangées loyalement qui causent néanmoins ou menacent de causer un préjudice grave aux producteurs nationaux.

Exemption : Dispositions des accords commerciaux qui exemptent des produits en particulier ou des cas particuliers de l'application d'une règle générale.

- Les règles d'origine ont été remaniées de manière à ce que leur application soit plus transparente et plus sûre, réduisant les possibilités de différends résultant de différences d'interprétation et d'application.
- L'ALENA protège davantage l'industrie canadienne des véhicules automobiles et des pièces et offre de nouvelles possibilités aux entreprises et aux travailleurs canadiens

d'accroître la production grâce à l'accès à un marché, auparavant fermé, de 85 millions de consommateurs. Grâce à la suppression, avec le temps, des restrictions qu'applique actuellement le Mexique, l'ALENA assurera l'établissement d'une industrie automobile nord-américaine vraiment intégrée, mais aussi d'un marché des véhicules automobiles et de leurs pièces complètement intégré. Toutes les restrictions appliquées par le Mexique, y compris tous les tarifs imposés sur les produits automobiles originaires, seront éliminées sur une période de dix ans.

Les améliorations du calcul des règles d'origine sont conçues de manière à éviter à l'avenir les différends comme ceux qui touchent la production de Honda à Alliston (Ontario) et l'usine GM-CAMI à Ingersoll (Ontario). Les règles sur le contenu nord-américain sont portées à 62,5 p. 100 pour les automobiles, les camions légers et les principales composantes et à 60 p. 100 pour les autres produits automobiles.

- Même si les règles d'origine concernant les textiles et les vêtements sont plus rigoureuses dans l'ALENA que dans l'ALE, exigeant que les fibres, les tissus et les vêtements soient fabriqués en Amérique du Nord pour être admissibles aux droits préférentiels prévus dans l'ALENA, les contingents prévoyant l'accès préférentiel au marché américain des produits fabriqués au Canada mais qui ne répondent pas aux règles ont été sensiblement majorés.
- Limités par le désaccord au sujet du commerce des produits agricoles dans le cadre de l'Uruguay Round, les trois pays ont préparé une série d'accords bilatéraux. Les dispositions de l'ALE concernant l'agriculture ont été incluses dans l'ALENA. Le Canada et les États-Unis ont tous les deux négocié des accords distincts au sujet de l'accès au marché mexicain. Le Canada a pu élargir les débouchés de la viande rouge et des céréales, tout en conservant entièrement son régime actuel de gestion nationale de l'offre des produits laitiers et de la volaille.
- Les dispositions concernant les normes s'inspirent des progrès importants accomplis dans le cadre de l'Uruguay Round. Elles prévoient des règles précises visant à réduire la possibilité d'utiliser les normes comme obstacles déguisés au commerce, tout en maintenant le droit qu'ont les gouvernements de passer des règlements à l'intérieur de leur propres frontières et de favoriser l'atteinte d'objectifs importants comme la protection de l'environnement.
- L'inclusion du transport terrestre permettra aux camionneurs canadiens d'organiser leurs opérations en Amérique du Nord de façon plus efficiente. L'Accord prévoit que les camionneurs peuvent transporter des marchandises d'un pays à l'autre, mais il réserve les marchandises locales aux camionneurs du pays en question; par exemple les camionneurs canadiens peuvent prendre des marchandises au Mexique et les transporter aux États-Unis, et ensuite prendre d'autres marchandises aux États-Unis et les transporter au Canada ou vice versa, mais ils ne peuvent transporter de marchandises d'une région des États-Unis à une autre. Les camionneurs américains et mexicains peuvent prendre et livrer des marchandises d'origine internationale au Canada, mais ils ne peuvent prendre et livrer des marchandises entre des villes canadiennes.
- L'application des dispositions concernant les services transfrontières aux services aériens spécialisés devraient ouvrir de nouveaux débouchés aux sociétés canadiennes de haute technologie se spécialisant dans les relevés aériens, la cartographie, la détection à distance et dans des secteurs semblables à vocation exportatrice.

- Il est absolument clair dans l'Accord que les services sociaux et les services de santé assurés par les gouvernements fédéral et provinciaux ne sont pas touchés par l'ALENA. Les Canadiens sont libres de concevoir et de mettre en oeuvre les services sociaux qu'ils veulent et ils peuvent réserver ces services aux Canadiens. Les chapitres sur les services et les investissements transfrontières, par exemple, font ressortir que le Canada continue de pouvoir offrir des services sociaux et des services de santé, y compris les garderies et l'enseignement public.
- Le chapitre sur les investissements porte sur une gamme plus vaste d'opérations et d'activités commerciales que l'ALE. Il inclut des dispositions importantes pour résoudre certains types de conflits entre gouvernements et investisseurs d'autres pays signataires de l'ALENA. Les investisseurs canadiens obtiennent un bien meilleur accès au marché mexicain, tandis que le Canada conserve sa politique actuelle en matière d'investissements étrangers. L'addition de l'arbitrage entre les investisseurs et les États, s'inspirant des dispositions des accords bilatéraux conclus par le Canada en matière d'investissements, assurera aux investisseurs canadiens aux États-Unis et au Mexique une plus grande confiance et une plus grande sécurité.
- L'inclusion de dispositions en matière de propriété intellectuelle semblables à celles qui sont proposées dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round assure un fondement convenu pour régler les conflits qui se posent dans ce secteur de plus en plus important du commerce international. Cette mesure devrait favoriser l'innovation au Canada et rendre le Canada plus attrayant pour y effectuer des investissements d'envergure mondiale.
- Le chapitre sur les services financiers — opérations bancaires, valeurs mobilières et assurances — donne accès non seulement au marché mexicain en croissance, mais en fonction de règles plus rigoureuses d'application générale et sous réserve des dispositions de règlement des différends de l'Accord.
- Le *chapitre 19* de l'ALE, prévoyant un examen bilatéral obligatoire des droits anti-dumping et compensateurs, est devenu une caractéristique permanente de l'ALENA. Aussi bien le Canada que les États-Unis étaient convaincus que ces procédures les avaient bien servis. L'ALENA applique ces procédures au Mexique, assurant en même temps que ce dernier instaurera un régime transparent et équitable.
- L'ALENA maintient le droit de chaque partie d'appliquer sa législation sur les droits anti-dumping et sur les droits compensateurs aux produits importés des autres parties. Pour assurer une application généralement cohérente de ces mesures législatives dans les trois pays, le Mexique a convenu d'apporter certaines modifications à sa législation et à ses procédures.
- L'ALENA n'instaure pas de nouveaux droits ni de nouvelles obligations en ce qui concerne les subventions. Les règles demeurent celles exposées dans le GATT et reprises dans l'ALE. Les gouvernements des trois pays demeurent libres d'aider l'activité économique pour favoriser l'atteinte d'objectifs importants comme le développement régional. Les produits qui profitent de cette aide et qui causent un préjudice grave aux producteurs sur d'autres marchés peuvent être assujettis aux dispositions relatives aux droits compensateurs. Les dispositions spéciales concernant le règlement des différends aux fins des dispositions relatives aux droits compensateurs de l'ALE ont été incluses dans l'ALENA.
- Les dispositions institutionnelles mettent davantage l'accent sur la médiation et la conciliation, les améliorations du processus de sélection des groupes spéciaux et les dispositions spéciales concernant certaines questions (par exemple les services financiers)

ainsi que la création d'un secrétariat permanent (ayant des bureaux dans chaque pays) pour appuyer la commission dans ses travaux.

- L'inclusion d'une clause d'accession assure que l'ALENA n'aura pas à être renégocié à l'avenir si d'autres pays veulent y adhérer. En obligeant les pays à négocier leur accession, le Canada aura la possibilité d'évaluer la demande et de s'assurer que les entreprises canadiennes obtiennent des possibilités sur le marché du requérant équivalentes à celles accordées dans le cadre de l'ALENA.
- L'Accord maintient l'exemption des industries culturelles au Canada établie à l'article 2005 de l'ALE et l'applique au Mexique et à tout pays qui adhérera à l'avenir à l'ALENA.
- L'ALENA reconnaît qu'il est important que les règles commerciales soient compatibles avec les objectifs nationaux et internationaux en matière d'environnement. Il maintient les droits des gouvernements d'établir des normes environnementales élevées. L'Accord affirme le droit des gouvernements de protéger l'environnement, même lorsque ces mesures de protection entrent en conflit avec leurs obligations commerciales, pourvu que ces mesures n'entraînent pas de discrimination inutile ou ne constituent pas des obstacles déguisés aux échanges commerciaux. Il établit que les obligations reliées aux échanges commerciaux dans certains accords internationaux en matière d'environnement peuvent avoir préséance sur les obligations de l'ALENA. Tout groupe spécial créé pour régler un problème environnemental peut faire appel à un conseil d'experts scientifiques. Des discussions se déroulent actuellement pour jeter les bases de programmes coopératifs visant à renforcer l'application des normes en matière d'environnement.
- L'Accord confirme les droits des trois gouvernements d'établir des normes élevées en matière de travail et il affirme leur engagement à faire respecter rigoureusement les droits des travailleurs. D'autres discussions ont débuté afin d'assurer une coopération tripartite (travailleurs, entreprises et gouvernements) en vue d'améliorer et de faire respecter les normes du travail dans la zone de libre-échange. L'ALENA ne renferme pas de charte sociale semblable à celle de la Communauté européenne. La CE est une association plus globale qui vise à assurer une grande intégration politique et sociale, tandis que l'ALENA se limite au commerce et aux questions économiques connexes.
- L'eau à son état naturel est exclue de l'ALENA, tout comme le sont les dérivations entre bassins. Seules les ventes d'eau en bouteilles ou en réservoirs seront visées par l'Accord. Les autres ressources naturelles — dont le pétrole, le gaz, le cuivre et les arbres — restent assujetties à la souveraineté canadienne. Il n'y a aucune obligation de les exploiter ou de les vendre.

Politique canadienne relative aux eaux

La politique fédérale relative aux eaux, annoncée en 1987, interdit les échanges ou les dérivations d'eau entre bassins. Elle mentionne que le gouvernement fédéral prendra toutes les mesures possibles, compte tenu des pouvoirs que lui confère la Constitution, pour interdire l'exportation d'eau canadienne par dérivation entre bassins; et pour renforcer les mesures législatives fédérales dans la mesure nécessaire pour mettre en oeuvre cette politique.

Percées dans de nouveaux secteurs

L'ALENA fait d'importantes percées dans de nouveaux secteurs de la politique commerciale, en particulier l'environnement et l'ajustement de la main-d'oeuvre.

Les négociations de l'ALENA ont permis, entre autres, une sensibilisation accrue face à la dimension continentale des préoccupations environnementales. Grâce à l'ALENA, tout nouveau projet de développement sera désormais mis en oeuvre avec un plus grand respect de l'environnement. Il sera soumis à une surveillance environnementale et à une application des normes environnementales rigoureuses. Parallèlement, les ressources additionnelles découlant d'une augmentation de l'activité économique devraient faciliter le règlement des problèmes environnementaux en Amérique du Nord.

Le processus lié à cet examen a clairement démontré qu'il y avait un net avantage à tenir compte des facteurs environnementaux à chaque étape du processus de négociation. La série de rencontres fructueuses entre les membres du Comité d'examen environnemental, les environnementalistes et les négociateurs s'est avérée importante puisqu'elle a permis de tirer le meilleur parti possible des articles de l'ALENA portant sur l'environnement, tout en jetant les bases d'autres articles ne portant pas précisément sur des questions environnementales. En plus de constituer une première dans le cadre d'une entente commerciale, ce processus crée aussi un précédent d'avenir.

Examen environnemental du Canada, ALENA

L'environnement

L'inclusion de la dimension environnementale dans l'ALENA représente une réalisation importante. Les trois pays ont confirmé leur volonté d'assurer un développement durable. Les obligations commerciales prévues dans le cadre de certains accords internationaux (par exemple espèces en voie de disparition, appauvrissement de la couche d'ozone, déchets dangereux) auront préséance sur l'ALENA. L'ALENA prie les gouvernements de ne pas établir de «refuges pour les pollueurs», en abaissant les normes pour attirer des investissements. Des groupes spéciaux chargés de s'occuper des questions litigieuses qui touchent les questions environnementales auront accès à l'expertise scientifique. L'ALENA incorpore l'exemption prévue dans le GATT qui permet aux gouvernements de protéger leur environnement même lorsque les mesures qui s'imposent entrent en conflit avec l'Accord.

Les revenus générés par la libéralisation des échanges commerciaux au Mexique permettront au gouvernement mexicain d'appliquer ses normes, qui sont bonnes sur papier mais qui sont difficiles à appliquer. La planification industrielle moderne met l'accent dans une grande mesure sur la construction d'usines qui, grâce à l'utilisation plus efficace des ressources, sont en harmonie avec l'environnement. Les entreprises reconnaissent que l'ajout des technologies les plus modernes de lutte contre la pollution et d'équipement à faible consommation d'énergie à leurs usines leur permettra, dans de nombreux cas, d'obtenir des avantages financiers à long terme qui compensent les coûts initiaux.

Ajustement de la main-d'oeuvre

L'Accord est sensible au besoin des entreprises et des travailleurs de s'adapter aux nouvelles possibilités qu'offre la concurrence. La période de transition, ainsi que les dispositions permettant à chaque pays d'instaurer des mesures de sauvegarde d'urgence et des mesures temporaires de retour au droit NPF, donnent à chaque gouvernement la marge de manoeuvre voulue pour mettre en place des mesures qui assureront une adaptation harmonieuse.

Le Canada sera mieux en mesure de concurrencer le Mexique dans le cadre de l'ALENA qu'en dehors de celui-ci. Notre analyse montre que, si les coûts de la main-d'oeuvre représentent au Canada 7,5 fois ce qu'ils sont au Mexique, les travailleurs canadiens ont une productivité égale à 6,5 fois celle de leurs homologues mexicains. Le coût du capital est plus faible au Canada et la productivité du capital est plus élevée. Le Canada jouit donc d'un avantage concurrentiel dans la production de biens à forte intensité capitalistique et à productivité élevée, tandis que le Mexique est avantagé dans les productions qui font largement appel à une main-d'oeuvre peu qualifiée. L'ALENA placera tous les pays cocontractants sur un pied d'égalité, ce qui jouera à l'avantage du Canada.

Ministère des Finances, *L'ALENA : Une évaluation économique selon une perspective canadienne*

Ces ajustements ne devraient pas être onéreux, étant donné que le Mexique profite déjà de tarifs relativement bas ou d'un accès en franchise de droits au Canada pour de nombreux produits. En fait, le défi le plus important que devront relever les Canadiens dans le cadre de l'ALENA consistera à identifier les meilleurs moyens de profiter des occasions qu'offrira le marché nord-américain plus grand.

On donne trop d'importance aux craintes soulevées dans certains milieux au sujet de l'avantage concurrentiel que constituent les salaires au Mexique. Le Canada a déjà concurrencé des pays où les coûts de main-d'oeuvre sont moins élevés, mais notre compétitivité se fonde sur d'autres facteurs que les coûts de main-d'oeuvre. La vigueur des services de nos secteurs privé et public, allant des communications, à l'assurance, aux soins de santé et aux routes, notre niveau de développement technologique, l'accès à des emprunts et à du capital d'investissement et leur coût relativement bas et les compétences et les connaissances des travailleurs canadiens, sont tous des facteurs qui donneront au Canada des avantages importants sur le marché nord-américain.

Un accord commercial tourné vers l'extérieur

L'ALENA assure un fondement solide pour l'avenir. Il comporte des dispositions visant à en élargir le champ d'application, tant en terme des enjeux qu'en terme de l'adhésion. Une clause d'accession semblable à celle du GATT est incluse dans l'Accord. Elle permet aux pays de négocier leur adhésion en acceptant les mêmes obligations que les autres membres. À l'avenir, l'élargissement de l'Accord n'exigera plus que les négociations repartent à zéro. Le Canada n'aura pas à renégocier ses modalités d'accès au marché américain ou mexicain toutes les fois qu'un nouveau pays adhèrera à l'ALENA.

L'ALENA, outil de développement

L'ALENA constitue donc non seulement une bonne politique commerciale et économique, mais aussi une bonne politique étrangère et une bonne politique de développement. En aidant des pays de l'Hémisphère à adopter les outils nécessaires pour se restructurer et se moderniser, nous favoriserons l'ouverture de nouveaux débouchés commerciaux pour les entreprises et les travailleurs canadiens. Nous assurerons aussi les conditions propices à un développement humain, environnemental et communautaire positif dans des pays moins prospères que le nôtre.

Mise en oeuvre de l'ALENA

Canada

Le gouvernement a déposé à la Chambre des communes le 25 février la législation (projet de loi 115) mettant en oeuvre l'ALENA. La deuxième lecture permet de discuter en profondeur du principe du projet de loi. Après la tenue d'un vote, le projet de loi est soumis à un comité pour qu'il l'étudie article par article et pour qu'il fasse ensuite rapport à la Chambre. Lors de la troisième lecture, la Chambre étudie les modifications qui peuvent avoir été apportées et ensuite passe au vote. Le projet de loi est ensuite étudié par le Sénat, où le processus est semblable. Si le projet de loi est modifié, il est retourné à la Chambre afin d'y être étudié de nouveau. S'il n'y a pas de modification, il est présenté afin d'obtenir la sanction royale. Après la proclamation du projet de loi, le Canada sera en mesure d'échanger des lettres de ratification avec les États-Unis et le Mexique.

La ratification de l'ALENA, qui s'inscrit dans le cadre du processus de conclusion des traités, est une mesure administrative accomplie par décret.

États-Unis

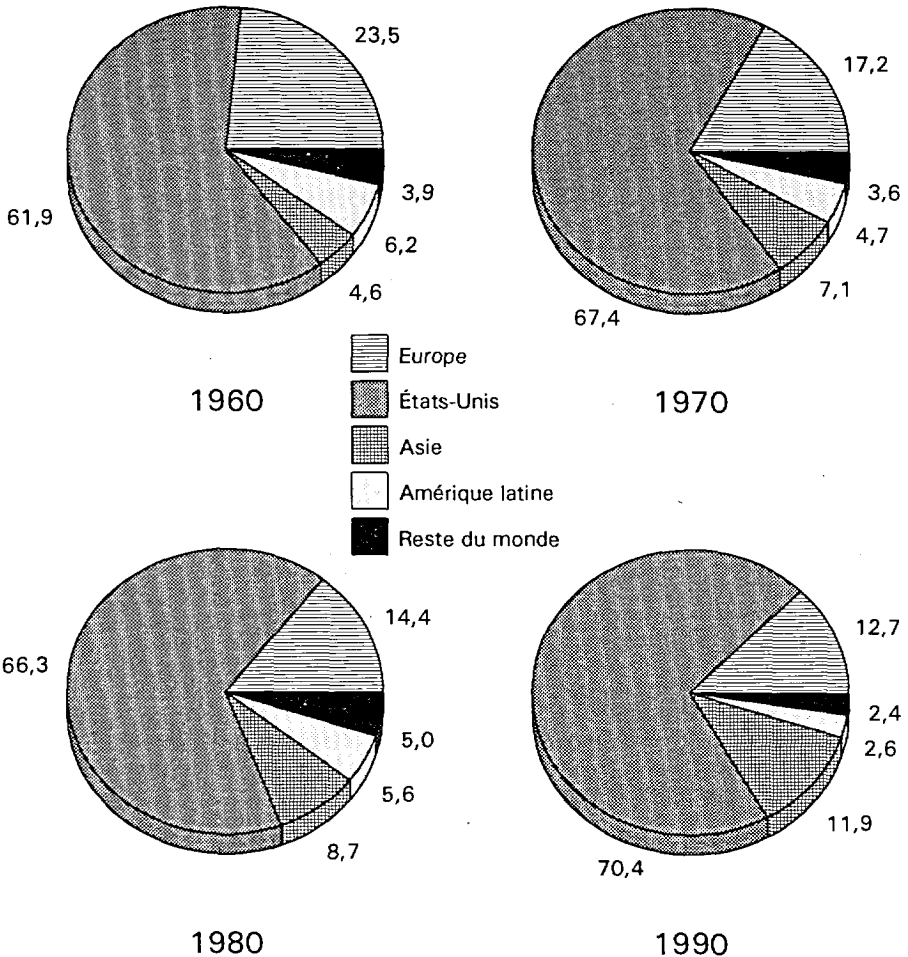
Aux États-Unis, le président Bush a donné au Congrès en septembre un avis de 90 jours comme l'exige la loi. Il a signé l'Accord le 17 décembre 1992, assurant dès le départ que la législation de mise en oeuvre de l'Accord puisse être étudiée par le Congrès selon les procédures accélérées. L'Administration Clinton a déjà commencé à collaborer étroitement avec le Congrès pour préparer la législation de mise en oeuvre. Cette législation peut être ensuite déposée, étudiée par divers comités du Congrès et ensuite discutée par les deux chambres du Congrès dans le délai strict de 90 jours exposé dans les procédures accélérées. Selon ces procédures, le Congrès ne peut modifier le projet de loi de mise en oeuvre et, partant, modifier indirectement l'Accord. Aussi bien à la Chambre des représentants qu'au Sénat, une majorité simple suffit pour adopter le projet de loi de mise en oeuvre qui, après avoir été signé par le Président, permettra aux États-Unis de mettre en oeuvre l'Accord.

Mexique

Le président Salinas a présenté l'ALENA au Sénat mexicain le 18 décembre 1992 pour qu'il le ratifie. Après avoir été étudié par un comité, le traité doit recevoir la ratification des deux tiers des membres du Sénat. Avant même de signer l'ALENA, l'administration mexicaine avait entrepris des consultations à la fois avec le Sénat et la Chambre des députés.

Après la ratification, l'ALENA aura force de loi nationale et l'administration mexicaine a déjà commencé à modifier plus de 30 lois nationales afin de les rendre conformes aux obligations prévues dans l'ALENA.

Répartition du commerce bilatéral du Canada Certaines années



Source : CANSIM

Notes explicatives

Il y a trois ans, nous n'exportions rien aux États-Unis. Aujourd'hui, nous exportons de 15 à 20 p. 100 de notre production. En fait, sans l'accès au marché américain, nous dépéririons et disparaîtrions parce que le marché canadien n'est pas assez grand.

Paul Helliwell, Gamma Foundaries

Le p
leque
ces p
trois

L
const
Il exp
d'assu
Il exp
trava
devrai
grand

Le
té
en
es
22
Le
An
pr
Co
de
co
27
ex
et
M
co
re
jur
40
d'

Préambule

Le préambule présente les espoirs et les aspirations des trois parties et le contexte politique dans lequel les trois gouvernements ont négocié l'Accord. Les engagements politiques pris dans ces paragraphes constituent un fondement convenu pour interpréter à l'avenir l'intention des trois gouvernements de conclure cet Accord.

Le préambule expose le désir politique du Canada, des États-Unis et du Mexique que l'Accord constitue un cadre pour l'application future à d'autres pays disposés à accepter ses obligations. Il expose la grande fermeté des trois gouvernements de favoriser le développement durable et d'assurer que l'Accord ne limite pas leur capacité de poursuivre des objectifs environnementaux. Il expose aussi leur engagement de protéger, d'améliorer et de faire respecter les droits des travailleurs. Il indique que les trois pays sont d'avis que le fonctionnement efficace de l'Accord devrait entraîner à la fois une amélioration soutenue des conditions de travail ainsi qu'une plus grande compétitivité de l'économie.

Débouchés sur le marché mexicain

Le Mexique est une économie en croissance rapide qui aura besoin de produits de télécommunications, d'aliments transformés, d'expertise en transports, de services environnementaux et de nouvelles technologies, secteurs dans lesquels le Canada est un chef de file reconnu. En 1991, les importations mexicaines ont augmenté de 22 p. 100.

Le Mexique est déjà le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Les entreprises canadiennes ont déjà commencé à accroître leur présence au Mexique, plus de 200 compagnies canadiennes participant à Expo Canada '92 tenue en janvier à Monterrey. Plus de 5 100 gens d'affaires canadiens ont demandé de l'aide à l'ambassade en 1992; en 1991, leur nombre était de 2 100. Au cours des quatre prochaines années, le gouvernement canadien consacrera 27 millions de dollars au programme Accès Amérique du Nord afin d'accroître nos exportations vers le Mexique. Un centre commercial canadien, qui devra faire ses frais et qui sera exploité en association avec l'industrie canadienne, sera ouvert sous peu à Mexico. Le programme NEMEX, ou Nouveaux exportateurs au Mexique, fera connaître aux Canadiens les procédures douanières du Mexique, ainsi que les règles relatives aux expéditions et à l'étiquetage ainsi que les exigences financières et juridiques. Le programme des foires et des missions pour le Mexique sera élargi, plus de 40 événements y étant ajoutés chaque année. Un programme exhaustif d'ateliers et d'études sectorielles sur le marché sera préparé et mis à jour régulièrement.

Les lois commerciales du Canada en bref

Le Tarif des douanes — L'une des plus vieilles mesures législatives du Canada, le Tarif des douanes expose les taux de droits qui s'appliquent à des milliers de produits et la façon dont ces droits doivent être calculés et perçus. Aussi, il donne la liste des produits dont l'importation est interdite.

La Loi sur les douanes — Cette loi fournit le cadre légal des activités des douaniers canadiens. Elle comporte une vaste gamme de règles détaillées prescrivant la forme et la manière dont des produits peuvent être importés et les droits payés.

La Loi sur les licences d'exportation et d'importation — Cette loi accorde au gouvernement le pouvoir de contrôler l'importation ou l'exportation de certains produits.

La Loi sur les mesures spéciales d'importation — Les dispositions de cette loi permettent aux producteurs canadiens touchés par des importations sous-évaluées ou subventionnées de chercher à obtenir un allègement ou une protection temporaire au moyen de droits antidumping ou compensateurs spéciaux.

La Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur — Cette loi crée le TCCE, un organisme qui a quatre grandes fonctions : déterminer si des produits sous-évalués ou subventionnés importés causent un préjudice aux producteurs canadiens; entendre les appels sur les questions douanières; déterminer si des produits importés en grandes quantités et à de bas prix causent un préjudice grave; et examiner certaines pratiques de passation de marchés. Le TCCE procède aussi à d'autres enquêtes économiques pour le compte du gouvernement, la plupart étant reliées à des questions touchant la politique d'importation.

Ce cha
perme
traitem
les cha

L'a
l'île de
des îles
que les
aux ter
complè

Ce
lib
gé
fac
ma
ca
pré
po
do
ac
de
De
jan

Partie I — Dispositions générales

Chapitre 1 — Objectifs

Ce chapitre expose le cadre et l'objet de l'Accord. En fait, il présente les principes directeurs qui permettent d'interpréter l'Accord dans son ensemble. Ces principes — traitement national, traitement de la nation la plus favorisée et transparence — sont ensuite exposés en détail dans les chapitres qui suivent.

L'article 101 établit la zone de libre-échange — le Canada, les États-Unis (à l'exception de l'île de Guam, du Commonwealth des îles Mariannes septentrionales, des Samoa américaines et des îles Vierges américaines; Porto Rico est inclus dans l'ALENA) et le Mexique — et il indique que les trois pays signataires sont convaincus que l'Accord est compatible avec leurs obligations aux termes de l'article XXIV du GATT. Il souligne leur intention d'établir un accord qui complète le régime commercial global basé sur le GATT et qui lui est compatible.

Fiche documentaire : l'article XXIV de l'Accord général

Cet article assure le fondement, en droit commercial international, des accords de libre-échange et des unions douanières. Les pays membres du GATT sont généralement obligés de traiter toutes les autres parties contractantes de la même façon, c'est-à-dire de leur accorder le traitement de la nation la plus favorisée, à moins qu'elles soient parties à une entente compatible avec l'article XXIV. Dans le cas d'un ALE, les parties doivent éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires sur presque tous leurs échanges commerciaux dans un délai raisonnable et ne pas poser de nouveaux obstacles aux échanges commerciaux de tiers pays. Le GATT doit être informé des ALE conclus et ses membres ont le droit d'examiner les accords pour déterminer s'ils sont conformes aux critères exposés à l'article XXIV et de faire des recommandations de changement si l'Accord ne les respecte pas. Depuis sa création, le GATT a examiné plus de 50 ALE et unions douanières et il n'a jamais rejeté un accord.

L'article 102 expose les objets que vise l'Accord. La plupart de ces objets sont semblables aux intentions politiques figurant dans le préambule, mais il existe une différence importante : les dispositions de l'article 102 sont contractuelles et exposent les obligations générales qui orienteront l'interprétation et la mise en oeuvre du reste de l'Accord. Parmi les obligations spécifiques, on note :

- éliminer les obstacles au commerce des produits et des services et faciliter le mouvement transfrontières de produits et services dans toute la zone de libre-échange;
- favoriser la concurrence loyale dans la zone de libre-échange;
- accroître les possibilités d'investissement dans la zone de libre-échange;
- protéger les droits de propriété intellectuelle;
- établir des procédures efficaces pour la mise en oeuvre et l'application de l'Accord, pour son administration conjointe et pour le règlement des différends;
- créer le cadre d'une coopération trilatérale, régionale et multilatérale plus poussée afin d'élargir les avantages qui découlent de l'Accord.

L'Accord s'inspire d'accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux déjà conclus. À des fins d'interprétation, l'article 103 établit que l'ALENA prévaudra sur d'autres accords en cas d'incompatibilité, sauf disposition contraire. Par exemple, l'article 2103 stipule que les accords fiscaux bilatéraux prévaudront généralement sur les dispositions de l'ALENA, tandis que l'article 104 stipule que les mesures commerciales prises conformément à certains accords en matière d'environnement prévaudront sur l'ALENA.

L'article 105 expose les obligations des gouvernements fédéraux et infranationaux. Comme l'ALE, l'ALENA est un accord conclu entre les gouvernements centraux. Parce que les trois pays sont des fédérations et que certaines des questions visées par l'Accord relèvent de la compétence des États et des provinces, il est important d'indiquer que les gouvernements fédéraux sont responsables de la mise en oeuvre de l'Accord sur leur territoire, y compris par les États et les gouvernements locaux.

Chapitre 2 — Définitions générales

Ce chapitre présente des définitions de termes spécialisés ou importants que l'on retrouve dans l'ensemble de l'Accord, par exemple «territoire». Des définitions plus spécifiques importantes pour l'interprétation des articles sont contenues dans chaque chapitre. Par exemple, le chapitre 2 définit le terme «entreprise» pour l'ensemble de l'Accord, tandis que le chapitre 11 présente des définitions plus précises dans le contexte des investissements.

Partie II — Commerce des produits

Les règles traitant du commerce des produits sont traditionnellement au coeur de tout accord de libre-échange. Les six chapitres de cette partie énoncent les modalités selon lesquelles les produits d'un des pays de la zone de libre-échange auront accès aux autres pays.

Le chapitre 3 énonce les règles de base touchant le traitement national ainsi que les barrières tarifaires et non tarifaires traditionnelles comme les taxes à l'exportation et à l'importation et les restrictions quantitatives, tandis que le chapitre 4 décrit les règles d'origine, d'une importance cruciale, qui permettent de déterminer quels produits donnent droit au traitement en vertu des dispositions tarifaires plus libérales de l'ALENA. Deux annexes du chapitre 3 décrivent les dispositions particulièrement complexes qui s'appliquent aux secteurs de l'automobile et des produits textiles et vêtements, avec des dispositions particulières qui sont importantes pour l'interprétation des règles d'origine.

Le chapitre 5 présente une série d'obligations de procédures concernant l'administration des douanes, qui visent à faire en sorte que les exigences douanières, dans la mesure du possible, faciliteront les flux commerciaux plutôt que de les entraver. Les chapitres 6 et 7 énoncent un certain nombre de règles propres aux secteurs de l'énergie et de l'agriculture, tandis que le chapitre 8 fixe les règles relatives aux mesures de sauvegarde d'urgence. La plupart des dispositions de ces chapitres sont fondées sur des droits et obligations existants du GATT, sur ses codes et ses accords d'application ainsi que sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Les accords de libre-échange devraient avoir pour objectif de libéraliser les échanges, et non de gérer les échanges au détriment de non-membres ou de membres plus faibles. Ils devraient être de portée très large, regrouper les secteurs où la protection est le plus implantée, et couvrir la gamme entière des restrictions du commerce, notamment les droits de douanes, les BNT et le protectionnisme fondé sur les procédures. En même temps, ils devraient exclure les formes de protectionnisme plus subtiles qui s'exercent par des règles d'origine et des dispositions de contenu local trop restrictives. De telles caractéristiques d'exclusion contre les fournisseurs et les investisseurs étrangers au territoire de l'Accord pousseraient les membres de l'Accord à adopter des modes de spécialisation inefficients et les priveraient de sources très précieuses de capitaux extérieurs.

Sylvia Saborio, U.S. Overseas Development Council

Chapitre 3 — Traitement national et accès aux marchés pour les produits

L'un des principaux objectifs du Canada dans les négociations consistait à obtenir un accès libre et sûr au marché mexicain dans le cadre d'un code de conduite clair qui ferait en sorte que les producteurs canadiens puissent profiter des mêmes possibilités que leurs concurrents américains et mexicains dans toute la zone de libre-échange. Ces objectifs ont été largement atteints dans le chapitre sur l'accès aux marchés.

L'article 300 rend les principes fondamentaux de l'accès aux marchés applicables aux dispositions des annexes sur le secteur de l'automobile et le secteur des textiles ainsi qu'à celles des chapitres sur l'énergie et l'agriculture.

L'article 301 incorpore à l'ALENA l'obligation fondamentale du traitement national du GATT. Cela signifie que lorsque des produits ont été importés dans l'un des pays membres, ils ne font pas l'objet de discrimination. Une telle obligation constitue une partie essentielle de tout accord qui élimine des obstacles au commerce, étant donné qu'il empêche leur remplacement par des mesures intérieures favorisant les produits nationaux par rapport aux importations.

L'obligation en question empêche tout pays d'imposer des taxes intérieures, comme des taxes d'accise ou de vente, ou des règlements et des lois concernant l'achat et l'utilisation de façon à exercer une discrimination contre les produits importés. Elle constitue donc une garantie que les produits importés des pays partenaires seront traités de la même façon que les produits d'origine intérieure. Cette mesure aide les producteurs, les commerçants, les investisseurs, les agriculteurs et les pêcheurs à planifier et à investir avec une plus grande confiance.

Le traitement national ne signifie pas que les produits importés doivent être traités de la même façon sur les marchés étrangers qu'ils le sont dans leur pays d'origine. Par exemple, le Canada peut interdire ou limiter la vente d'armes à feu importées, à la condition que la vente d'armes à feu produites dans le pays soit aussi interdite ou limitée. En outre, tous les produits, importés ou nationaux, doivent continuer à répondre aux exigences canadiennes d'étiquetage bilingue, d'emploi du système métrique et autres exigences semblables.

L'ALENA, comme l'ALE, explicite la manière dont l'obligation du traitement national découlant du GATT s'applique aux mesures adoptées par les provinces ou les États (article 301). Il oblige le gouvernement fédéral à faire en sorte qu'une province ou un État n'exerce pas de discrimination contre les produits importés dans le cadre de mesures relevant de sa compétence.

L
aux r
géné
d'éch
.
.
.
L
suivra
Unis.
avec le
base in
Système
traitem
Mexiq
atteint
confor
prévue
Dro
Im
pro
éq
tél
en
Dro
Im
pié
éq
tél
mo
Ac
Les
rer
do
tar
de
éc
l'in
sce

L'ALENA prévoit l'élimination de tous les droits de douane sur les produits qui répondent aux règles d'origine énoncées au chapitre 4 (article 302). Les droits de douane doivent en général être supprimés conformément à l'une ou l'autre des quatre grandes catégories d'échelonnement (qui sont énoncées à l'annexe 302.2) :

- dès l'entrée en vigueur de l'Accord le 1^{er} janvier 1994;
- en cinq tranches annuelles (de 1994 à 1998);
- en dix tranches annuelles (de 1994 à 2003);
- pour un nombre limité de produits délicats, en quinze tranches annuelles (de 1994 à 2008).

L'élimination graduelle des droits de douanes entre le Canada et les États-Unis se poursuivra conformément à l'article 401 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Les taux de base sur lesquels sera calculée l'élimination graduelle des droits sur les échanges avec le Mexique sont ceux qui étaient en vigueur le 1^{er} juillet 1991. Pour le Canada, les taux de base incorporent généralement le Tarif de préférence général (TPG) et, pour les États-Unis, le Système généralisé de préférences (SGP), qui accordent tous deux aux produits mexicains un traitement douanier plus favorable que les taux de la nation la plus favorisée du GATT. Pour le Mexique, le taux de base équivaudra à ses droits à l'importation appliqués en pratique (qui peuvent atteindre 20 p. 100) plutôt que des taux beaucoup plus élevés (jusqu'à 50 p. 100) établis conformément aux obligations qui lui incombent en vertu du GATT. Des règles spéciales sont prévues pour la production en commun.

Élimination graduelle des droits de douanes

Droits de douane mexicains sur les produits canadiens

Immédiate	Cinq ans	Dix ans
produits de poisson	articles de métal	meubles
équipement de télécommunication	certaines machines	produits pharmaceutiques
engrais et soufre	pièces de matériel électrique	jouets

Droits de douane canadiens sur les produits mexicains

Immédiate	Cinq ans	Dix ans
pièces d'ameublement	camions légers	vêtements
équipement de télécommunications	machines-outils	chaussures
machines et équipement	produits en caoutchouc	jouets

Accélération de l'élimination des droits de douanes

Les entreprises canadiennes peuvent s'adapter rapidement à la nouvelle concurrence. Le gouvernement a reçu des demandes visant à réduire les droits de douane plus rapidement. Le Canada et les États-Unis ont déjà négocié des accords tarifaires additionnels qui ont accéléré l'élimination des droits de douane sur plus de 650 positions tarifaires représentant au-delà de 8 milliards de dollars en échanges bilatéraux. La négociation d'un troisième accord est en cours. C'est l'industrie qui en est le maître-d'oeuvre. Si l'on se fie à l'expérience, le même scénario se répétera sous le régime de l'ALENA.

Parce que le Mexique profite du TPG du Canada et que de nombreux produits entrent au Canada en vertu du Pacte de l'automobile, près de 80 p. 100 des produits mexicains arrivent déjà sur le marché canadien en franchise. Le Canada a inclus la plupart des produits dans la catégorie immédiate ou dans la catégorie sur cinq ans et a limité l'élimination graduelle des droits sur dix ans aux produits délicats.

Le chapitre 3 renferme des dispositions permettant l'élimination accélérée des droits de douanes, l'arrondissement des taux et l'évaluation en douane de façon semblable à l'ALE.

L'article 303 représente une amélioration majeure par rapport aux obligations énoncées à l'article 404 de l'ALE au sujet des drawbacks de droits et de programmes semblables comme les zones de libre-échange. À l'article 404 de l'ALE, le Canada et les États-Unis ont convenu d'éliminer le remboursement des droits de douanes perçus sur les matériaux et les composantes lorsqu'ils sont incorporés dans des produits exportés vers l'autre partie après le 1^{er} janvier 1994. Ils ont maintenant convenu de réviser ces dispositions pour permettre une élimination graduelle prolongée des drawbacks existants jusqu'au 1^{er} janvier 1996 pour les échanges entre le Canada et les États-Unis et jusqu'au 1^{er} janvier 2001 pour les échanges entre le Canada et le Mexique. En outre, une forme modifiée de drawbacks continuera de permettre aux fabricants canadiens de pouvoir percevoir un remboursement égal au montant le moindre entre les droits payés sur les intrants importés ou les droits de douane dus sur les exportations du produit final vers les États-Unis ou le Mexique. Afin d'avoir droit à ces avantages, le Mexique devra faire en sorte que la production dans ses *maquiladoras* (zones de libre-échange) soit mise à la disposition de la consommation nationale, pratique qui est actuellement interdite en règle générale. Le drawback reste disponible pour le commerce avec les pays ne faisant pas partie de l'ALENA.

Définitions

Drawback des droits : droits ou taxes à l'importation remboursés en tout ou en partie par un gouvernement lorsque les produits importés sont réexportés ou utilisés dans la fabrication de produits d'exportation.

Restrictions quantitatives : Limites ou contingents explicites portant sur les quantités matérielles de certains produits qui peuvent être importés ou exportés pendant une période déterminée, habituellement mesurées en volume, mais parfois en valeur. Le contingent peut s'appliquer de façon sélective avec des limites variables fixées selon le pays d'origine, ou à l'échelle mondiale, en ne précisant que la limite totale, ce qui tend à favoriser des fournisseurs plus efficaces. Les contingents sont souvent administrés au moyen d'un système d'octroi de licences.

Évaluation en douane : Détermination par les fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises importées afin de fixer le montant des droits exigibles. Le Code de l'évaluation en douane du GATT oblige les gouvernements à utiliser la valeur transactionnelle des produits importés ou le prix effectivement payé ou à payer comme base principale d'évaluation des produits pour les fins de douane.

Il existe trois exceptions à l'obligation générale à l'égard des drawbacks (annexe 303.6) : les drawbacks intégraux seront toujours permis sur les agrumes comme les citrons et les oranges. En outre, les droits payés sur les tissus importés et utilisés pour faire des vêtements qui seront réexportés vers l'autre pays peuvent être recouverts si ces vêtements ne donnent pas droit à un traitement douanier préférentiel lorsqu'il est échangé entre les États-Unis et le Canada. Les règles d'origine établissent des contingents pour le traitement douanier préférentiel pour les vêtements faits à partir de tissus ou de fibres importés. Si les échanges devaient augmenter au-delà de ces niveaux, les fabricants canadiens qui utilisent des tissus ou des fibres importés pourront demander un drawback des droits canadiens payés sur les tissus qui sont incorporés dans les vêtements exportés vers les États-Unis. Enfin, le programme de réexportation du sucre des États-Unis est exempté pour les exportations vers le Canada et le Mexique.

Les articles 304 à 307 sont fondés sur les articles 404 et 405 de l'ALE et exigent l'élimination des remises de droits qui sont basées sur des prescriptions de résultats. L'Accord prévoit l'élimination des remises lorsque celles-ci sont liées à des prescriptions particulières de résultats comme la production dans un pays ou l'exportation vers un autre pays. Comme dans l'ALE, un certain nombre de programmes particuliers font l'objet de droits acquis, y compris les échanges dans le secteur automobile. Les articles 305 à 307 énoncent des règles détaillées pour l'admission temporaire en franchise de produits et pour d'autres circonstances où, par exemple, les droits ne sont perçus que sur la valeur du travail fait dans un pays, comme des réparations.

En vertu de l'article 308, les trois pays ont convenu de réduire, sur dix ans, leurs taux de droit de la nation la plus favorisée à l'égard des ordinateurs, de la plupart des périphériques d'ordinateurs et des pièces d'ordinateurs pour correspondre au taux courant le plus bas dans les trois pays. Par conséquent, au bout de dix ans, une règle d'origine ne sera plus nécessaire pour de tels produits.

Créneau commercial au Mexique : les produits de consommation

Les importations de produits de consommation augmentent, surtout dans la mode, les nouveautés, la technologie de pointe, les articles de promotion, de spécialité ou à faible volume, et les articles de loisir et de sport.

Quelque 70 p. 100 des 85 millions d'habitants du Mexique ont moins de 30 ans. Cette jeune population urbaine en croissance, qui a des revenus de plus en plus élevés grâce à une amélioration des conditions économiques, a une confiance marquée envers les produits importés, à cause des restrictions à l'importation et de l'image favorable de ces produits.

Les importations totales de produits de consommation ont atteint 7,5 milliards de dollars en 1991, soit quelque 20 p. 100 de la consommation totale. En ce qui concerne les bonnes perspectives pour les entreprises canadiennes dans ce domaine, on peut mentionner les bijoux, les accessoires, les vêtements, les fourrures, les produits médicaux et pharmaceutiques, les savons et articles de toilette, les jouets et jeux, les articles de sport, les livres, la papeterie et les produits connexes, les articles de table, les articles de cadeau, les articles de bois et les meubles.

Définitions : le tarif douanier

Le tarif douanier est au coeur de la politique commerciale traditionnelle. Il s'agit d'une taxe sur les importations qui fixe le taux auquel les marchandises importées sont taxées. Le terme «tarif douanier» désigne habituellement une liste d'articles avec le taux de droits de douane à payer au gouvernement pour leur importation. Il existe diverses formes de droits de douane, notamment :

Droit ad valorem — droit calculé en fonction d'un pourcentage de la valeur des marchandises dédouanées : un droit ad valorem de 15 p. 100 équivaut donc à 15 p. 100 de la valeur en douane.

Droit spécifique — droit établi en fonction d'une unité matérielle, telle qu'un certain nombre de cents par litre.

Droit composite — combinaison d'un droit ad valorem et d'un droit spécifique, ou disposition selon laquelle un droit ad valorem ou un droit spécifique s'appliquera, selon le plus élevé des deux. Un tel droit est aussi appelé «droit mixte».

Contingent tarifaire — application d'un taux tarifaire plus élevé pour les biens importés après qu'une quantité déterminée de l'article soit entrée dans le pays au taux tarifaire habituel dans une période déterminée.

Taux consolidé — taux qui ne peut pas augmenter au-delà d'un niveau convenu, habituellement le taux de la nation la plus favorisée découlant des négociations du GATT et incorporé par la suite pour faire partie intégrante de la liste des concessions d'un pays. Si un membre du GATT perçoit des droits à un niveau plus élevé que son taux consolidé, les anciens bénéficiaires du taux qui était le plus bas ont le droit de faire usage de rétorsion sur une valeur équivalente des exportations du pays en infraction ou de recevoir une compensation. La compensation prend habituellement la forme de taux réduits sur d'autres produits qu'ils exportent vers le pays en infraction.

Tarif général — tarif qui s'applique aux pays qui ne profitent pas du traitement douanier préférentiel ou du droit de la nation la plus favorisée. Lorsque le taux du tarif général diffère du taux de la NPF, le taux du tarif général est généralement plus élevé.

Progressivité tarifaire — situation où les droits sur les produits manufacturés sont relativement élevés, les droits sur les produits semi-transformés sont modérés et les droits sur les matières premières sont nuls ou très faibles. On dit qu'une telle progressivité décourage le développement d'industries manufacturières dans les pays en développement.

Tarif douanier — liste détaillée des droits d'importation applicables à chaque produit qu'un pays importe.

Sources : Michael Hart, *Trade Why Bother?*; USTR, *A Preface to Trade*

L'article 309 reproduit en grande partie l'article 407 de l'ALE qui incorpore les obligations du GATT en matière de restrictions à l'importation et à l'exportation. À moins d'être explicitement permises en vertu de l'ALENA, les restrictions quantitatives existantes doivent être éliminées. L'effet pratique en est que le Mexique devra éliminer pratiquement toutes les restrictions

quantitatives qui lui restent. Les exemptions qui restent à cette obligation générale sont énumérées à l'annexe 301.3. Pour le Canada, l'annexe reproduit les dispositions de l'article 1203 de l'ALE concernant les restrictions à l'exportation des billes de bois et du poisson non transformé. Afin que le Canada ne subisse pas une érosion de ses droits en vertu de l'article XI du GATT de maintenir les contingents d'importation sur les produits faisant l'objet de la gestion des approvisionnements, les dispositions de l'article 703 au chapitre 7 (sur l'agriculture) prévaudront sur cet article.

L'article 310 incorpore l'article 403 de l'ALE qui interdit l'adoption de nouvelles redevances douanières comme les frais d'administration à l'égard des marchandises, et qui exige l'élimination graduelle des redevances existantes. Les frais d'administration des États-Unis à l'égard des marchandises seront éliminés pour le Canada le 1^{er} janvier 1994 et abolis graduellement pour le Mexique d'ici le 30 juin 1999. Le Canada n'impose pas de telles redevances.

Les États-Unis et le Mexique exigent le marquage du pays d'origine des importations. L'annexe 311 énonce les règles concernant le marquage, ce qui donne aux producteurs canadiens une plus grande certitude pour pouvoir répondre à ces exigences.

Les articles 312 et 313 sont fondés sur les articles 805 et 806 de l'ALE. Le premier exige que les parties éliminent toute exigence de mélange touchant les alcools importés et nationaux. Le deuxième concerne la reconnaissance mutuelle de produits distillés distinctifs. Les trois pays reconnaissent désormais le whisky Bourbon et le Tennessee Whiskey comme des produits distinctifs des États-Unis, le whisky canadien comme un produit distinctif du Canada et la tequila et le mezcal comme des produits distinctifs du Mexique.

L'article 314 reprend l'article 408 de l'ALE au sujet des taxes à l'exportation. Ni le Canada ni les États-Unis n'appliquent de taxes à l'exportation dans le cadre de leurs politiques générales. Toutefois, le Mexique a, dans le passé, utilisé de façon poussée de telles mesures dans le cadre de son régime de contrôle des prix. L'article 314 interdit explicitement les taxes ou les droits à l'exportation sur les échanges bilatéraux à moins que la même taxe ne s'applique aux mêmes produits destinés à la consommation intérieure, tandis que l'annexe 314 accorde des droits acquis à un nombre limité de taxes à l'exportation existantes qui sont liées aux contrôles des prix des aliments au Mexique.

L'article 315 est semblable à l'article 409 de l'ALE et aux articles XI et XX du GATT. Les obligations du GATT tiennent compte du fait que peuvent se produire des circonstances où des restrictions à l'exportation peuvent être nécessaires. Ces circonstances comprennent notamment des situations d'insuffisance de l'offre, d'économie des ressources naturelles lorsque la production ou la consommation intérieure est aussi limitée et de restrictions imposées de concert avec des plans de stabilisation des prix intérieurs. L'article exige que les restrictions à l'exportation à de telles fins ne perturbent pas les voies commerciales normales.

Par exemple, les producteurs canadiens d'acier utilisent d'énormes quantités de charbon cokéifiable de la Pennsylvanie à la fois parce qu'il convient de façon idéale à la fabrication d'acier et parce que sa situation géographique est avantageuse. L'article 315 empêche les États-Unis de limiter de façon arbitraire l'accès à ce charbon à moins que des restrictions soient aussi imposées de façon proportionnelle à son utilisation par les producteurs américains. Même dans ce cas, les États-Unis doivent user de mesures qui perturbent le moins possible les échanges établis.

L'ALENA crée pour la première fois un Comité du commerce des produits (article 316) pour se pencher sur l'ensemble des questions d'accès aux marchés, ce qui devrait limiter les problèmes qui peuvent se présenter dans l'administration de ce chapitre en particulier et dans le mouvement des produits dans l'ensemble de la zone de libre-échange de façon plus générale. L'article 318 renferme des définitions portant sur des éléments comme les films publicitaires et les droits de douanes.

Créneau commercial : le secteur de l'automobile et des transports

Depuis quatre ans, le Canada a accru de façon régulière sa part du secteur protégé du matériel de transport du Mexique. Les entreprises canadiennes devraient obtenir de bien meilleurs résultats grâce aux modalités d'accès préférentielles rendues possibles par l'ALENA. Tandis que les exportations de pièces d'automobiles ont progressé de 52 millions de dollars en 1988 à 83 millions de dollars en 1991, les exportations de véhicules sont restées faibles parce que le marché mexicain a été en grande partie fermé.

En vertu de l'ALENA, les restrictions à l'importation seront abolies, ce qui offrira des débouchés pour l'exportation de pièces et de véhicules. Le marché mexicain des pièces d'automobiles est celui qui croît le plus rapidement en Amérique du Nord et, selon des estimations prudentes, sa croissance annuelle sera supérieure à 7 p. 100. Avec une rapide croissance urbaine dans tous les grands centres, la demande de matériel et de services de transport urbain fiables et propres pour l'environnement devrait aussi augmenter.

Le Mexique a entrepris un programme majeur de modernisation de son infrastructure (aéroports, chemins de fer, routes et transport en commun) avec la participation du secteur privé. Ce programme offre d'importants débouchés pour les rails d'acier, les locomotives, le matériel roulant, les machines d'entretien des voies et la réparation et la remise en état du matériel roulant, des autobus et des camions, domaines pour lesquels le Canada a une compétence reconnue à l'échelle internationale.

Com

Pour le
et comp
commen
ont à to
grandes
mexicain
du Nord
américai
Canada
canadien

En
américai
les pièce
que les
entrepr
bénéfici

Les
selon le

-
-
-
-
-

6)
es
le
le.
et

Annexe 300-A — Commerce et investissement dans le secteur de l'automobile

Pour le Canada, un objectif crucial des négociations consistait à obtenir des dispositions satisfaisantes et compatibles avec les exigences du Pacte de l'automobile, en ce qui concerne la libéralisation du commerce dans le secteur des produits automobiles avec le Mexique. Diverses mesures du Mexique ont à toutes fins utiles fermé l'industrie automobile mexicaine à la concurrence étrangère. Cinq grandes entreprises de montage (GM, Ford, Chrysler, Nissan et Volkswagen) participent au marché mexicain, mais ont été largement empêchées de rationaliser leur production à l'échelle de l'Amérique du Nord. Des pièces produites et des véhicules montés au Mexique se retrouvent sur les marchés américain et canadien. Près de 90 p. 100 des importations mexicaines d'automobiles entrent déjà au Canada en franchise en vertu du Pacte de l'automobile. Jusqu'ici, une faible partie de la production canadienne et américaine a été exportée vers le Mexique.

En vertu de l'ALENA, le marché mexicain fermé s'ouvrira à la concurrence nord-américaine sur une période de transition de dix ans. En fait, à la fin de la période de transition, les pièces et les véhicules produits au Canada profiteront du même accès au marché mexicain que les pièces et les véhicules mexicains ont depuis longtemps au marché canadien. Les entreprises établies au Canada pourront participer pleinement au marché mexicain en bénéficiant du même traitement national que les «fournisseurs nationaux» de pièces.

Les droits de douane du secteur de l'automobile du Mexique seront éliminés graduellement selon le calendrier suivant (appendice 300-A.2) :

- réduction immédiate de 50 p. 100 des droits de douane sur les voitures de tourisme et élimination graduelle du reste des droits de douane en tranches égales sur dix ans;
- réduction immédiate de 50 p. 100 des droits de douane sur les camions légers et élimination graduelle du reste des droits de douane en tranches égales sur cinq ans;
- élimination graduelle des droits de douane sur tous les autres véhicules en tranches égales sur dix ans;
- élimination immédiate des droits de douane sur certaines pièces d'automobiles et élimination graduelle des droits sur la plupart des autres pièces sur cinq ans, et sur une faible proportion de celles-ci sur dix ans;
- élimination graduelle des restrictions à l'importation des voitures usagées après 25 ans, c'est-à-dire sur dix ans, de 2009 à 2019 (appendice 300-A.1.4). (Les restrictions canadiennes sur les importations de voitures usagées des États-Unis seront éliminées le 1^{er} janvier 1994 aux termes de l'ALE.)

duits

L'ALENA introduit une nouvelle règle d'origine basée sur le coût net avec des exigences de teneur en valeur régionale pour les produits du secteur de l'automobile (chapitre 4). Après une période d'entrée en vigueur échelonnée sur huit ans, l'ALENA exigera un niveau plus élevé de teneur nord-américaine : 62,5 p. 100 pour les automobiles et les véhicules légers et leurs moteurs et transmissions, et 60 p. 100 pour les autres véhicules, leurs moteurs et transmissions ainsi que pour les autres pièces d'automobiles. En outre, on suivra la valeur des pièces provenant de l'extérieur du territoire de l'ALENA pour assurer un calcul plus exact de la teneur nord-américaine. La période d'adoption graduelle sur huit ans permettra aux producteurs de faire les ajustements nécessaires dans leurs activités nord-américaines sur deux cycles de modèles de manière à tirer avantage des dispositions de libéralisation du commerce de l'ALENA. Les nouvelles règles d'origine ont été rédigées en partie pour faire en sorte que ne se reproduisent plus les problèmes comme les différends mettant en cause GM-CAMI et Honda. GM pourra importer des véhicules de CAMI au Mexique à des taux préférentiels si ces véhicules respectent les règles d'origine. CAMI aura le même accès aux États-Unis qu'il avait en vertu de l'ALE.

L'ALENA (appendice 300.A.2.6) donne aux fournisseurs de pièces indépendants mexicains l'assurance que les achats de pièces ne tomberont pas sous les niveaux atteints en 1991-1992 (plus un pourcentage de croissance du marché). Ces sauvegardes seront toutefois abolies graduellement sur 10 ans, alors que les sauvegardes du Pacte de l'automobile (qui établissent un ratio production-ventes pour les véhicules et une exigence de valeur ajoutée canadienne) restent en place.

Fiche documentaire : l'industrie automobile canadienne

L'industrie automobile est l'une des plus importantes industries d'Amérique du Nord et donne de l'emploi à plus de 225 000 Canadiens dans la fabrication (137 000) et la vente (90 000). Elle compte pour quelque 4 p. 100 du PIB du Canada et ses exportations représentent 32 p. 100 des exportations manufacturières du Canada.

La performance est cruciale à la santé de nombreux autres secteurs comme l'acier, le textile, l'électronique et le caoutchouc. Grâce au Pacte de l'automobile entre le Canada et les États-Unis, l'industrie fonctionne de façon intégrée au Canada et aux États-Unis depuis 1965, ce qui procure un avantage économique considérable au Canada central. Le Canada exporte chaque année 85 p. 100 de sa production de véhicules et 90 p. 100 de sa production de pièces, presque entièrement vers les États-Unis. Le Canada a reçu une part accrue de la production nord-américaine (Canada-États-Unis) tant pour l'assemblage (qui a progressé de 14,5 p. 100 en 1981 à 17,5 p. 100 en 1991) que pour les pièces (qui est passée à 11 p. 100 en 1991, contre 5 p. 100 en 1981).

Traditionnellement, l'industrie automobile était répartie en deux grands segments : les véhicules fabriqués outre-mer et ceux fabriqués en Amérique du Nord. Les fabricants étrangers du Japon et de Corée, ont commencé leurs activités au Canada peu après que le gouvernement et l'industrie du Japon eurent accepté des restrictions volontaires aux exportations en 1981. Afin de stimuler davantage les investissements étrangers, le gouvernement canadien a établi un programme de remise des droits de douane, basé sur la production, qui fait abaisser les droits de douane d'un dollar pour chaque dollar dépensé en contenu canadien. Dans l'ensemble, la production canadienne est orientée vers les camions légers et les voitures de tourisme. Le coût plus bas de la main-d'oeuvre canadienne a aussi encouragé la production au Canada.

Malgré la réorganisation de l'industrie nord-américaine et l'arrivée des sociétés étrangères, la pénétration des exportations, jusqu'à tout récemment, a été élevée. En 1990, environ 31 p. 100 des véhicules vendus au Canada étaient des véhicules importés, contre 11 p. 100 en 1979. Environ un tiers de ceux-ci provenaient de ce qu'il est convenu d'appeler les «importations captives», à l'initiative des trois grands fabricants nord-américains (GM, Ford et Chrysler).

Annexe 300-B — Produits textiles et vêtements

Fiche documentaire : les industries canadiennes du textile et du vêtement

Les industries canadiennes du textile et du vêtement demeurent une source d'emploi importante pour les Canadiens, particulièrement à Montréal, à Toronto et à Winnipeg. En 1991, l'industrie du textile, qui transforme les fibres naturelles, synthétiques et artificielles en étoffes, fils et tissus utilisés dans la fabrication de vêtements, de matières de rembourrage, de linge de maison, etc., employait 44 500 personnes, réparties dans quelque 1 060 établissements. La moitié de sa production est utilisée ici-même au Canada, notamment par les fabricants de vêtements.

L'industrie du vêtement regroupe plus de 2 000 entreprises qui emploient quelque 90 000 personnes. À Montréal et à Winnipeg, cette industrie assure 18 et 17 p. 100, respectivement, de tous les emplois du secteur manufacturier. En 1991, la production totale de cette industrie se chiffrait à plus de 5 milliards de dollars. Les exportations comptaient pour 10 p. 100 de ce chiffre et les États-Unis en constituaient le principal destinataire. Une des caractéristiques de cette industrie est qu'elle se compose d'un grand nombre de petits établissements dont l'effectif est inférieur à 50 employés. À noter que le Canada enregistre un excédent commercial avec les États-Unis dans le secteur du vêtement, ses exportations vers ce pays ayant plus que doublé depuis 1988. Par exemple, grâce à des campagnes de publicité «ciblées», les ventes canadiennes de complets pour hommes sur le marché américain dépassent celles de tous les autres pays, sauf l'Italie.

Les importations mexicaines de vêtements, y compris les vêtements confectionnés dans les maquiladoras, ne représentent que 0,5 p. 100 du marché canadien des vêtements importés. L'industrie mexicaine du vêtement produit des articles bon marché et bas de gamme, contrastant en cela avec l'industrie canadienne, qui fait une place de plus en plus grande aux vêtements de grande qualité portant la griffe d'un couturier, pour lesquels sont mises à contribution les nouvelles technologies, telle la conception assistée par ordinateur.

Bien qu'elle soit plus efficiente que par le passé, cette industrie demeure fortement axée sur la main-d'oeuvre, ce qui la rend vulnérable à la concurrence des pays disposant d'une main-d'oeuvre peu coûteuse. Pour protéger le marché canadien de l'emploi, le gouvernement a fixé des contingents qui visent 90 p. 100 des importations en provenance des pays à main-d'oeuvre bon marché. Les droits de douane actuellement imposés par le Canada sur les importations de textiles et de vêtements varient de 20 à 25 p. 100.

L'ALE prévoyait une période d'adaptation maximale de dix ans pour l'élimination de tous les droits de douane sur les textiles (les produits bénéficieront de la franchise à compter du 1^{er} janvier 1998); pour les textiles, la période d'adaptation est de huit ans. L'ALE prévoyait en outre des contingents tarifaires, selon lesquels certains vêtements, tissus et articles confectionnés non conformes aux règles d'origine bénéficient néanmoins de préférences tarifaires. Lorsqu'il s'est engagé dans les négociations devant mener à la signature de l'ALENA, le Canada poursuivait un double objectif, à savoir :

- préserver l'accès du Canada au marché américain; et
- prévoir une période de transition suffisante avant la libéralisation complète de l'accès des entreprises mexicaines au marché canadien.

Pour l'essentiel, ces deux objectifs ont été atteints. L'élimination des droits applicables au commerce entre le Canada et les États-Unis se poursuit selon le calendrier prévu par l'ALE. Le drawback total des droits de douane ne sera pas aboli le 1^{er} janvier 1994, comme le prévoyait l'ALE, mais sera prolongé de deux années, soit jusqu'au 1^{er} janvier 1996. À compter de cette date, un système de drawback partiel (article 303) sera mis en place. Il réduira les coûts des matières premières des fabricants canadiens qui demeureront tenus d'acquitter des droits sur leurs exportations vers le Mexique et les États-Unis. L'Accord prévoit en outre le maintien, pour une période indéterminée, du drawback total des droits de douane à l'égard du commerce canado-américain de vêtements admissibles au taux NPF. Quant aux droits touchant le commerce Canada-Mexique, ils seront progressivement éliminés sur une période de dix ans pour les vêtements (qui deviendront exempts de droits le 1^{er} janvier 2003) et de huit ans pour la plupart des textiles (dont le commerce se fera en franchise à compter du 1^{er} janvier 2001). L'industrie du vêtement est le secteur qui bénéficiera de la période de transition la plus longue pour l'élimination progressive des droits de douane entre le Canada et le Mexique.

La règle fondamentale, applicable «au niveau de la fibre», dite également «règle de la triple transformation», exige qu'un textile ou un vêtement ait été confectionné à partir de fibres produites par une des Parties à l'ALENA (fibres originaires) pour jouir du traitement préférentiel prévu par l'Accord. Cette règle comprend toutefois des exceptions qui donnent la souplesse nécessaire pour parer à certaines circonstances particulières. Ainsi, les règles d'origine, telles qu'énoncées au chapitre 4 de l'ALENA, admettent un certain nombre de cas de transformation unique, tandis que la règle *de minimis*, énoncée à l'article 405, rend admissibles à un traitement tarifaire préférentiel des fabricants qui en seraient normalement exclus en vertu des règles de la double et de la triple transformation, pour autant que leurs produits ne contiennent que des quantités minimales de fils et de tissus dits «non originaires». L'annexe 300-B établit en outre des niveaux de préférence tarifaire (NPT), selon lesquels des quantités déterminées de produits textiles et de vêtements coupés et confectionnés en Amérique du Nord pourront jouir d'un traitement tarifaire préférentiel, même s'ils ne respectent pas les règles d'origine.

La règle fondamentale comporte de nombreuses exceptions qui tiennent compte du caractère spécialisé de l'industrie canadienne du textile et du vêtement. Celles-ci répondent aux préoccupations et aux intérêts des entreprises canadiennes, et représentent une amélioration importante par rapport à l'ALE. Elles prévoient notamment ce qui suit :

- le NPT américain à l'égard des importations canadiennes de fil correspond à quatre fois le niveau des exportations canadiennes de fil vers les États-Unis en 1991 (à 10,7 millions de kilogrammes);

- le NPT établi par les États-Unis à l'égard des tissus et articles confectionnés importés du Canada est maintenant près de trois fois supérieur à celui prévu par l'ALE (de 25 millions à 65 millions d'équivalents-mètres carrés [EMC]);
- le NPT américain à l'égard des importations de vêtements en tissu autre qu'en laine en provenance du Canada a été doublé, passant de 42 millions à 80 millions d'EMC (et à 88 millions d'EMC en 1999), un niveau deux fois supérieur à celui des exportations de vêtements en laine vers les États-Unis en 1991;
- le NPT américain applicable aux vêtements en laine sera augmenté de 6 p. 100 sur cinq ans (de 5,1 millions d'EMC, aux termes de l'ALE, à 5,3 millions d'EMC en 1999, aux termes de l'ALENA). Il s'agit là d'un niveau 60 p. 100 supérieur aux exportations totales de vêtements en tissu autre qu'en laine à destination des États-Unis en 1991.

Les NPT ont été assortis d'une disposition sur la «pénurie» qui leur confère encore plus de valeur. Conformément à cette disposition, les vêtements confectionnés à partir de tissus ou de fils dont la disponibilité est limitée seront soustraits à l'application des règles d'origine. Figurent sur la liste de tels produits la soie, le lin, le velours de coton à fines côtes, la velvétine, le Harris tweed, de même qu'un éventail de tissus pour chemises. Une clause de révision permet d'ajouter d'autres produits à cette liste.

La section 4 énonce des mesures de sauvegarde qui s'appliqueront uniquement pendant la période de transition aux produits visés par l'annexe. Advenant le cas où les importations de produits textiles ou de vêtements connaîtraient une hausse telle qu'elles causent un préjudice grave aux producteurs nationaux de produits directement en concurrence, le pays importateur pourrait imposer des restrictions temporaires aux importations. Ce droit est cependant soumis à des conditions et limitations dont l'objet est de protéger les investisseurs qui auraient entrepris, à la faveur de l'ALENA, de restructurer leurs activités en fonction de nouveaux axes régionaux.

Le Sous-comité de l'étiquetage des produits textiles, constitué en vertu de l'Accord, est chargé de trouver des moyens de supprimer les obstacles au commerce résultant de prescriptions divergentes en matière d'étiquetage. Son travail consiste notamment à établir des règles uniformes quant aux instructions sur l'entretien et à la composition en fibres devant figurer sur les étiquettes permanentes apposées sur les produits textiles; à trouver des façons uniformes et acceptables de fixer les étiquettes; à élaborer un système commun de tailles et de pointures; à harmoniser la terminologie utilisée sur les étiquettes, notamment au chapitre de la composition en fibres; et à établir un vocabulaire commun de pictogrammes et autres symboles.

Le Canada aurait souhaité des dispositions plus simples et plus libérales pour régir le commerce des produits textiles et des vêtements. Mais les fabricants canadiens tireront davantage profit de l'Accord qu'en vertu de l'ALE ou du GATT, malgré la complexité des règles d'origine et le fait qu'elles ne soient pas parfaitement accordées à la production spécialisée du Canada. Les contingents ont été suffisamment augmentés pour permettre au Canada d'exploiter les nouveaux débouchés qu'offriront les États-Unis et le Mexique. Entretemps, la section 7 prévoit un examen sur cinq ans des règles d'origine applicables aux textiles et aux vêtements.

Créneau commercial au Mexique : la technologie et les équipements industriels

Ce marché devrait connaître une croissance soutenue au cours des cinq prochaines années, car les fabricants mexicains chercheront à améliorer leur productivité afin d'être davantage compétitifs sur les marchés intérieur et extérieur.

La demande de machines-outils, de machines pour le travail du métal, de matériel et d'équipements de transformation du plastique, d'équipements de manutention et autres équipements de production semblables devrait dépasser 6 milliards de dollars en 1994, les importations comblant la majeure partie des besoins. Le succès de la foire industrielle canadienne tenue en janvier 1992 à Monterrey a donné un avant-goût des avantages que peut offrir l'ALENA aux exportateurs canadiens de ce secteur.

Les règle
sur la qu
traiteme
pays cor
«originai
qui ont
libre-éch

En r
atteindre

- é
- c
- H
- é
- l
- a
- v
- t

En a
éviter et
à élaboré
l'admini
confianc
remplace

L'art
doit réus

- i
- é
- s
- c
- c
- a

Chapitre 4 — Règles d'origine

Les règles d'origine sont une partie essentielle de tout accord de libre-échange. Elles servent de base sur laquelle les fonctionnaires des douanes peuvent déterminer si les produits donnent droit au traitement tarifaire libéralisé prévu dans l'Accord. En vertu d'un accord de libre-échange, chaque pays conserve son tarif extérieur et le traitement préférentiel est accordé uniquement aux produits «originaires» d'un pays membre. Essentiellement, les règles d'origine assurent que seuls les produits qui ont fait l'objet d'une activité économique substantielle à l'intérieur des limites de la zone de libre-échange sont admissibles aux conditions commerciales libéralisées créées par l'ALENA.

En rédigeant les règles d'origine, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont cherché à atteindre trois grands objectifs de base :

- établir des règles claires qui rendraient l'origine des produits certaine et prévisible aux yeux des producteurs, des exportateurs et des importateurs, et qui permettraient de régler les problèmes éprouvés avec les règles d'origine de l'ALE;
- éviter d'imposer des fardeaux inutiles aux exportateurs et aux importateurs réclamant les avantages prévus en vertu de l'ALENA; et
- assurer que les avantages de l'ALENA sont accordés seulement aux produits qui proviennent des pays de l'ALENA et non pas aux produits fabriqués ailleurs et légèrement transformés en Amérique du Nord.

En atteignant ces trois objectifs, en ajoutant des procédures grandement améliorées pour éviter et régler les différends qui peuvent survenir dans l'application des règles, et en s'engageant à élaborer des règlements communs pour régir minutieusement l'interprétation, l'application et l'administration des règles, le Canada, les États-Unis et le Mexique aideront l'industrie à avoir confiance dans les conditions commerciales libéralisées de l'ALENA. Les nouvelles règles remplacent complètement les règles de l'ALE.

L'article 401 établit la règle de base. Pour avoir droit au traitement préférentiel, un produit doit réussir certains tests :

- il doit être entièrement obtenu à l'intérieur des limites de la zone de libre-échange ou être entièrement produit à partir de matières originaires de cette zone; ou
- s'il incorpore des intrants provenant d'ailleurs qu'en Amérique du Nord, le produit final doit subir le changement de classification tarifaire applicable figurant à l'annexe 401; et
- certains produits doivent, dans des cas précis, faire l'objet d'un des deux calculs de la valeur ajoutée en Amérique du Nord prévus dans l'ALENA et respecter les proportions fixées.

Règles d'origine

Il s'agit peut-être de l'aspect le plus important d'un accord de libre-échange. Les règles d'origine représentent les dispositions utilisées pour différencier les produits fabriqués dans un pays des produits fabriqués dans un autre aux fins du calcul des droits de douane appropriés.

Il y a trois grandes catégories de produits. Il y a ceux qui proviennent entièrement d'un pays (par exemple, les pommes de terre cultivées dans le jardin, les billes de bois coupées dans la forêt, le poisson pris dans les lacs ou le pétrole ou le gaz extrait du sol). Ce sont clairement des produits «originaires». Deuxièmement, il y a les produits fabriqués à partir de pièces et de matières provenant entièrement de la zone de libre-échange, tel que l'acier fabriqué au Canada à partir du minerai de fer, du charbon à coke et de divers alliages des États-Unis. Enfin, il y a les produits qui incorporent des matières importées d'un tiers pays, c'est-à-dire d'un pays qui ne fait pas partie de la zone de libre-échange. Pour que ces derniers produits soient considérés comme originaires, les matières importées doivent être transformées dans les limites de la zone de libre-échange en un produit nouveau et différent.

Il y a deux grandes façons d'envisager la transformation substantielle : subjectivement, au cas par cas ou objectivement, en conformité avec les règles prescrites. Tant l'ALE, que l'ALENA, abordent la transformation substantielle selon une approche objective, fondée sur des règles.

L'approche fondée sur des règles comportent deux méthodes, qui sont toutes deux utilisées dans l'ALENA et dans l'ALE.

a) Changement dans la position tarifaire, dans lequel on dit exactement au fabricant quels changements devront être apportés aux matières importées pour que le produit soit considéré comme transformé substantiellement. Les changements requis sont prescrits en application des chapitres, positions et sous-positions du Système harmonisé. Cette méthode est simple et facile à utiliser et s'appliquera à la plupart des cas. Dans quelques cas, cependant, par exemple dans le cas de la détermination du contenu des automobiles, une prescription de teneur additionnelle doit aussi être respectée.

b) Prescription de teneur, c'est-à-dire qu'une certaine fraction de la valeur du produit doit être constituée de valeur ajoutée produite en Amérique du Nord. Cette méthode est souple et permet aux fabricants de satisfaire à la prescription de teneur de plusieurs façons, mais elle les oblige à tenir des registres des coûts comme preuve et à énumérer de façon précise les coûts admissibles.

Dans la rédaction du texte détaillé de ces règles, les négociateurs ont sensiblement réduit le nombre de produits à soumettre à un calcul de la valeur ajoutée. Cette exigence s'applique maintenant uniquement aux catégories de produits sensibles ou dans les cas où un test de changement de classification tarifaire n'est pas faisable, par exemple dans les cas où le produit final et ses composantes sont classifiés dans la même position tarifaire.

Afin de simplifier les procédures relatives aux produits qui sont presque entièrement faits à partir de matières originaires de l'ALENA, l'Accord prévoit une *règle de minimis*. Grâce à cette amélioration par rapport à la règle de l'ALE, les produits qui ne réussiraient pas le test de

changement de classification tarifaire pourraient encore, dans la plupart des cas, être admissibles comme produits originaires de l'ALENA si la valeur des matières non originaires de l'ALENA utilisées dans leur production n'est pas supérieure à 7 p. 100 de la valeur du produit fini.

Valeur transactionnelle et coût net

Selon la méthode de la valeur transactionnelle, on soustrait la valeur des matières non originaires utilisées pour produire un produit de la valeur «transactionnelle», c'est-à-dire du prix effectif payé au producteur. Le reste est ensuite divisé par la valeur transactionnelle pour obtenir le pourcentage requis de teneur nord-américaine — soit 60 p. 100 dans la plupart des cas.

x = valeur transactionnelle

$$\frac{x-y}{x} = z$$

y = valeur des matières non originaires d'Amérique du Nord

z = pourcentage de teneur nord-américaine

Selon la méthode du coût net, on commence avec le coût total d'un produit dont on soustrait une série de coûts non admissibles — redevances, frais d'expédition et d'emballage, frais de promotion des ventes et frais de commercialisation — pour obtenir le coût net. Le coût des matières non originaires d'Amérique du Nord est ensuite soustrait du coût net et le reste est divisé par le coût net pour obtenir le pourcentage requis de teneur ALENA — soit 50 p. 100 pour la plupart des produits.

a = coût total

$$\frac{(a-b)-c}{(a-b)} = z$$

b = coûts non admissibles

c = valeur des matières non originaires d'Amérique du Nord

z = pourcentage de teneur nord-américaine

Pour éviter des calculs de valeur ajoutée fastidieux, l'Accord permet aux importateurs de choisir entre le test du coût net ou le test de la valeur transactionnelle. Dans la plupart des cas, les fabricants préféreront la méthode plus simple de la valeur transactionnelle. Toutefois, dans le cas des produits du secteur de l'automobile, des chaussures et de quelques autres produits pour lesquels un test distinct de teneur en valeur est nécessaire, ou des produits pour lesquels on ne peut pas calculer la valeur transactionnelle, par exemple, parce que l'importateur et l'exportateur sont liés, la méthode du coût net doit être utilisée.

Pour quelques secteurs, des règles spéciales ont été élaborées afin de tenir compte des caractéristiques de production et de commerce de ces secteurs. Il s'agit plus précisément des secteurs suivants.

- **Produits du secteur de l'automobile** — Pour être admissibles au traitement tarifaire de l'ALENA, les voitures, camions légers et leurs moteurs et transmissions doivent avoir, selon la formule du coût net, un contenu nord-américain d'au moins 62,5 p. 100, tandis que les autres véhicules et les autres pièces doivent avoir un contenu nord-américain d'au moins 60 p. 100. Cette prescription de teneur en valeur plus élevée —

la règle de l'ALE était fondée sur une prescription de teneur en valeur de 50 p. 100 — sera introduite graduellement sur une période de huit ans. La valeur des pièces et composantes importées sera déterminée à l'étape de la chaîne de fabrication pour améliorer la précision des calculs de teneur. Enfin, l'Accord prévoit toutes sortes de dispositions spéciales pour des cas particuliers, par exemple, des dispositions d'échelonnement spéciales à l'égard de la prescription de teneur régionale pour les producteurs et assembleurs de pièces automobiles afin de leur donner plus de souplesse administrative, une disposition d'échelonnement spéciale pour l'usine CAMI à Ingersoll (Ontario), et une disposition spéciale qui réduit temporairement à 50 p. 100 pour cinq ans le niveau de teneur régionale requis à l'intention des investisseurs qui établissent de nouvelles usines destinées à produire des véhicules différents de ceux déjà produits dans la région, et pour deux ans suivant le réaménagement d'une usine existante pour y produire un nouveau véhicule.

- Produits textiles et vêtements — Des règles d'origine spéciales pour les produits textiles et vêtements sont prévues à l'annexe 300-B.

L'ALENA reconnaît explicitement qu'un produit est admissible au traitement tarifaire préférentiel s'il est produit sur le territoire de plus d'un des trois pays. L'article 404 permet aux producteurs des trois pays de cumuler entre eux leur production aux fins de déterminer si un produit doit subir le changement de classification tarifaire requis ou s'il satisfait à la teneur en valeur régionale. Le chapitre 4 prévoit aussi des dispositions concernant la façon de traiter les pièces de rechange, les outils, les accessoires et les matières d'emballage et de conditionnement aux fins de déterminer l'origine des produits, ainsi que des conditions particulières pour les produits réexpédiés à partir de pays autres que de l'ALENA et des dispositions pour empêcher de se soustraire aux règles d'origine.

Tandis que le chapitre 4 établit les règles et conditions régissant la façon de déterminer si un produit est admissible au traitement tarifaire préférentiel de l'ALENA, le chapitre 5 établit les exigences et les procédures d'application et d'administration des règles d'origine. En ce sens, il fait partie intégrante des règles d'origine.

Pour la période de transition, un certain nombre de règles additionnelles ont été élaborées pour permettre de différencier les produits admissibles aux niveaux tarifaires de l'ALE — la plupart entreront en franchise de droits à compter du 1^{er} janvier 1994 et tous entreront en franchise de droits à compter du 1^{er} janvier 1998 — des produits admissibles aux niveaux tarifaires de l'ALENA. Ces règles transitoires spéciales sont décrites dans le chapitre 3.

Exemple tiré du Système harmonisé

Numéro tarifaire	Description des produits et codes	Droits NPF canadiens
62.01	Manteaux, cabans, capes, anoraks (y compris manteaux de ski), blousons, coupe-vent, et articles similaires, pour hommes ou garçonnets, à l'exclusion des articles du n° 62.03	
	— Manteaux, imperméables, cabans, capes et articles similaires	
	11.00 — de laine ou de poils fins	25,0 %
	12.00 — de coton	22,5 %
	13.00 — de fibres synthétiques ou artificielles	25,0 %
	19.00 — d'autres matières textiles	22,5 %
	— Autres	
	91.00 — de laine ou de poils fins	25,0 %
	92.00 — de coton	
	92.10 — manteaux de ski pour hommes, uniquement de coton	30,0 %
	92.90 — autres	22,5 %
	93.00 — de fibres synthétiques ou artificielles	22,5 %
	99.00 — d'autres matières textiles	22,5 %

Chapitre 5 — Procédures douanières

Mécanismes pour faciliter les procédures douanières

Sous-groupe des questions douanières — pour échanger de l'information et mener des consultations sur certains aspects techniques et administratifs. Le groupe dispose de 60 jours pour en venir à une entente sur les questions qui lui ont été officiellement soumises.

Groupe de travail — pour faciliter la coopération et examiner des modifications à l'ALENA concernant les règles d'origine, les procédures douanières, la réglementation uniforme, le drawback et le marquage du pays d'origine. Il se réunira régulièrement pour échanger de l'information ainsi que pour garantir une interprétation et une application uniformes et homogènes. Le Groupe a 30 jours pour en venir à une entente sur les questions qui lui auront été soumises par le Sous-groupe des questions douanières.

Réglementation uniforme — pour garantir que l'interprétation, l'application et l'administration des règles d'origine sont les mêmes dans l'ensemble de la zone de libre-échange.

L'ALE nous a notamment appris que l'administration douanière et les procédures pour l'interprétation, l'administration et l'application des règles d'origine et le règlement d'autres questions douanières doivent être explicitées. C'est pourquoi tout un chapitre de l'ALENA est consacré aux procédures douanières.

Les articles 501 à 504 (Certificat d'origine) établissent les procédures de certification et les exigences de tenue de registres qui s'appliqueront à l'intérieur de la zone de l'ALENA. Le certificat ne sera pas requis pour un produit dont la valeur ne dépasse pas 1 000 \$US, mais les expéditeurs pourront être tenus de produire une facture attestant que le produit est admissible à titre de produit originaire. Des registres (article 505) devront être conservés pendant cinq ans pour les produits admissibles. Les vérifications de l'origine (article 506) pourront comprendre des questionnaires à remplir ou des visites sur place. Les vérifications de la teneur en valeur régionale se fonderont sur les principes de comptabilité généralement admis qui sont appliqués dans le pays exportateur. L'article 507 protège le caractère confidentiel de ces registres.

Pour faciliter le commerce, les gens d'affaires auront la possibilité de demander des décisions anticipées (article 509) sur l'origine des produits aux fins de la préférence tarifaire et du marquage du pays d'origine. Les procédures d'examen et d'appel (article 510) devront être non discriminatoires. Le même traitement devra être appliqué à tous les producteurs et exportateurs de la région de l'ALENA, mais chacun des pays pourra adapter le droit d'examen et d'appel à sa situation particulière.

Les trois nations ont accepté d'élaborer une Réglementation uniforme (article 511) sur les règles d'origine et d'établir un Groupe de travail. Un Sous-groupe des questions douanières (article 513) s'occupera des problèmes concernant les règles d'origine, les procédures douanières, le marquage du pays d'origine et le drawback. Des délais précis sont prévus pour accélérer le règlement et l'application.

Créneaux commerciaux au Mexique : matériel et services énergétiques

Le Mexique occupe le troisième rang mondial pour la production pétrolière; ses réserves varieraient entre 45 et 60 milliards de barils. Le Canada, avec sa technologie de pointe et son climat commercial coopératif, est bien placé pour saisir les nouvelles possibilités qui seront créées par l'ALENA au fur et à mesure que l'industrie mexicaine se modernise et se tourne vers l'extérieur pour ses achats de matériel, de techniques et de services modernes. L'industrie est essentielle à l'économie mexicaine.

Petroleos Mexicanos (PEMEX), le monopole d'État qui contrôle l'exploration, l'exploitation et la distribution de ces ressources, compte parmi les plus grandes sociétés du monde. Dans les années 80, la PEMEX a affecté une bonne partie de sa productivité financière au service de l'écrasante dette du Mexique. La PEMEX reprend maintenant le temps perdu pendant dix années de dépenses absolument minimales pour l'achat, l'amélioration et la maintenance. Dans les quatre ou cinq prochaines années, elle prévoit dépenser jusqu'à 23 milliards de dollars pour l'achat de matériel et de services. La demande mexicaine en électricité s'accroît de près de 5 p. 100 par an. En l'an 2000, le pays aura besoin d'une capacité de 26 000 Mw.

Matériel et services miniers

Le Canada a la meilleure technologie minière au monde. Le Mexique a, sauf certaines exceptions notables, des années de retard au plan technologique; il a expressément besoin de redynamiser ce secteur. Il restructure actuellement sa réglementation minière pour permettre les investissements étrangers et pour encourager l'adoption de pratiques plus efficaces, sécuritaires et écologiquement saines.

Les investissements étrangers dans ce secteur ont totalisé plus de 580 millions \$ en 1991, alors que les investissements mexicains représentaient plus de 650 millions de dollars. L'amélioration du climat des affaires a amené les sociétés mexicaines à dépenser chaque année environ 30 p. 100 de plus pour les pièces et les projets; en 1990, ces dépenses ont totalisé quelque 700 millions de dollars.

Selon une étude préparée par KPGM-Peat Marwick, l'ALENA accroîtrait la production minière de 13,2 p. 100 dans les dix premières années de sa mise en oeuvre; cet accroissement serait tout simplement généré par une croissance économique accrue et une plus forte demande de minéraux de base.

Chapitre 6 — Produits énergétiques et produits pétrochimiques de base

En 1991, le Canada a exporté pour 16 milliards de dollars de produits énergétiques. Quarante-vingt p. 100 de ces exportations étaient destinées aux États-Unis. Les dispositions de l'ALE sur l'énergie ont garanti au Canada que ce commerce très important serait fondé sur les principes du marché et assujéti à très peu de restrictions. Reconnaissant la valeur du cadre fourni par l'ALE, l'objectif clé du Canada pour la négociation de l'ALENA était de maintenir et, si possible, de renforcer les règles de l'ALE touchant le commerce de l'énergie. Le Canada voulait aussi s'assurer que les règles sur l'investissement, les services et les marchés dans les secteurs des produits énergétiques et des produits pétrochimiques au Mexique mettraient les Canadiens sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains.

Le chapitre 6 consolide les dispositions de l'ALENA, surtout en ce qui concerne le commerce des produits énergétiques et des produits pétrochimiques de base et les activités réglementaires connexes. Il reprend tous les grands éléments du chapitre 9 de l'ALE, et reproduit les dispositions clés de l'ALE sur les mesures à la frontière, sur les règles applicables au commerce de l'énergie — y compris la disposition sur l'accès proportionnel — et sur le critère de la sécurité nationale spécifiquement appliqué à l'énergie. Dans l'ensemble, le chapitre garantit que les sociétés canadiennes auront, sur le marché mexicain, le même accès que celui consenti à leurs concurrents américains.

Encourager le Mexique à adopter le cadre de l'ALE s'est avéré difficile dans certains domaines, surtout en raison de ses exigences constitutionnelles et juridiques restreignant la participation étrangère à son secteur de l'énergie. Le Mexique s'est réservé le droit de restreindre la participation étrangère aux activités suivantes :

- la prospection et la mise en valeur des ressources pétrolières et gazières dans le secteur d'amont;
- le raffinage et le traitement du pétrole brut et du gaz naturel;
- l'exportation et l'importation, le stockage, la distribution et le transport du pétrole brut du gaz naturel et des produits pétrochimiques de base;
- l'approvisionnement en électricité en tant que service public, ainsi que les activités connexes de production, de transport et de distribution;
- la prospection, l'exploitation et le traitement des matières radioactives.

Les restrictions posées aux investissements étrangers dans ces activités s'appliqueront jusqu'à ce que le Mexique libéralise volontairement ses lois (tel que prévu à l'annexe III du chapitre sur

l'invest
possibi

Ma
l'invest
et auss
d'élect
indépe

Le
dront
l'Accor
l'impor
Ces dis
et 314
l'impo
permet
présent

Da
l'énergi
de l'AL
l'Accor
fondées
restrein
tielleme
obligat

Lar
Il remp
mentati
l'énergi
nationa
outre, l
nismes
possible
équitab

Les
sur
mes

l'investissement). Lorsque cela se produira, les investisseurs canadiens auront accès à toutes les possibilités d'investissement offertes par la libéralisation.

Malgré le maintien de ces restrictions, l'ALENA a contribué à éliminer les restrictions sur l'investissement et le commerce associés aux produits pétrochimiques secondaires et tertiaires, et aussi à donner aux Canadiens des possibilités d'investissements dans la production privée d'électricité (par. ex., la production pour utilisation propre, la coproduction et la production indépendante).

Le Canada, le Mexique et les États-Unis ont convenu que les gouvernements ne restreindront pas les importations ou les exportations, sauf dans les situations limitées prévues par l'Accord général, que ces restrictions prennent la forme de taxes à l'exportation, d'impositions à l'importation, de contingents ou de prix minima ou maxima à l'importation ou à l'exportation. Ces dispositions s'inspirent de celles touchant tous les produits non énergétiques (articles 309 et 314 de l'ALENA). L'acceptation, par le Mexique, des obligations concernant les restrictions à l'importation et à l'exportation est assujettie à une réserve spéciale (à l'annexe 603.6) lui permettant de se réserver le commerce international de certains produits, comme l'exige présentement sa Constitution.

Dans l'ALE, le Canada et les États-Unis ont accepté une obligation d'accès proportionnel à l'énergie (article 904). Comme c'est le cas dans l'ALE, l'obligation de sécurité nationale (article 607 de l'ALENA) restreint l'application du critère de l'accessibilité générale prévu à l'article XXI de l'Accord général ainsi que les raisons à invoquer (article 2102) pour appliquer des mesures fondées sur l'exigence de sécurité nationale. Les motifs justifiant l'adoption de mesures visant à restreindre l'importation ou l'exportation de produits pétrochimiques de base sont essentiellement limités à des situations militaires. Le Mexique n'est assujetti à aucun des droits et obligations créés par les articles 605 et 607.

L'article 606 (Mesures de réglementation de l'énergie) n'avait pas d'équivalent dans l'ALE. Il remplacera la disposition de l'ALE sur les consultations (article 905 — Mesures de réglementation et autres mesures). Il clarifie l'obligation faite aux organismes de réglementation de l'énergie d'appliquer des mesures conformes aux obligations de l'Accord sur le traitement national, sur les restrictions à l'importation et à l'exportation et sur les taxes à l'exportation. En outre, le Canada, les États-Unis et le Mexique se sont engagés à faire en sorte que les organismes de réglementation de l'énergie évitent, «dans toute la mesure où cela sera matériellement possible», de perturber les relations contractuelles et veillent à la mise en oeuvre ordonnée et équitable des mesures convenues lorsque de telles perturbations se produisent.

Les Mexicains possèdent une économie dynamique. Ils savent que pour faire concurrence aux meilleurs sur les marchés nord-américains, ils se doivent de posséder le meilleur équipement. Nous sommes en mesure de le leur fournir.

William Steel, Damark Packaging Inc.

Chapitre 7 — Agriculture

Chaque année, les producteurs agricoles canadiens exportent pour plus de 13 milliards de dollars vers les marchés mondiaux, alors que le Canada en importe pour quelque 9 milliards de dollars. Il n'est donc pas surprenant que le Canada soit, depuis des années, parmi les plus ardents défenseurs d'un commerce agricole plus ouvert et plus prévisible.

Malheureusement, les barrières aux échanges agricoles varient beaucoup d'un pays à l'autre, la plupart trouvant leur source dans divers programmes et politiques nationaux visant à promouvoir la stabilité des prix et des revenus. Le Canada admet que les gouvernements doivent collaborer à la stabilisation des revenus, sans toutefois perturber le commerce mondial. Parallèlement, il a soutenu que seul un cadre de règles globales peut combler efficacement les divergences et servir de base à la libéralisation et à la stabilisation graduelle du commerce mondial des produits agricoles.

Les six dernières années, les règles du commerce agricole ont représenté l'un des pôles des négociations de l'Uruguay Round du GATT, et des progrès sensibles ont été accomplis vers la réalisation des objectifs du Canada. Cependant, certaines divergences demeurent, en particulier entre les États-Unis et la Communauté européenne. Tant qu'elles subsisteront, la formulation d'un ensemble satisfaisant de règles commerciales mondiales sur l'agriculture demeurera illusoire. Avec l'ALENA, le Canada a pu atteindre ses principaux objectifs :

- Accès immédiat (article 703) de la majeure partie des exportations canadiennes au marché mexicain. Cet accès est équivalent ou égal à celui dont profitent les États-Unis. Les licences d'importation du Mexique, qui constituaient un obstacle aux importations de grains, ont été éliminées séance tenante pour le blé, l'orge, les pommes de terre et le maïs.
- Le commerce agricole transfrontières, entre le Canada et les États-Unis, demeurera assujéti aux dispositions du chapitre 7 de l'ALE.
- Le Canada conserve le droit d'appliquer des mesures de transition spéciales aux fruits, aux légumes et aux fleurs les plus sensibles. De même, les offices de commercialisation du lait, de la volaille et des oeufs restent intouchés. Il existe aussi des arrangements spéciaux s'appliquant au sucre et aux sirops.

Les trois pays veilleront à ce que les subventions à l'agriculture, qu'elles soient sous forme de soutien intérieur ou de mesures d'aide gouvernementale à l'exportation, n'aient qu'un effet de distorsion minime sur le commerce (article 704).

Les
au cou
des pro
import
environ
en fran
seront
certains
droits
sarrasin

Le
remplac
importa
antérieu
Mexiqu

Dro
Élim

Por
Fari
Fari
Levi
Alim
e
Caf
Sorg

Dro
Élim

Seig
Sarr
Bro
Lent
Fran
Bleu
Viar

Les trois parties ont accepté d'éliminer tous les droits frappant les produits agroalimentaires au cours de la période de transition, à l'exception des produits laitiers et avicoles, des oeufs et des produits à base de sucre dans le cas de l'arrangement bilatéral Canada-Mexique. Le Canada importe principalement des fruits tropicaux, du café, des fruits et légumes frais hors saison; environ 85 p. 100 des importations en provenance du Mexique entrent maintenant au Canada en franchise. La plupart des droits imposés par le Canada sur les importations du Mexique seront éliminés immédiatement ou dans cinq ans, et dans dix ans seulement dans le cas de certains produits délicats. Le Mexique, pour sa part, abolira immédiatement plusieurs de ses droits sur les produits agricoles importés du Canada (p. ex. seigle, lentilles, framboises et sarrasin), certains sur cinq ans et d'autres sur dix ans.

Le Mexique abolira l'obligation d'obtenir une licence d'importation pour le blé et l'orge, et remplacera ce genre de licences par des tarifs qui seront éliminés sur dix ans. Il assujettira ses importations à des contingents tarifaires taxés à des taux plus faibles, en fonction de la tenue antérieure des produits canadiens et américains sur son marché. En retour, le Canada exemptera le Mexique des licences d'importation qu'il exige pour le blé, l'orge et les produits qui en sont dérivés.

Élimination progressive des droits tarifaires sur les produits agricoles sous l'ALENA

Droits du Canada sur les produits mexicains

Élimination immédiate	Dans cinq ans	Dans dix ans
Porc	Pommes de terre	Tomates fraîches
Farine de soja	Choux	Choux fleurs congelés
Farine de luzerne	Framboises	Mini-carottes
Levures actives	Blé	Asperges congelées
Aliments pour chats et chiens	Orge	Oignons verts
Café	Mais	Fleurs coupées
Sorgho	Haricots mange-tout	Fraises congelées
		Pâte de tomate

Droits du Mexique sur les produits canadiens

Élimination immédiate	Dans cinq ans	Dans dix ans
Seigle	Champignons	Pommes
Sarrasin	Poivrons	Huiles végétales
Brocoli	Brocoli congelé	Viande porcine
Lentilles	Mais sucré congelé	Blé
Framboises	Graines à canaris	Farine de céréales
Bleuets congelés		Orge
Viande bovine et bovins		Malt

Les producteurs agricoles canadiens pourront encore bénéficier des mêmes conditions d'accès aux marchés américains et, sauf dans le cas des produits du lait, de la volaille, des oeufs et du sucre, ils pourront disputer une part du marché mexicain sur le même pied que leurs contreparties américaines. De la même façon, les producteurs mexicains pourront faire concurrence aux producteurs canadiens et américains sur le marché du Canada, sauf dans le cas des produits du lait, de la volaille, des oeufs et du sucre ainsi que de certains fruits et légumes qui pourront être assujettis, durant la période de transition, à des mesures de sauvegarde spéciales contre les importations du Mexique, moyennant la libéralisation graduelle des contingents tarifaires.

La plupart des fruits et légumes frais importés du Mexique viennent compléter la production canadienne, car ils arrivent au moment où cette dernière est faible ou inexistante. Parallèlement, les producteurs canadiens de pommes, de petits fruits frais et congelés et de pommes de terre congelées pourraient se trouver de nouveaux marchés au sud du Rio Grande.

L'Accord prévoit la création d'un Comité du commerce des produits agricoles (article 706) qui aura pour fonction de surveiller la mise en oeuvre et l'administration des dispositions sur l'agriculture. Les parties institueront un groupe de travail sur les subventions agricoles qui se réunira une fois par semestre pour envisager des façons d'atténuer l'effet de distorsion des subventions sur le commerce et pour trouver des moyens d'éliminer ou de diminuer les subventions à l'exportation (article 705). Ce chapitre prévoit aussi la création de divers autres groupes de travail dont le rôle sera d'atténuer les conflits dans le commerce agricole; un de ces groupes serait le Comité consultatif des différends commerciaux privés concernant les produits agricoles (article 707).

Une section distincte (la section B) porte sur les règles et les disciplines qui s'appliquent aux mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS). Au lieu des habituelles disciplines disparates, parfois conflictuelles, découlant de la codification bilatérale et unilatérale, l'ALENA est fondé sur les règles multilatérales élaborées au GATT. À ce titre, il met à contribution les résultats positifs obtenus (mais non encore ratifiés) dans les négociations actuelles du GATT.

Contrairement à l'ALE, handicapé dans ses tentatives d'harmoniser des normes nationales différentes, l'ALENA établit des règles de base claires qui permettent aux pouvoirs publics d'agir selon les conditions locales tout en respectant les disciplines. Le principe directeur est que toute mesure doit être conforme à des principes scientifiques et fondée sur un niveau de protection approprié contre le risque. Dans l'ALENA, les trois parties s'entendent pour mettre en place des mesures SPS équivalentes sans relâcher leurs normes particulières sur la protection de la santé.

Ce chapitre crée également un Comité trilatéral des mesures sanitaires et phytosanitaires. Le Comité, qui se réunira au moins une fois l'an, favorisera la coopération en matière d'innocuité des produits alimentaires et d'autres mesures sanitaires et phytosanitaires. Il aura le pouvoir d'établir des groupes de travail spéciaux pour régler des questions particulières et pourra demander l'avis des organismes internationaux mentionnés dans l'Accord, notamment la Commission du Codex Alimentarius, l'Office international des épizooties, la Convention internationale pour la protection des végétaux et l'Organisation nord-américaine pour la protection des plantes.

Fiche documentaire : le rôle de certains organismes

La Commission du Codex Alimentarius — Cette organisation relevant de la FAO élabore des normes internationales touchant le secteur agro-alimentaire à partir de consultations poussées et de recommandations formulées par des experts indépendants, de réputation internationale.

L'Office international des épizooties — Cet office, dont le siège est à Paris, détermine la prévalence des maladies animales, comme de la fièvre catarrhale, de la brucellose et de la fièvre aphteuse dans le dessein de réduire au minimum le risque de dissémination des maladies du bétail. L'Office exploite un code qui guide les pays membres dans l'application des mesures de quarantaine.

La Convention internationale pour la protection des végétaux crée des normes touchant les maladies des végétaux et autres entités biotiques, détermine la prévalence des affections, dans le dessein de prévenir la dissémination des maladies et des ravageurs qui s'attaquent aux végétaux. Sous son égide, l'Organisation nord-américaine pour la protection des plantes joue le même rôle dans la région couverte par l'ALENA.

Marché agroalimentaire potentiel du Mexique

Chaque année, le Mexique importe actuellement pour environ 5 milliards de dollars de produits agroalimentaires. Dans le cadre de l'Accord, il abolira les licences d'importation exigées pour les grains canadiens dont le blé, l'orge et les oléagineux. Ces licences d'importation seront remplacées soit par des droits soit par des contingents tarifaires. Dans le régime du contingentement, les contingents augmenteront et les droits diminueront graduellement afin d'allouer un accès illimité au marché mexicain.

Le cheptel du Mexique témoigne de la limitation des terres arables, des approvisionnements en eau et d'un déséquilibre particulièrement aigu entre l'offre et la demande de céréales et d'oléagineux. Il est peu probable que le Mexique atteigne l'autonomie en production de bétail ou de viande dans un proche avenir, et il y existe une demande d'animaux de reproduction, de viande porcine et autres produits carnés. Le Mexique est le troisième acheteur de viande porcine du Canada, après les États-Unis et le Japon.

Dans le passé, c'était la poudre de lait écrémée la principale exportation agricole du Canada vers le Mexique. Cependant, ces dernières années, nos exportations ont reculé, car maintenant notre production nationale satisfait à peine à la demande intérieure. Comme le Mexique tente d'augmenter sa production laitière, il offre de bons débouchés aux fournisseurs canadiens de bovins laitiers et de matériel génétique. Les importations de bêtes laitières de reproduction, en provenance du Canada, se sont chiffrées à près de 4,8 millions de dollars en 1990.

Les changements de régime alimentaire des Mexicains, sous l'effet de l'urbanisation et de la hausse des revenus, ouvrent un nouveau créneau aux produits de spécialités canadiens (comme les gâteaux et les biscuits, les produits congelés de la pomme de terre et autres produits congelés pour cuisson aux micro-ondes, l'eau embouteillée, les aliments précuisinés et les aliments pour casse-croûte).

Nous avons durement conquis nos marchés d'exportation et avons une nouvelle preuve que le Canada, à titre de nation commerçante, peut disputer, étendre et créer des marchés pour ses produits, provenant même de ses régions les plus éloignées.

K. Lynn Riese, *Riese's Canadian Lake Wild Rice*

En
pre
pro
acc
tran
four

imp
une
pays
Pou
vert
que
mex
les e
néce
diti
tran
term
dispe
de S

I
globa
prod
autre
prem
dire
mesu
impo
annu
sion
tradit
ciaux

Chapitre 8 — Mesures d'urgence

En vertu du GATT (article XIX) et de l'ALE (chapitre 11), les parties contractantes peuvent prendre des mesures d'urgence si une augmentation des importations porte préjudice à leurs producteurs. Ce concept a été intégré à l'ALENA, dans des termes similaires à ceux de l'ALE, et accompagné de dispositions distinctes applicables aux mesures bilatérales durant la période de transition, de même qu'aux restrictions frontalières touchant les importations de tous les fournisseurs (mesures globales).

Le mécanisme bilatéral vise les situations où on observe une augmentation subite des importations pouvant découler directement des règles commerciales libérales de l'ALENA. Si une augmentation subite des importations porte gravement préjudice aux producteurs d'un pays, le pays préjudicié peut prendre temporairement des mesures de protection d'urgence. Pour calmer les préoccupations associées aux salaires peu élevés du Mexique, les critères en vertu desquels on se basera pour permettre la prise de mesures d'urgence seront moins serrés que ceux prévus dans l'ALE; on consentira à la prise de mesures contre les exportateurs mexicains s'il existe une menace de préjudice (l'ALE limite la prise de mesures d'urgence contre les exportateurs américains aux cas où le préjudice est réel). La durée de la période de répit nécessaire peut être prolongée au delà du délai de trois ans prévu dans l'ALE, soit d'un an (à condition que le taux de droit de douane appliqué soit réduit), soit jusqu'à la fin de la période de transition, par une modification du calendrier d'élimination graduelle du droit de douane au terme de la mesure de sauvegarde, dans le but d'amortir davantage le choc. Toutefois, les dispositions relatives aux échanges bilatéraux, figurant à l'article 1101 de l'ALE, continueront de s'appliquer au commerce entre le Canada et les États-Unis (annexe 801.1).

L'article 802 précise quels sont les critères à remplir pour être autorisé à prendre une mesure globale contre un membre de l'ALENA. Dans le cadre du mécanisme global de l'ALENA, les produits d'un pays ne doivent pas être touchés par les restrictions frontalières globales d'un autre pays, à moins que deux importants critères ne soient satisfaits : les exportations depuis le premier pays comptent pour une part substantielle des importations totales du second (c'est-à-dire que le premier pays compte parmi les cinq principaux fournisseurs du produit visé par la mesure pendant la période de trois ans la plus récente) et le coefficient de croissance annuel des importations en provenance du premier pays doit se situer autour du coefficient de croissance annuel de toutes les autres sources ou y être supérieur. Ces critères permettront d'assurer l'exclusion des nouveaux fournisseurs canadiens dans un créneau donné ou des fournisseurs canadiens traditionnels, bien établis. Se basant sur les nouvelles tendances en matière d'échanges commerciaux, on pense que cela devrait assurer l'exclusion d'environ 30 à 35 p. 100 des exportations

canadiennes vers les États-Unis, mais seulement de 15 à 20 p. 100 des exportations américaines vers le Canada.

L'article 803 et son annexe décrit en détail les obligations en matière de procédure. Lorsqu'une demande de mesure d'urgence est présentée par une branche de production au sein d'un des pays signataires, l'organisme d'enquête national compétent (au Canada, il s'agit du Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE); aux États-Unis, il s'agit de la *International Trade Commission (USITC)* et au Mexique, du ministère du Commerce et du Développement industriel) annonce publiquement la tenue d'une enquête. L'ALENA oblige ces organismes à tenir des audiences publiques et à donner aux intéressés la possibilité de se livrer à un contre-interrogatoire. Lorsque de l'information confidentielle est fournie, il faut l'accompagner d'un résumé non classifié.

Pour déterminer s'il y a ou non préjudice, le tribunal d'enquête doit tenir compte des facteurs suivants :

- taux et volume de croissance des importations du produit visé;
- part du marché intérieur que représente les importations;
- modification des niveaux de ventes, de production, de productivité, d'utilisation de la capacité, d'emploi, de profits et de pertes.

Il peut aussi prendre en compte :

- l'évolution des prix et des stocks;
- la capacité des firmes de l'industrie de générer du capital

Définitions

Préjudice grave désigne une dégradation générale notable d'une branche de production nationale.

Augmentation subite s'entend d'un accroissement notable des importations par rapport à la tendance enregistrée durant une période de base représentative récente.

Menace de préjudice grave s'entend de l'imminence manifeste d'un préjudice grave, établie d'après des faits et non d'après de simples allégations, conjectures ou lointaines possibilités.

Pa

La con
norme
qualité
exigen
exigenc
établies
des règ
le secte
établit
prescri
sous-co

Sel
produit
déguisé
négocia
de prod
cation
empêch
ou de l
entre le

L'A
d'oblig
reconn
Partant
tion des
et de l'
être dis
résultat
internat
du Cod
pour l'a

Partie II

Partie III — Obstacles techniques au commerce

Chapitre 9 — Mesures normatives

La complexité de la technologie moderne rend la normalisation des produits essentielle. Les normes protègent les consommateurs et aident les fabricants à atteindre un haut niveau de qualité. Par exemple, les gilets de sauvetage achetés au Canada doivent satisfaire à certaines exigences en matière de survie. De même, tout matériel électrique doit être conforme aux exigences de sécurité. À l'occasion, il arrive que des normes ou des règles de sécurité soient établies dans le but d'écarter un compétiteur. Pour éviter ce type d'abus, on a intégré à l'ALENA des règles concernant l'utilisation des normes. Le chapitre 7 traite des normes applicables dans le secteur agricole. Dans le présent chapitre, on aborde la question des obstacles techniques. Il établit aussi un Comité des mesures normatives pour surveiller la mise en application des prescriptions énoncées dans ce chapitre et pour permettre la consultation et la mise sur pied de sous-comités axés sur des sujets particuliers.

Selon le GATT, les pays ne doivent faire de discrimination entre leurs produits et les produits importés dans l'application des règlements, ni utiliser ces règlements comme obstacles déguisés au commerce. L'*Accord relatif aux obstacles techniques au commerce*, qui découle des négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round (1973-1979), expose en détail des règles de procédures visant à aider les pays à régler les différends qui pourraient survenir dans l'application des normes. Cet Accord repose sur le principe selon lequel aucun pays ne devrait être empêché de prendre les mesures appropriées pour veiller à la sécurité des personnes, de la flore ou de la faune pourvu que ces mesures n'entraînent aucune discrimination arbitraire et injustifiée entre les produits nationaux et les produits étrangers.

L'ALE a contribué au renforcement de ces obligations en y ajoutant un certain nombre d'obligations relatives aux procédures, et en proposant les principes de compatibilité et de reconnaissance mutuelle des normes par les pays concernés. L'ALENA va encore plus loin. Partant du postulat selon lequel l'adoption de normes est nécessaire non seulement à la protection des personnes, de la flore et de la faune, mais également à la protection des consommateurs et de l'environnement, le principe directeur de cet accord est que ces normes ne doivent pas être discriminatoires. Elles devraient également s'accorder à la pratique internationale et aux résultats des travaux des organismes internationaux de normalisation tels que l'Organisation internationale de normalisation, la Commission électrotechnique internationale, la Commission du Codex Alimentarius, l'Organisation mondiale de la santé, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), et l'Union internationale des télécommunications.

Fiche documentaire : Les organismes internationaux de normalisation

Organisation internationale de normalisation (ISO) — Fédération non gouvernementale composée d'environ 90 organismes nationaux de normalisation. Le Canada y est représenté par le Conseil canadien des normes (CCN). La Fédération, créée en 1947, s'efforce de promouvoir le commerce au moyen de la normalisation internationale. La plus grande partie des travaux de l'ISO est faite par quelque 200 comités techniques qui, au cours des années, ont publié plus de 8 000 normes internationales. À l'heure actuelle, environ 6 800 normes font l'objet de discussions.

La Commission électrotechnique internationale (CEI) — Organisation non gouvernementale indépendante qui travaille en étroite collaboration avec l'ISO à l'élaboration de normes dans les domaines du génie électrique et du génie électronique. L'ISO et la CEI collaborent étroitement avec des organismes des Nations Unies tels que la FAO et l'OMS.

La Commission du Codex Alimentarius — Rattaché à la FAO, cet organisme élabore des normes internationales dans les domaines de l'alimentation et de l'agriculture.

L'Organisation mondiale de la santé (OMS) — Fondée en 1946, l'organisme rassemble et communique de l'information sur l'efficacité des médicaments et la sécurité en ce domaine, élabore des normes concernant les produits pharmaceutiques et, en collaboration avec la FAO et l'OIT, travaille à l'élaboration de normes concernant les produits alimentaires et les produits chimiques, ainsi que d'autres normes de sécurité.

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) — Depuis sa fondation en 1945, l'organisation traite de problèmes se rapportant à l'alimentation et à l'agriculture, et coordonne les activités de normalisation relatives à la sécurité dans ces deux domaines.

L'Union internationale des communications — Cet organisme, fondé en 1865, est le principal organisme international qui traite de la gestion des télécommunications internationales et des normes qui s'y rapportent.

C'est pourquoi, dans un tel contexte, l'objectif principal de ces articles est de veiller à ce que les normes techniques soient appliquées de façon à ce qu'aucune discrimination ne soit exercée entre les produits — biens et services — d'origine canadienne, américaine ou mexicaine. Lorsqu'il y a divergence entre les normes nationales, on cherche le plus possible à amoindrir l'incidence de ces différences sur le commerce en appliquant des règles qui visent à promouvoir la compatibilité, l'équivalence, l'information et l'échange de renseignements.

La démarche de l'ALENA repose sur le principe de la compatibilité et de l'équivalence et non sur une recherche d'harmonisation des normes nationales. Les pays de l'ALENA sont encouragés à rendre compatibles leurs normes, leurs règlements techniques et leurs procédures d'évaluation de la conformité en vue de faciliter le commerce. De plus, l'ALENA établit un nouveau type de critère d'équivalence qui permettra aux trois pays de maintenir des réglementations différentes tout en permettant le commerce des produits réglementés. Le pays exportateur doit démontrer que ses règlements satisfont aux exigences du pays importateur, même lorsque ces règlements sont différents. Une procédure d'«évaluation de la conformité» est établie (article 908).

et cha
confia
conce
d'essa

Pa
des É
Toron
cinq l
certai
électri
de 366
organ
reconn
que les

Ce
directe
les nor
Avec l
élabor
procéd
comm

Pro
si u
Tra
aux
Re
rég

Com
mesure
d'État,
ment a
tions q
relative
normal
même u
instaure
L'ALEN

Dar
pays do

Partie III

et chaque pays est encouragé à rendre ces procédures compatibles. Dans le but de renforcer la confiance dans les autres exigences nationales, l'Accord prévoit des procédures détaillées concernant l'accréditation, l'évaluation de la conformité, l'acceptation de données résultant d'essais, l'échange de renseignements et la notification.

Par exemple, au mois de janvier 1993, la Occupational Safety and Health Administration des États-Unis a accordé une première accréditation d'une durée de cinq ans au laboratoire de Toronto de l'Association canadienne de normalisation, groupe à but non lucratif composé de cinq laboratoires d'essais installé en Ontario. Dorénavant, le laboratoire pourra attester que certains produits, notamment du matériel de chauffage et de refroidissement, des appareils électriques, du matériel d'éclairage et du matériel électrique, répondent aux exigences de plus de 360 normes en matière de santé et de sécurité établies par les États-Unis. Il s'agit du premier organisme de normalisation étranger à être reconnu par les États-Unis. Le Canada a déjà reconnu la compétence du Underwriters Laboratories of Northbrook, de l'Illinois, pour attester que les produits sont conformes aux normes canadiennes.

Ces efforts visant à reconnaître la compatibilité reposent néanmoins sur trois principes directeurs : le niveau de sécurité ne doit pas être abaissé, chaque pays conserve le droit d'établir les normes qu'il juge appropriées, et l'on doit tenir compte de la normalisation internationale. Avec les années, à mesure que les organismes gouvernementaux et privés de normalisation élaboreront des ententes conduisant à l'acceptation réciproque des résultats d'essais et des procédures de certification, la possibilité que des divergences en matière de normes nuisent au commerce devrait grandement diminuer.

Définitions

Procédure d'évaluation de la conformité : toute procédure utilisée pour déterminer si une norme ou un règlement technique est respecté.

Traitement national : énoncé selon lequel les produits importés doivent répondre aux mêmes prescriptions réglementaires que les produits d'origine nationale.

Rendre compatible : signifie considérer que des prescriptions techniques ou réglementaires différentes ont un effet semblable ou équivalent.

Contrairement à l'ALE, l'ALENA exige des parties concernées qu'elles prennent toutes les mesures raisonnables à leur disposition pour veiller à ce que les gouvernements provinciaux, d'État, et locaux, ainsi que les organismes non gouvernementaux de normalisation, se conforment aux dispositions énoncées dans le présent chapitre. Cette approche résulte des négociations qui ont été entreprises dans le but d'atténuer les problèmes éprouvés par les Canadiens relativement aux règlements des états américains. Le très grand nombre d'organismes de normalisation aux États-Unis, au niveau des États et au niveau municipal, constitue en lui-même un important obstacle non tarifaire dont l'incidence pourrait être négative, sauf si l'on instaure des procédures permettant de régler les problèmes à mesure qu'ils se présentent. L'ALENA a réalisé des progrès considérables en ce qui concerne cette prescription.

Dans le but de promouvoir la conformité aux prescriptions et d'éviter les litiges, chaque pays doit informer les autres de son intention d'adopter ou de modifier une mesure normative

(article 909). L'avis doit faire état des produits et des services qui seront visés, et de la raison qui a motivé l'adoption ou la modification de la mesure. Tous les pays doivent avoir la possibilité de faire part de leurs observations quant à la mesure envisagée. Les mesures normatives doivent être rendues publiques le plus rapidement possible en prévoyant suffisamment de temps entre leur publication et leur mise en oeuvre pour permettre aux producteurs de se familiariser avec elles. La mise sur pied, dans chaque pays, de points d'information — par exemple le Conseil canadien des normes — devrait faciliter l'accès à l'information concernant les normes et les procédures.

Un Comité des mesures normatives (article 913) a été mis sur pied pour surveiller la mise en application du présent chapitre et pour fournir de l'information au sujet de toute question touchant ces mesures. Ce comité est autorisé à constituer des sous-comités et des groupes de travail qui l'aideront à remplir sa fonction, c'est-à-dire promouvoir la compatibilité et la coopération en ce qui concerne les mesures normatives. On a également créé quatre sous-comités permanents (annexe 915) pour traiter de problèmes particuliers. Il s'agit des sous-comités suivants :

1. Le Sous-comité des normes relatives aux transports terrestres qui établira, dans un délai de deux ans et demi, les normes applicables aux conducteurs de camions et d'autobus; dans un délai de trois ans, les normes relatives aux véhicules, notamment en ce qui concerne les inspections, les gaz d'échappement, la pollution environnementale; dans un délai de trois ans, les normes touchant la signalisation routière; dans un délai d'un an, les normes se rapportant aux locomotives; dans un délai de six ans, les normes concernant le transport de produits dangereux en se fondant sur les recommandations des Nations Unies concernant le transport des matières dangereuses.
2. Le Sous-comité des normes de télécommunications qui, dans un délai de six mois, permettra d'établir un programme de travail portant sur les normes relatives au matériel de télécommunications.
3. Le Conseil des normes automobiles qui cherchera à promouvoir la compatibilité des normes nationales en tenant compte de leur incidence sur l'intégration industrielle, de la portée des obstacles au commerce, du niveau du commerce et de l'ampleur des différences entre les normes.
4. Le Sous-comité de l'étiquetage des produits textiles et des vêtements qui mettra sur pied un programme de travail sur l'harmonisation des prescriptions en matière d'étiquetage, notamment en ce qui concerne l'utilisation de pictogrammes et de symboles, les instructions d'entretien, la teneur en fibres et l'utilisation de numéros matricules nationaux.

Ce sont les exportateurs et les consommateurs qui bénéficient principalement des avantages découlant des prescriptions du présent chapitre. Les prescriptions confirment le haut niveau des normes canadiennes en ce qui concerne la santé, la sécurité et la protection de l'environnement, tout en proposant des procédures permettant aux exportateurs de biens et de services canadiens vers les États-Unis d'attaquer de front l'imposante, et parfois déroutante, gamme des normes américaines, qui découle de l'approche très décentralisée adoptée par le gouvernement fédéral et par les gouvernements des États aux États-Unis. En outre, les principes exposés dans ce chapitre aideront le Mexique à rehausser le niveau de ses normes et à adopter, pour l'établissement de ses mesures de normalisation, une démarche qui se rapprochera au plus près de la pratique internationale. En collaborant à l'élaboration de normes compatibles les exportateurs canadiens s'assurent qu'ils pourront être concurrentiels sur des marchés plus vastes, et ils peuvent s'appuyer sur la Commission des normes qui les aidera à résoudre les problèmes techniques avant qu'ils ne deviennent une entrave au commerce.

Par marc
provincia
depuis le
succès. M
véritable

Le G
L'Accord
prévoit q
dépassan
L'Accord
diens des
qu'à certa

L'ALE
En outre,
les soume
Mais l'AL
locales ni

Le Ca
traitemen
nismes par
Le refus c
(par ex.,
entreprise
relatifs au
États-Unis

- un
- co
- un

Partie IV — Marchés publics

Chapitre 10 — Marchés publics

Par marchés publics, on entend l'achat de biens et de services par les administrations fédérale, provinciales et locales pour leur propre usage. Les efforts déployés au fil des ans, et surtout depuis le milieu des années 70, pour réduire la discrimination ont connu passablement de succès. Mais il subsiste de larges segments des marchés nationaux qui sont imperméables à une véritable concurrence internationale.

Le GATT et l'ALE ont tous deux réussi à libéraliser une partie des achats fédéraux. L'Accord du GATT relatif aux marchés publics (le Code) signé pendant le Tokyo Round prévoit que les achats de certaines «entités» gouvernementales — ministères et organismes — dépassant une certaine valeur doivent être assujettis aux règles de la non-discrimination. L'Accord excluait les départements américains de l'Énergie et du Transport, et les ministères canadiens des Transports, des Communications et des Pêches et Océans. Et l'Accord ne s'appliquait qu'à certains marchés de matériel de défense.

L'ALE a étendu la portée du Code en abaissant le seuil (de 171 000 dollars à 25 000 dollars US). En outre, certaines de ses dispositions visaient à rendre les marchés publics plus transparents et les soumettaient à des procédures plus rigoureuses en ce qui a trait au règlement des différends. Mais l'ALE ne touchait ni les gouvernements des provinces et des États, ni les administrations locales ni les services publics et sociétés d'État des provinces.

Le Canada cherchait à conclure un accord global qui étendrait les obligations en matière de traitement national à tous les paliers de gouvernement, y compris les sociétés d'État et les organismes parapublics. Le Mexique semblait également prêt à conclure un accord d'une grande portée. Le refus constant des États-Unis de mettre en cause les exceptions prévues dans leur législation (par ex., les dispositions «Buy America» et les parts de commandes réservées aux petites entreprises) a jusqu'ici empêché de conclure un tel accord. Alors que le seuil pour les marchés relatifs aux biens reste à 25 000 dollars US pour les contrats bilatéraux entre le Canada et les États-Unis, l'ALENA prévoit :

- un seuil de 50 000 dollars US pour les marchés de produits ou de services ou une combinaison des deux;
- un seuil de 6,5 millions de dollars US pour les marchés de services de construction;

- pour les entreprises publiques (au Canada, il y a onze sociétés d'État ainsi nommées), le seuil pour les marchés de produits et de services est de 250 000 dollars US et pour les services de construction, de 8 millions de dollars US.
- l'ajout, à la liste des organismes visés, des services de construction assurés par le US Corps of Engineers (si l'on se fie aux chiffres actuels, cela donne accès à un marché d'environ 8,9 milliards de dollars US) ainsi que de la Loi sur l'électrification rurale (qui ouvre un marché d'environ 1,5 milliard de dollars US en achats d'équipement téléphonique).
- l'ajout d'une partie des marchés négociés par les départements des Transports et de l'Énergie des États-Unis et de Transports Canada, Pêches et Océans Canada et Communications Canada dans la liste des entités visées par l'Accord.

Il n'a pas été facile de mettre au point un accord plus restreint dans la ligne de l'ALE d'autant plus que le Mexique n'est pas signataire de l'Accord relatif aux marchés publics du GATT. Malgré ces obstacles, les négociateurs sont arrivés à un accord qui donne accès à une proportion importante du marché d'approvisionnement du Mexique, incluant ses organismes parapublics — les sociétés d'État PEMEX et CFE, dans les domaines respectifs du pétrole et de l'électricité — accord par lequel les entreprises canadiennes auront la possibilité d'accéder à un marché concurrentiel nouveau d'une valeur de quelque 58 milliards \$ alors que les accords GATT et ALE portaient sur un marché d'environ 20 milliards \$. Il faut toutefois rappeler que le marché total des approvisionnements dans les trois pays est d'environ 800 milliards de dollars US.

L'ALENA conserve les règles explicites de l'ALE de recours au processus des soumissions mais comme le Mexique ne fait pas partie des signataires de l'Accord relatif aux marchés publics du GATT, la démarche doit être quelque peu différente et tenir compte de plus d'éléments. Plutôt que d'affirmer quels sont les droits et obligations en vertu de l'Accord relatif aux marchés publics du GATT en y ajoutant des dispositions supplémentaires, le chapitre 10 reprend une bonne partie de ce qu'on trouve dans l'Accord relatif aux marchés publics du GATT en y ajoutant les dispositions supplémentaires de l'ALE relativement à la transparence et aux obligations relatives aux procédures.

D'autres négociations (l'article 1024) sur la libéralisation des échanges doivent commencer au plus tard en 1998 et, suivant l'évolution, au GATT, de l'Accord relatif aux marchés publics, on encouragera les provinces et les États à y participer. Des négociations sur la transmission électronique des données doivent également débiter dans l'année suivant l'entrée en vigueur de l'ALENA.

Même si l'enthousiasme à l'égard du libre-échange va de soi pour les économistes, toutes les discussions ne vont pas dans cette direction... Dans la plupart des cas les discussions ne dépassent pas le point de vue des protagonistes : tout en étant habiles et valables sur le plan conceptuel dans certaines circonstances, leurs arguments n'ont rien pour captiver les gens ordinaires qui ont peu d'attrance pour la haute voltige intellectuelle. La fascination pour le protectionnisme ne provient pas de considérations économiques visant l'intérêt national, mais plutôt de considérations par rapport à des intérêts particuliers. Il est possible de transformer des politiques commerciales perdantes du point de vue économique en motifs de gloire sur le plan politique... Ce n'est pas que les restrictions commerciales ne peuvent jamais être profitables à un pays en principe; seulement, cela se produit rarement dans la pratique.

Alan Blinder, économiste de Princeton

In

Le com
mondia
taux et
pour pr
accès à
s'install
atteint,
seuleme
entrepris

De
et la con
accueill
marché
dépend
politiqu
plus int

Dan
souvent
diverses

La r
et ca
politi
com
dépe
en g
aup
pays

Partie V —

Investissement, services et questions connexes

Le commerce de produits a été le principal facteur d'intégration progressive de l'économie mondiale dans l'après-guerre. À mesure que le commerce s'intensifiait, les mouvements de capitaux et les échanges de technologies renforçaient leur rôle d'agents d'intégration. Aujourd'hui, pour produire et commercialiser efficacement des biens et services, les entreprises doivent avoir accès à l'information et aux capitaux mondiaux aux meilleures conditions possibles, et pouvoir s'installer ou fonder des coentreprises partout dans le monde. Pour que cet objectif puisse être atteint, il faut, de plus en plus, que les lois et règlements qui portent sur les mouvements non seulement de produits et de services, mais aussi de capitaux et de technologies, permettent aux entreprises d'être mieux en mesure d'appliquer des stratégies mondiales.

De nos jours, les aspects de la politique gouvernementale déterminants pour le commerce et la compétitivité sont de plus en plus ceux qui favorisent un climat économique globalement accueillant. Plus précisément, la politique publique n'a plus tant pour but de segmenter les marchés (c'est-à-dire de protéger les investissements existants) que de promouvoir l'interdépendance (c'est-à-dire d'attirer de nouveaux investisseurs canadiens et étrangers). En fait, la politique commerciale devient plus nationale, tandis que les politiques intérieures deviennent plus internationales.

Dans les années à venir, comme les négociations contentieuses porteront de plus en plus souvent sur des mécanismes de réglementation nationaux sensibles (sur des questions aussi diverses que la protection de l'environnement, les normes applicables aux produits, la politique

La mondialisation des activités industrielles et les chevauchements entre les politiques industrielles et commerciales pourraient nous contraindre à élargir le cadre multilatéral d'harmonisation des politiques industrielles. Nous avons atteint un troisième stade d'internationalisation, qui touche le commerce, les investissements étrangers et l'établissement de réseaux mondiaux. Plus qu'une simple interdépendance, cette mondialisation sous-entend plutôt une fusion des économies nationales, résultant en grande partie des activités des multinationales. Les secteurs de la politique publique qui étaient auparavant considérés comme intérieurs ont maintenant des répercussions sur le bien-être d'autres pays et sur le système commercial mondial.

OCDE, *Globalisation of industrial activities* (1992)

de concurrence, la politique d'innovation ou les programmes de soutien du revenu et des prix), les gouvernements devront trouver la façon la plus efficace de négocier des règles qui soient en accord avec une économie mondiale dominée par des multinationales menant leurs activités à l'intérieur des économies nationales et entre ces dernières.

Conformément à ces tendances, l'ALE, l'ALENA et l'Uruguay Round du GATT ont tous commencé à aborder certaines des nouvelles questions que pose l'intégration plus poussée de l'économie mondiale, comme les services, l'investissement, la propriété intellectuelle et les voyages d'affaires. Les chapitres de cette partie et de la suivante reflètent le consensus qui commence à se dégager sur la façon de structurer les nouvelles règles. Une caractéristique marquante de ces chapitres est le raffinement de plus en plus grand de la démarche.

Ainsi, les dispositions de l'ALE en matière d'investissement s'appuyaient sur l'expérience de l'OCDE ainsi que sur des ententes bilatérales antérieures et étaient en grande partie axées sur le commerce des produits. L'engagement pris au début de l'Uruguay Round de limiter les négociations aux mesures concernant les investissements et qui sont liées au commerce a, peu à peu, fait place à des considérations plus larges. Cet élargissement des préoccupations est évident dans le libellé de l'ALENA, qui porte sur toute la gamme des facteurs intervenant dans les affaires internationales, comme le commerce des produits et des services, le transfert de technologies et les alliances stratégiques, et traite de la conduite des affaires et non simplement de l'investissement.

De même, le chapitre sur les services financiers de l'ALE comportait des concessions très précises de la part de chacune des parties; le chapitre correspondant de l'ALENA remanie complètement ces obligations et les traduit en un ensemble de règles générales auxquelles sont annexées certaines exceptions et concessions bien précises. Dans les années à venir, l'expérience acquise dans la négociation et l'application de ces nouvelles règles permettra au Canada de se maintenir à l'avant-garde, qu'il s'agisse de profiter des nouvelles possibilités qu'offrira l'économie mondiale ou de définir le régime commercial de l'avenir.

Les opposants à l'ALE étaient manifestement trop pessimistes au sujet des possibilités d'exportation et de leurs effets positifs sur l'emploi dans de nombreux secteurs clés. En particulier, un grand nombre d'industries manufacturières semblent avoir réussi remarquablement bien sur le marché américain sous le régime de l'ALE. De plus, absolument rien ne permet de croire que l'ALE a confirmé le Canada dans son rôle traditionnel de fournisseur de ressources naturelles des États-Unis. En fait, malgré son piètre taux de croissance récent, le marché américain est toujours le plus dynamique pour les fabricants canadiens de produits finis à forte valeur ajoutée et les fournisseurs de services commerciaux.

Ces secteurs industriels sont vitaux pour l'avenir de l'économie du Canada, et l'ALE a permis aux producteurs canadiens d'accroître leurs ventes à l'exportation — soutenant ainsi l'emploi dans ces industries. À long terme, le libre-échange aidera probablement l'industrie canadienne à se libérer de sa dépendance à l'égard des secteurs les plus traditionnels de l'économie. Il faudrait placer les pertes d'emploi liées à la croissance des importations depuis la signature de l'ALE dans ce contexte de croissance plus rapide à court terme dans de nombreuses autres industries et tenir compte du fait que les Canadiens sont en train de se doter d'une base industrielle à plus forte valeur ajoutée pour l'avenir.

Daniel Schwanen, «Were the Optimists Wrong on Free Trade», Institut C.D. Howe.
Commentary, n° 37, octobre 1992.

Au fil
protégé
règlem
tisseurs
d'un en
ger. La
général
canadie
concern
à la cor
Mexiqu
pour so

La
placem
contrôl
intérêts
l'ALEN
de l'AL
intéress
qui ava
l'ALEN

Le c
l'éconon
industri
contrôle
l'ALE, v
internat
les acco

L'AL
favorisé
tisseurs
au Mexi
accorde

Partie V

Chapitre 11 — Investissement

Au fil des ans, le Canada a négocié diverses ententes en matière d'investissement tant pour protéger les intérêts des investisseurs canadiens à l'étranger que pour encadrer par des règles le règlement des différends mettant en cause des investisseurs étrangers au Canada ou des investisseurs canadiens à l'étranger. Lorsqu'il a signé l'ALE, le Canada s'est pour la première fois doté d'un ensemble de règles concernant les investissements en provenance et à destination de l'étranger. L'ALENA s'appuie sur cette expérience, mais comprend un ensemble d'obligations plus générales et mieux intégrées. Ces obligations ont pour but d'assurer la protection des intérêts canadiens au moyens de règles générales qui comportent d'importantes dispositions nouvelles concernant le règlement des différends et qui touchent un plus large éventail de questions liées à la conduite des affaires. Le chapitre de l'ALENA reflète donc non seulement l'adjonction du Mexique, mais aussi l'importance de plus en plus grande d'un régime d'investissement ouvert pour soutenir la croissance économique et le développement du Canada.

La définition de l'investissement, dans l'ALENA, englobe les participations minoritaires, les placements de portefeuille, les biens immobiliers ainsi que les participations majoritaires ou de contrôle des pays signataires de l'ALENA. L'ALE ne portait que sur les investissements à intérêts majoritaires américains au Canada et inversement. De plus, le champ d'application de l'ALENA s'étend aux investissements faits par toute entreprise constituée en société dans un pays de l'ALENA, quel que soit son pays d'origine. Cela aidera le Canada à demeurer une «base» intéressante en Amérique du Nord pour les investisseurs japonais et européens. Le transport, qui avait été exclu de l'ALE, est visé dans l'ALENA. Le champ d'application plus large de l'ALENA est aussi important pour protéger les investissements canadiens au Mexique.

Le Canada pourra maintenir toutes les restrictions existantes dans les secteurs sensibles de l'économie canadienne comme les transports, les télécommunications, les services sociaux et les industries culturelles. De plus, il conserve le droit d'examiner les plus importantes prises de contrôle (sauf que le relèvement des seuils d'examen d'Investissement Canada, convenu dans l'ALE, vaut également pour le Mexique). Le Canada a en outre accepté de soumettre à l'arbitrage international les plaintes d'investisseurs étrangers, se conformant ainsi à sa propre pratique dans les accords de protection des investissements étrangers qu'il a signés récemment.

L'ALENA (articles 1102 à 1104) prévoit le traitement national ou celui de la nation la plus favorisée (NPF), le plus avantageux devant être retenu. Le traitement national signifie que les investisseurs canadiens seront traités comme les Américains aux États-Unis et comme les Mexicains au Mexique. Le traitement de la nation la plus favorisée signifie que, si un partenaire de l'ALENA accorde un traitement plus favorable à un investisseur qui n'est pas d'un pays signataire de

l'ALENA, il devra aussi accorder ce traitement aux investisseurs des pays signataires. L'ajout dans l'ALENA de l'obligation d'appliquer le traitement de la nation la plus favorisée, en plus des dispositions de base concernant le traitement national, est une amélioration utile par rapport à l'ALE.

Certaines mesures discriminatoires peuvent être maintenues. Elles doivent cependant être indiquées sur une liste et sont assujetties au «statu quo» (c'est-à-dire qu'elles pourront uniquement être libéralisées et non devenir plus restrictives). Les gouvernements provinciaux auront deux ans pour dresser une liste des mesures non conformes à l'Accord qu'ils désirent maintenir. De plus, dans le cas de quelques secteurs, la discrimination est permise sans cet engagement de ne pas adopter des mesures plus restrictives. Parmi ces secteurs figurent le transport maritime aux États-Unis, les services sociaux dans les trois pays, les secteurs sujets à des restrictions constitutionnelles au Mexique et les services de télécommunications de base dans les trois pays. Enfin, d'autres exceptions à l'obligation d'appliquer le traitement de la nation la plus favorisée sont permises pour les accords bilatéraux et multilatéraux figurant sur la liste (par exemple, les accords aériens bilatéraux).

L'i
en
de
na
on
Bre
pre
rel
be
co
à é
Plu
tot
ain
sur
po
Les
ma
obl

Les
con
obl
pro
étra
le s
48
étra
sec
de
7.5
éta

Les
de
doll
Suis

Les
doll
dirig
des
note

Fiche documentaire : l'investissement étranger au Canada

L'investissement étranger a joué un rôle crucial dans l'épanouissement du Canada en tant que nation et demeure essentiel au maintien de notre prospérité. Le développement du commerce des fourrures, la construction des chemins de fer nationaux et la mise sur pied de nos industries énergétique, automobile et minière ont tous été financés avec l'aide de l'étranger, d'abord surtout de la Grande-Bretagne, puis des États-Unis. Ces investisseurs ont vu dans le Canada un pays propice au placement de leurs capitaux. Comme notre population est petite relativement à la taille et au potentiel de notre pays, nous avons énormément besoin d'investissements étrangers pour maintenir et améliorer nos avantages concurrentiels. Le volume total des investissements étrangers au Canada s'élevait à environ 490 milliards de dollars en 1992.

Plus de 202 milliards de dollars d'obligations canadiennes, soit environ le tiers du total, sont détenues par des étrangers. Les gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que les entreprises de services publics provinciales sont des intervenants actifs sur le marché international des obligations, cherchant des capitaux indispensables pour faciliter la construction de nos autoroutes, de nos hôpitaux et de nos écoles. Les provinces canadiennes et leurs entreprises se financent de plus en plus sur le marché obligataire étranger, leur part ayant atteint 42 p. 100 du total des obligations canadiennes détenues par des non-résidents.

Les investissements directs étrangers, sous forme d'actions de sociétés ou de filiales, constituent la deuxième forme d'investissements étrangers au Canada, après les obligations, soit près de 130 milliards de dollars. Les investissements directs provenant des États-Unis représentent 65 p. 100 de tous les investissements directs étrangers au Canada. Sur les 115,5 milliards de dollars de capitaux employés dans le secteur manufacturier à la fin de 1987, les investisseurs étrangers en possédaient 48 p. 100, les résidents des États-Unis contrôlant 36 p. 100 du total. Les capitaux étrangers représentaient 40 p. 100 des 75,5 milliards de dollars investis au total dans le secteur du pétrole et du gaz naturel. Ils comptaient pour 40 p. 100 des 25,5 milliards de dollars de capitaux employés dans les mines et les fonderies. Enfin, sur près de 7,5 milliards de dollars investis dans l'industrie de l'automobile en 1987, 80 p. 100 étaient contrôlés par des résidents des États-Unis.

Les États-Unis continuent d'être le plus gros investisseur net au Canada (105 milliards de dollars), suivis du Japon (59 milliards de dollars) et du Royaume-Uni (29 milliards de dollars). Les investissements directs de l'Allemagne de l'Ouest, de Hong Kong et de la Suisse se sont cependant accrus de façon marquée au cours des dernières années.

Les investissements canadiens à l'étranger, eux, totalisent environ 220 milliards de dollars. Les investissements directs s'élèvent à 93 milliards de dollars et sont surtout dirigés vers les États-Unis (60 p. 100), quoique cette proportion ait diminué au cours des dernières années en faveur des pays de la Communauté européenne (20 p. 100), notamment le Royaume-Uni.

Source — Investissement Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada*, 1991.

L'ALENA obligera le Mexique à revoir en profondeur ses lois sur l'investissement afin qu'elles soient généralement conformes aux régimes en place au Canada et aux États-Unis. Le Mexique a accepté d'éliminer la plupart des évaluations des nouveaux investissements et restreindra considérablement l'examen des prises de contrôle. Les restrictions qu'il imposait dans plus de 700 secteurs ont été ramenées à quelques douzaines. Les principaux secteurs de réforme susceptibles d'intéresser les investisseurs canadiens sont les mines, l'industrie pétrochimique secondaire, la construction, l'agriculture, les automobiles, la plupart des industries manufacturières, les services financiers et une vaste gamme de services généraux.

Il est interdit d'imposer certaines prescriptions de résultats ayant des effets de distorsion sur les échanges, comme les résultats à l'exportation, le contenu national, les achats nationaux et l'équilibre des échanges, en ce qui concerne les investissements au moment où il sont effectués ou par la suite. De plus, il est interdit de subordonner l'octroi de subventions ou autres mesures d'incitation à l'observation de prescriptions de résultats, comme le contenu national, les achats nationaux et l'équilibre commercial (article 1106).

Afin de protéger les investisseurs, l'article 1109 autorise explicitement le transfert de bénéfices de dividendes et du produit de la liquidation d'un investissement. Des exceptions sont permises pour les retenues à la source, les faillites et les poursuites au criminel.

Les interdictions de discrimination de ce chapitre ne s'appliquent pas aux impôts sur le revenu, sur les gains en capital ou sur le capital des sociétés. Comme dans l'ALE, les dispositions des conventions fiscales bilatérales prévalent généralement sur les dispositions de l'ALENA. L'Accord permet aux investisseurs canadiens aux États-Unis et au Mexique d'être plus certains que les mesures fiscales ne seront pas utilisées de façon discriminatoire à leur égard.

Le Mexique ne pourra plus recourir à la conception latino-américaine historique de l'expropriation, puisqu'il a plutôt convenu de payer promptement la juste valeur marchande. L'expropriation est permise seulement pour une raison d'intérêt public, sur une base non discriminatoire et moyennant une indemnisation rapide, suffisante et effective. Les mesures fiscales équivalant à l'expropriation sont assujetties aux dispositions de l'ALENA concernant l'expropriation.

Craignant une harmonisation vers le bas des normes environnementales ou la création de refuges pour pollueurs, les parties ont convenues explicitement de protéger l'environnement (article 1114). De plus, cet article dissuade les parties d'assouplir leurs normes environnementales afin d'attirer un investissement (que celui-là provienne ou non d'un pays membre de l'ALENA).

L'ALE prévoyait le règlement des différends en matière d'investissement entre les États. L'ALENA va plus loin en prévoyant également un arbitrage direct entre l'investisseur et l'État. Les investisseurs peuvent soumettre leurs différends avec un pays d'accueil à l'arbitrage international afin qu'ils soient réglés selon les règles de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI). Afin de protéger les intérêts nationaux en cause, les décisions d'Investissement Canada ou de la Commission mexicaine de l'investissement étranger concernant l'autorisation d'une acquisition ne seront pas assujetties aux dispositions sur le règlement des différends (annexe I138.2).

Un tribunal composé de trois arbitres, un nommé par chacune des parties au litige et un président nommé par entente entre ces dernières, entendra ces différends investisseur-État. Si les parties ne parviennent pas à s'entendre sur le choix d'un arbitre, le secrétaire général du

CIRD
Conv
CIRD
Canad
règle
peuve
au cha

Le
(C
vo
de

La
est
ca
fou
pro

Le
Ent
pe
l'e
car
car
cet

La
Par
de
le C
peu
la C

CIRDI le nommera. Une liste de 45 arbitres en chef possédant les qualités requises par la Convention sera établie. Les sentences arbitrales seront exécutées en vertu de la Convention CIRDI, de la Convention de New York ou de la Convention interaméricaine. Lorsque le Canada et le Mexique adhéreront à la Convention, cette dernière pourra également servir au règlement des différends. Les différends relatifs à des mesures touchant les investissements peuvent aussi être réglés en vertu de la procédure de règlement des différends entre États prévue au chapitre 20.

Fiche documentaire : le règlement international des différends

Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) est parrainé par la Banque mondiale. Il a pour but de régler sur une base volontaire les différends en matière d'investissement entre des gouvernements et des investisseurs étrangers.

La Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) est un organe de l'Assemblée générale qui a pour but de promouvoir la codification des lois économiques internationales. Ses règles d'arbitrage types fournissent aux États une formule convenue sur laquelle fonder leurs propres procédures d'arbitrage.

Le Convention de New York (New York Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards) a été signée à New York en 1958. Elle permet aux pays signataires de faire exécuter les sentences arbitrales par l'entremise des tribunaux intérieurs de l'autre partie. Ainsi, si une entreprise canadienne gagne en arbitrage contre une entreprise mexicaine, les investisseurs canadiens peuvent avoir recours aux tribunaux mexicains pour faire respecter cette décision.

La Convention interaméricaine sur l'arbitrage commercial international, tenue à Panama en janvier 1975, assure des services semblables à ceux de la Convention de New York aux membres de l'Organisation des États américains (OEA). Comme le Canada n'est pas partie à cette convention, seuls les États-Unis et le Mexique peuvent y avoir recours dans le cadre de l'ALENA. Le Canada comptera plutôt sur la Convention de New York pour exercer ses sentences arbitrales.

Chapitre 12 — Commerce transfrontières des services

Comme les économies industrielles avancées deviennent de plus en plus des économies tertiaires axées sur le savoir, il est essentiel que le champ d'activité des industries de services ne soit pas limité au marché national. Les producteurs et les consommateurs de services échangés profiteront tous de la concurrence accrue qu'entraînera une augmentation du commerce international et transfrontalier des services.

L'accord de libre-échange canado-américain a été la première entente commerciale générale à traiter des services transfrontaliers et à les assujettir aux principes commerciaux traditionnels de la non-discrimination et de la transparence. Depuis, d'autres progrès ont été faits dans le cadre des négociations de Genève visant à établir un Accord général sur le commerce des services (GATS).

Pour les services échangés, un tel accord serait l'équivalent du GATT, l'entente commerciale multilatérale d'application générale visant les produits, qui permet d'appliquer ces principes depuis quelque 45 ans. Le GATT a grandement contribué à la croissance régulière du commerce des produits dans l'après-guerre, et cette progression a joué un rôle de premier plan dans la hausse rapide des revenus dans la plupart des pays industrialisés au cours de cette période. La libéralisation du commerce des services promet des avantages similaires.

L'ALENA s'appuie sur l'expérience de la négociation du GATS menée dans le cadre de l'Uruguay Round et sur le chapitre 14 de l'ALE. Le champ d'application de l'ALENA englobe tous les services transfrontaliers autres que financiers qui ne sont pas mentionnés dans le chapitre sur l'investissement, exception faite de certains services spécifiquement exclus. Parmi ces derniers figurent les industries culturelles du Canada, la plupart des services de transport aérien, les services de transport maritimes aux États-Unis ainsi que les services gouvernementaux, comme les services de santé et les services sociaux.

Le chapitre expose les principes de base régissant le commerce transfrontalier de services, tandis qu'un certain nombre d'annexes expliquent de quelle façon ces principes s'appliquent à des secteurs particuliers, notamment les services professionnels et les transports. Les télécommunications et les services financiers font l'objet de règles spéciales énoncées dans des chapitres distincts. Essentiellement, le chapitre 12 précise que les parties doivent accorder le traitement national et celui de la nation la plus favorisée aux fournisseurs de services transfrontaliers des autres parties et ne peuvent pas exiger que ces fournisseurs établissent au préalable une «présence locale» pour offrir un service transfrontalier, sauf si cela est nécessaire pour assurer l'application de lois ou de règlements légitimes, par exemple en ce qui a trait à la protection des consommateurs.

Fiche documentaire : l'économie de services

L'automobile, la sidérurgie, le vêtement — ces industries sont-elles les moteurs de l'économie nord-américaine? Leur importance ne fait aucun doute, mais ce ne sont pas elles qui donnent son impulsion à la nouvelle économie. Cherchez plutôt du côté des télécommunications, de l'informatique et des semi-conducteurs, de la santé et des produits médicaux ou de la restauration rapide. Le secteur des services et les secteurs connexes sont ceux dont la croissance est la plus rapide. Autrefois en marge de la politique commerciale internationale, il sont maintenant au coeur du débat. Aujourd'hui, plus des deux tiers de la population active, soit près de neuf millions de Canadiens, travaillent dans le secteur des services.

En Amérique du Nord, l'industrie cinématographique emploie plus de gens que les fabricants américains de pièces d'automobiles. L'industrie du tourisme dépasse en importance celles de l'acier et du pétrole réunies. Les services médicaux et de santé représentent un huitième de la production totale des États-Unis — plus que les industries de l'automobile, des pièces d'automobiles, de l'aéronautique, du vêtement et des textiles, de la sidérurgie, des mines et du raffinage du pétrole et du gaz réunies.

Au Canada, presque autant de gens travaillent dans l'industrie de l'informatique que dans celle du raffinage du pétrole. Les travailleurs canadiens de ce secteur gagnent 616 \$ par semaine — 46 p. 100 de plus que le salaire hebdomadaire moyen. L'industrie du logiciel croît de 25 p. 100 chaque année et est maintenant plus importante que celle de l'automobile. Les comptables et leurs employés de soutien sont plus nombreux que les travailleurs des industries laitière et pétrolière. L'industrie des services alimentaires est plus importante que celle des produits chimiques. Le volet services du secteur des communications représente 3,8 p. 100 du PIB du Canada, comparativement à 1,7 p. 100 pour l'industrie automobile. Au cours des 17 dernières années le niveau estimé d'emploi au Canada a augmenté de 29 p. 100. Cette hausse est entièrement attribuable à une hausse de 46 p. 100 dans le secteur des services. Par contre le niveau d'emploi dans le secteur des biens a diminué de 2 p. 100.

Dans une étude récente, l'économiste canadienne Nuala Beck regroupe en quatre grappes ce qu'elle appelle les moteurs de la nouvelle économie des années 90 : l'informatique et les semi-conducteurs; l'instrumentation; les services médicaux et de santé; et les communications et télécommunications. Toutes ont une caractéristique en commun : leur succès repose sur le savoir et l'innovation plutôt que sur la fabrication.

Les industries à forte concentration de savoir ont créé 304 000 nouveaux emplois au cours des sept dernières années, soit 90 p. 100 de tous les nouveaux emplois au Canada. Elles représentent 26 p. 100 des emplois au pays, alors qu'elles ne comptaient que pour 24 p. 100 en 1984. Au cours de la récente récession, ce ne sont pas toutes les industries qui ont dû supprimer des postes — de 1990 à 1992, les cabinets d'experts-comptables, les sociétés d'assurance et les entreprises de publicité ont été les trois principales sources de création d'emplois dans le secteur privé.

En Colombie-Britannique, plus de gens travaillent dans le secteur des communications et des télécommunications que dans celui de la foresterie. Les industries de la nouvelle économie de l'Alberta sont responsables de 80 p. 100 des emplois créés au cours des sept dernières années. En Ontario, cette proportion était de 60 p. 100, soit 106 000 emplois dans la nouvelle économie, tandis que 95 000 emplois disparaissaient dans des industries comme la sidérurgie, le textile et la fabrication automobile. En Nouvelle-Écosse, il y a plus d'enseignants et de professeurs d'université que de travailleurs dans les trois secteurs des pêches, de la construction et de la foresterie.

Nuala Beck, *Shifting Gears: Thriving in The New Economy*

Créneau commercial : l'équipement et les services forestiers

Le secteur forestier a tout ce qu'il faut pour devenir un intervenant important dans l'économie mexicaine, mais il aura besoin d'une aide financière et technique considérable pour améliorer son efficacité dans les secteurs de la sylviculture, de l'administration des ressources privées et publiques et de la fabrication et de la commercialisation des produits du bois.

D'ici 1994, le marché de l'équipement neuf et des services devrait s'élever à plus de 60 millions de dollars, et il sera approvisionné presque entièrement par l'importation. Les équipements d'occasion sont aussi très en demande au Mexique, où la technologie de pointe n'est pas encore très répandue et se limite aux très grosses entreprises.

Créneau commercial : l'équipement et les services environnementaux

Le gouvernement mexicain essaie de réduire la pollution au moyen de mesures concrètes visant à faire respecter ses lois, notamment par une augmentation du nombre des inspections et des fermetures d'usines. Étant donné cet accent nouveau mis sur l'application de règles environnementales plus strictes, ainsi que les pressions croissantes de l'opinion publique tant nationale qu'étrangère, la demande est de plus en plus grande dans le secteur privé pour différentes sources d'équipement antipollution et de services connexes.

Les importations fourniront la majeure partie de l'équipement et des services requis, particulièrement pour le traitement des effluents des industries et des municipalités, le traitement de l'eau potable et la lutte contre la pollution de l'air. L'intérêt suscité par l'expertise canadienne a été amplement démontré au cours de la foire commerciale Canada Expo 92 tenue à Monterrey (à laquelle plus de 200 exposants canadiens ont participé) et du séjour récent d'une mission environnementale dans trois villes du nord du Mexique.

Grâce à cette approche globale, le champ d'application de l'ALENA est plus large que celui de l'ALE pour les services de transport terrestre, pour certains services de transport aérien et pour tous les services professionnels, qui profitent maintenant de ces règles de libéralisation du commerce.

Les mesures fédérales actuelles qui ne sont pas conformes à l'ALENA peuvent être maintenues, pourvu qu'elles soient inscrites dans l'Accord. Les États et les provinces auront ensuite deux ans pour indiquer leurs réserves concernant les mesures non conformes (article 1206). Ils pourront ainsi continuer d'appliquer les mesures non conformes existantes, mais pas les rendre plus sévères.

Les secteurs sensibles peuvent continuer de bénéficier d'un régime dérogatoire, ce qui laisse la possibilité d'adopter à l'avenir des mesures discriminatoires. Le Canada a indiqué une réserve afin de permettre à tous les paliers de gouvernement d'avoir toute latitude concernant l'application du droit public et les services correctionnels, la sécurité du revenu ou une assurance, la sécurité sociale ou une assurance, le bien-être social, l'éducation publique, la formation

publiqu
autoch
et mari

Le
portant
quant a
dant qu
que les

L'an
favorise
conditi
propose
l'expérie
les conse
leur pro
satisfasse

Les s
d'un dés
mentatio
1987 au
établir un
terrestre.
opération
mexicain

L'AL
États-Un
intégrati
du Nord.
veiller à c
plus, l'AL
normes d
des servic
divers ser

publique, la santé et la garde des enfants, les services de télécommunications de base, les affaires autochtones, les affaires concernant les minorités, ainsi que certains services de transport aérien et maritime.

Le chapitre ne crée aucun droit ni aucune obligation en ce qui a trait aux marchés publics portant sur des services — dont il est question au chapitre 10 — et n'impose aucune discipline quant aux restrictions quantitatives non discriminatoires destinées à protéger l'accès; il exige cependant que ces restrictions fassent l'objet d'une notification et soient inscrites sur une liste afin que les fournisseurs de services puissent en être informés.

L'annexe sur les services professionnels (annexe 1210.5) précise les procédures qui visent à favoriser l'élaboration de normes professionnelles et de critères mutuellement acceptables, condition préalable à tout véritable commerce dans ce secteur. Comme l'ALE, l'ALENA propose que l'autorisation d'exercer soit fondée sur des critères comme la compétence, les études, l'expérience et le perfectionnement professionnel. Il contient des dispositions particulières pour les conseillers juridiques et les ingénieurs étrangers, qui ont pour but de faciliter l'exercice de leur profession, aux termes d'autorisations d'exercer à titre temporaire et sous réserve qu'ils satisfassent aux normes locales.

Les services de transport n'étaient pas mentionnés dans l'ALE, principalement en raison d'un désaccord entre le Canada et les États-Unis sur les industries maritimes. Après la déréglementation des services de transport terrestre — qui a commencé en 1982 aux États-Unis et en 1987 au Canada —, les deux pays se sont entendus sur un certain nombre de questions visant à établir un régime relativement ouvert pour le transport transfrontalier de marchandises par voie terrestre. Au Mexique, le transport terrestre est un secteur fermé tant à l'investissement qu'aux opérations transfrontalières, un handicap de plus en plus évident maintenant que l'économie mexicaine s'ouvre à la suite des réformes adoptées au cours des dernières années.

L'ALENA consolide ce qui avait déjà été en grande partie réalisé entre le Canada et les États-Unis et étend ces dispositions au Mexique, jetant ainsi les bases d'une meilleure intégration des services de transport par camion, par autobus et par chemin de fer en Amérique du Nord. Les pays ont convenu de ne pas faire plus de discrimination qu'à l'heure actuelle et de veiller à ce que toutes leurs lois et tous leurs règlements futurs soient non discriminatoires. De plus, l'ALENA prévoit un programme de travail d'une durée de six ans visant à harmoniser les normes de transport terrestre (voir le chapitre 9) et ainsi à faciliter une libéralisation plus poussée des services de transport. Enfin, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont convenu d'ouvrir divers services aériens spécialisés aux fournisseurs des autres parties.

Créneau commercial : l'équipement de transport

Au cours des quatre dernières années, le Canada n'a cessé d'accroître sa part du secteur protégé de l'équipement de transport au Mexique. Les entreprises canadiennes devraient réussir beaucoup mieux encore étant donné les modalités d'accès préférentiel prévues dans l'ALENA. Si les exportations de pièces d'automobiles sont passées de 52 millions de dollars en 1988 à 83 millions de dollars en 1991, les exportations de véhicules sont restées faibles, parce que le marché mexicain était en grande partie fermé.

En vertu de l'ALENA, les restrictions à l'importation seront levées, ce qui offrira des possibilités d'exportation de pièces et de véhicules. Le marché des pièces d'automobiles du Mexique est celui dont la croissance est la plus rapide en Amérique du Nord. Selon des estimations prudentes, sa croissance annuelle sera de plus de 7 p. 100. Étant donné l'expansion urbaine rapide que connaissent tous les grands centres, la demande d'équipement et de services de transport publics fiables et peu polluants devrait également augmenter.

Le gouvernement mexicain a lancé un important programme de modernisation de l'infrastructure (aéroports, autoroutes, routes et services de transport en commun) avec la participation du secteur privé. Cela ouvre des possibilités importantes aux fournisseurs de rails d'acier, de locomotives, de matériel roulant, d'équipement d'entretien des voies ferrées et de réparation et de révision de matériel roulant, d'autobus et de camions — autant de secteurs dans lesquels l'expertise du Canada est reconnue à l'échelle internationale.

Chapitre 13 — Télécommunications

Les télécommunications sont une composante essentielle de la nouvelle économie. La transmission des données, l'échange électronique d'informations et l'entretien de réseaux perfectionnés pour assurer les communications internes des sociétés sont autant d'éléments indispensables à l'intégration, en un tout qui soit efficient, des multiples composantes de l'entreprise moderne. Compte tenu de cette évolution, le bon fonctionnement d'une économie nord-américaine plus intégrée exigera que ces services puissent être mis au point et offerts dans des conditions non discriminatoires et transparentes.

L'ALENA établira un «code de la route» commun pour les fournisseurs et les utilisateurs de services de télécommunications et d'informatique en Amérique du Nord. Le chapitre consacré à ce secteur établit les conditions dans lesquelles les entreprises de télécommunications d'Amérique du Nord peuvent avoir accès aux réseaux et aux services publics de télécommunications et fournir des services de télécommunications à valeur ajoutée. Les entreprises qui utilisent les réseaux de base pour vendre des services améliorés de télécommunications ou d'informatique et celles qui s'en servent pour répondre aux besoins de communication interne des sociétés en seront les principales bénéficiaires.

L'Accord établit un contexte plus concurrentiel pour les entreprises d'équipement de télécommunications. L'élimination progressive de tous les droits de douane sur cet équipement au cours des dix prochaines années ouvrira le marché mexicain aux fournisseurs canadiens, aux mêmes conditions de concurrence que celles qui existent actuellement entre le Canada et les États-Unis, et leur accordera un taux préférentiel par rapport aux fournisseurs des tiers pays.

Des conditions raisonnables d'accès et de recours signifient, dans l'Accord, que les entreprises seront autorisées à utiliser des circuits loués privés pour les communications internes des sociétés et à y raccorder des équipements terminaux. Les circuits loués privés doivent être offerts selon un régime de tarification forfaitaire (article 1302) et les tarifs des services publics de télécommunications doivent refléter les coûts (quoique l'interfinancement des services soit permis). Toutes les restrictions devront être justifiées et nécessaires pour sauvegarder les responsabilités en matière de service public des fournisseurs des réseaux, ou pour protéger l'intégrité technique des réseaux afin d'assurer le caractère confidentiel des messages ou de protéger la vie privée des abonnés.

Le chapitre est l'amorce d'une démarche commune en vue de l'instauration de normes applicables à l'équipement raccordé aux réseaux publics de télécommunications et crée un sous-comité des normes de télécommunications (article 916) chargé d'établir un programme de travail dans les six mois. Les normes devront être rapprochées et normalement se limiter à celles qui

sont nécessaires pour prévenir les défaillances de l'équipement de facturation, les dommages techniques aux réseaux publics et les perturbations techniques, ainsi que pour assurer la compatibilité avec le spectre électromagnétique, la sécurité des usagers et leur accès aux réseaux publics.

Le Canada sera en mesure de s'acquitter de ces obligations dans le cadre de ses lois et règlements actuels. Ces dispositions obligeront toutefois le Mexique à rendre ses lois et règlements plus transparents, ce qui améliorera la capacité des entreprises canadiennes de vendre leurs services au Mexique et d'y fournir des réseaux de communication interne des sociétés. Le marché mexicain des services améliorés de télécommunications et d'informatique sera totalement ouvert aux entreprises appartenant à des Canadiens, qui pourront s'établir au Mexique ou fournir leurs services sur une base transfrontalière (ce qui était auparavant interdit) depuis le Canada, à compter du 1er juillet 1995.

La création d'un marché nord-américain intégré pour ces services et équipements devrait permettre à l'Amérique du Nord de maintenir son rôle de chef de file technologique dans ce secteur critique au cours des prochaines décennies.

L'ALENA n'entraînera pas de déréglementation à l'américaine, les services téléphoniques et autres services de télécommunications de base étant exclus des disciplines de l'Accord en matière d'investissement et de services. Au Canada, les décisions qui touchent l'industrie continueront d'être prises par le gouvernement et par des organismes nationaux, comme le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC). L'ALENA ne modifie ni l'actuel pouvoir de réglementation du CRTC, ni les politiques actuelles qui, entre autres choses, assurent des services améliorés et des services informatiques sur une base concurrentielle, généralement non réglementée. L'établissement et la prestation de réseaux et de services téléphoniques locaux et interurbains, et autres services de télécommunications de base, sont exclus des obligations de l'Accord. Le Canada maintient sa politique de limitation à 20 p. 100 de la propriété étrangère des installations de télécommunications.

Créneau commercial : les télécommunications

Le Mexique compte sur la technologie importée pour parvenir à moderniser et améliorer son infrastructure et pour se doter d'une capacité de fabrication plus avancée. Les fournisseurs canadiens de composants électroniques, d'équipement et de systèmes de télécommunications et de logiciels devraient donc y trouver un marché favorable à leurs produits.

Au Mexique, l'industrie des télécommunications est en train d'être déréglementée et privatisée, ce qui ouvre au secteur privé des possibilités d'investissement et de prestation de services dans des secteurs comme la téléphonie cellulaire, la construction et l'exploitation de relais hertziens terrestres, la télécopie, le courrier électronique et la transmission de données.

De 1990 à 1994, le marché de l'équipement de télécommunications du Mexique devrait connaître un taux de croissance annuel moyen de 12 p. 100, pour s'élever à 1,5 milliard de dollars, et le marché des ordinateurs et des logiciels devrait croître à un rythme encore plus rapide. Northern Telecom a une usine au Mexique depuis 1991. BCE Inc. détient une participation substantielle dans deux sociétés de téléphonie cellulaire et d'autres entreprises canadiennes commencent également à être actives sur le marché mexicain.

Fiche documentaire : l'industrie canadienne des télécommunications

L'industrie des télécommunications est une importante source d'activité économique au Canada. Elle emploie quelque 125 000 personnes et a généré plus de 21 milliards de dollars de revenus en 1990 (services d'exploitation, 15 milliards de dollars; fabrication d'équipement, 6 milliards de dollars). L'entreprise canadienne Northern Telecom est le cinquième fabricant d'équipement de télécommunications au monde en importance. Cette industrie est en outre le fer de lance du secteur de la haute technologie au Canada : ses dépenses en R-D, 1,4 milliard de dollars en 1990, représentaient environ 16 p. 100 du total de la R-D effectuée au Canada.

L'industrie des services d'exploitation des télécommunications fournit les réseaux téléphonique et informatique du Canada. Plus de 98 p. 100 des foyers canadiens ont le téléphone. La part de l'industrie des services d'exploitation dans le PIB du Canada est passée de 7 p. 100 en 1970 à 2,7 p. 100 en 1990, dépassant d'importants secteurs traditionnels comme l'agriculture (2,3 p. 100), la foresterie (0,6 p. 100) et l'exploitation minière (1,2 p. 100).

Les progrès technologiques transforment le monde des télécommunications. Les fibres optiques ont grandement accru la capacité de transmission. Le téléphone cellulaire permet de communiquer avec les gens plutôt qu'avec des endroits, et il sera bientôt possible de joindre quelqu'un où qu'il se trouve dans le monde en composant son numéro de téléphone personnel.

Au cours de l'automne 1984, la négociation d'un accord de libre-échange avec les États-Unis était considérée comme un saut dans l'inconnu, exigeant des Canadiens un acte de foi dans la capacité de leur pays d'affronter la concurrence dans un espace économique plus ouvert. Avec le recul que donnent les sept années écoulées depuis, le saut ne semble pas avoir été aussi grand que certains le craignaient. Dans un monde où l'intervention de l'État cède la place à l'économie de marché, même dans les pays marxistes, l'Accord de libre-échange semble avoir été un choix politique des plus opportuns.

Donald S. Macdonald

Chapitre 14 — Services financiers

Les banques, les sociétés de fiducie, les entreprises de courtage de valeurs mobilières et les compagnies d'assurance du Canada sont depuis longtemps présentes sur la scène internationale. Les banques canadiennes ont été parmi les premières entreprises internationales dans les Antilles, et les compagnies d'assurance-vie sont actives un peu partout dans les pays du Commonwealth et ailleurs depuis plus d'un siècle. Le marché américain a toujours été important, représentant la plus forte proportion des revenus que les banques canadiennes tirent de leurs activités à l'étranger.

L'ALE a été le premier accord commercial général à aborder la question des services financiers. Il reconnaissait l'importance de plus en plus grande de ces services dans le bon fonctionnement du commerce international et la nécessité de veiller à ce que les divergences de la réglementation appliquée dans différents pays ne nuisent pas aux affaires transfrontières.

Pour ce qui est des engagements précis, le Canada a exempté les institutions financières américaines des dispositions limitant à 25 p. 100 la propriété étrangère globale dans une entreprise donnée et à 10 p. 100 la participation d'un partenaire étranger particulier (ce que l'on appelle habituellement la règle du 10/25). Les filiales bancaires américaines sont exemptées des restrictions limitant à 12 p. 100 le montant global de l'actif national des filiales de banques étrangères au Canada et sont autorisées à ouvrir d'autres succursales au Canada sans avoir à obtenir au préalable l'autorisation du ministre des Finances. Elles sont également autorisées à céder des prêts à leur banque mère, sous réserve de certaines considérations de gestion prudente, et se voient accorder le traitement national en ce qui concerne l'établissement ou l'acquisition de banques, d'entreprises de courtage de valeurs mobilières, de compagnies d'assurance et de sociétés de fiducie.

De leur côté, les États-Unis ont accepté d'autoriser les banques nationales et étrangères à acheter ou souscrire des titres de créance garantis par le gouvernement canadien, y compris des titres des provinces, et ce, sans restriction. Cela est particulièrement important pour les pouvoirs publics canadiens, qui placent la plus grande partie de leurs émissions sur le marché américain. Auparavant, le *U.S. National Bank Act* limitait cette pratique aux titres de créance garantis par le gouvernement américain. Les États-Unis ont également accepté de reconnaître les droits acquis des banques canadiennes qui, avant les modifications législatives de 1978, menaient leurs activités dans plus d'un État. Le règlement de 1978, qui mettait un terme au droit d'offrir des services bancaires dans plusieurs États pour les nouveaux venus, contenait une disposition de réexamen de ce privilège après dix ans dans le cas des banques existantes.

Les États-Unis ont aussi promis que les banques canadiennes auraient droit au même traitement que celui accordé aux banques américaines, si le *Glass-Steagall Act* venait à être modifié. Contrairement à la pratique au Canada, le *Glass-Steagall Act* interdit aux banques commerciales d'offrir des services bancaires d'investissement aux États-Unis. Vers la fin des années 80, lorsque l'ALE a été rédigé, il semblait que cette loi allait être révisée.

Fiche documentaire : la réforme des services financiers au Canada

Les services financiers canadiens — banques, sociétés de fiducie, compagnies d'assurance et entreprises de valeurs mobilières, ce que l'on appelle les « quatre piliers » du secteur financier — étaient jusque dans les années 80 bien distincts. Prévoyant que les progrès réalisés dans la technologie des télécommunications entraîneraient une concurrence acharnée et créeraient des marchés financiers mondiaux, les décideurs publics ont lancé une série de réformes ambitieuses. En 1987, le gouvernement fédéral et les administrations provinciales ont ouvert la propriété de l'industrie des valeurs mobilières aux institutions financières étrangères et nationales. Au cours des quatre dernières années, les obstacles à la concurrence entre les piliers restants sont tombés à la suite de la révision de la Loi sur les banques, de la Loi sur les sociétés de fiducie, de la Loi sur les sociétés de prêt et de la Loi sur les assurances.

Les nouvelles lois ont élargi les pouvoirs des institutions financières, atténué les restrictions à la propriété, accru les responsabilités des administrateurs et des vérificateurs et régleménté les délits d'initiés et les conflits d'intérêts. Elles comportent en outre des dispositions précises concernant la réglementation des institutions financières, le montant des crédits aux entreprises et des prêts à la consommation qui peuvent être accordés, la vente de valeurs mobilières ainsi que les principes permettant de mesurer la suffisance du capital en fonction des normes établies par la Banque des règlements internationaux. Les pouvoirs de prêt des sociétés de fiducie et des compagnies d'assurance ont été élargis afin d'équivaloir à ceux des banques. Comme auparavant, un actionnaire, qu'il s'agisse d'un particulier ou d'une société, ne peut détenir plus de 10 p. 100 du capital d'une banque canadienne. Toutes les sociétés de fiducie et les compagnies d'assurance à capital largement réparti peuvent être propriétaires d'une banque de l'annexe II. De leur côté, les banques peuvent posséder des sociétés de fiducie, mais elles ne peuvent pas vendre directement des services de fiducie. Les banques et les sociétés de fiducie peuvent cependant vendre de l'assurance par l'entremise de réseaux.

Les nouvelles règles ont considérablement élargi le champ des activités que les sociétés de fiducie, les banques et les compagnies d'assurance peuvent entreprendre. L'ensemble des réformes avait pour but d'accroître la concurrence dans le secteur des services financiers au Canada et de permettre aux consommateurs d'avoir accès à un plus grand nombre de services et de produits à prix concurrentiels.

Cette vague de réforme et de déréglementation transparait clairement dans l'ALE (chapitre 17), qui vise à ouvrir les services financiers à une plus grande concurrence internationale.

À la déception des industries financières du Canada et des États-Unis, les deux pays n'ont guère donné de suite concrète à leurs engagements de libéralisation. Les progrès sur ce plan ont porté davantage sur la forme que sur le fond, mais permettent tout de même de partir d'une meilleure base pour exercer des pressions en faveur d'une libéralisation aux États-Unis à l'avenir.

L'ALENA va plus loin que l'ALE, puisqu'il fonde l'accès au marché sur un ensemble de règles générales enchâssant le traitement national, le traitement de la nation la plus favorisée, le droit des consommateurs d'acheter des services financiers transfrontières et le droit d'avoir accès au marché en établissant une présence commerciale. L'importance accordée à la définition de principes, plutôt que l'approche ponctuelle adoptée dans l'ALE, est une innovation du meilleur aloi, qui s'inspire des progrès réalisés lors de l'Uruguay Round dans la rédaction de l'Accord général sur le commerce des services.

Contrairement à l'ALE, l'ALENA contient des disciplines applicables aux règles imposées tant par les États que par des organismes d'autoréglementation (c'est-à-dire une bourse ou un marché d'instruments à terme). De plus, l'Accord inclut pour la première fois des dispositions concernant le règlement des différends ayant force obligatoire pour les parties. Ces dispositions sont fondées sur les dispositions générales du chapitre 20, avec toutefois cette précision que les membres des groupes spéciaux sur les services financiers seront choisis à partir d'une liste d'au plus 15 spécialistes. (En vertu de l'ALE, les différends — touchant des services financiers autres que d'assurance — devaient faire l'objet de discussions entre le département américain du Trésor et le ministère des Finances du Canada, sans aucune règle ni limite de temps.) L'ALENA reconnaît aussi implicitement la nature dynamique du commerce des services financiers en établissant un Comité des services financiers ayant pour mandat d'examiner la libéralisation à l'avenir (articles 1412 et 1413).

De son côté, le Mexique ouvre son marché aux institutions financières canadiennes. À compter de 1994, les banques, les compagnies d'assurance et les négociants de valeurs mobilières seront en mesure d'établir des filiales en propriété exclusive et d'acquérir des entreprises existantes. Pendant une période de transition de six ans, cependant, le Mexique pourra plafonner la participation canadienne et américaine afin d'assurer un passage ordonné à un marché ouvert (voir l'annexe VII(B) — Mexique). De plus, si les institutions financières étrangères devaient représenter 25 p. 100 du marché mexicain — un niveau plus élevé que sur d'autres marchés — le Mexique pourrait plafonner le secteur touché pendant une période plus longue encore. Enfin, si un groupe spécial indépendant estime que la participation étrangère dans le secteur bancaire a atteint un niveau qui influence indûment le système des paiements du Mexique, celui-ci sera autorisé à soumettre à un autre plafond la part du marché de ces institutions.

Outre les articles énonçant les principes généraux et les engagements de libéralisation de chaque pays, une dernière section décrit les réserves de chacun. Le Canada, par exemple, retient le critère du «contrôle effectif» pour déterminer la propriété d'une entreprise financière. Cela signifie qu'une institution financière constituée en société aux États-Unis ou au Mexique, mais contrôlée par du capital japonais ou européen est considérée comme telle et n'a pas droit au Canada au traitement accordé aux entreprises des pays signataires de l'ALENA. (Les États-Unis et le Mexique ont adopté une approche plus libérale et fondent leur décision sur le pays dans lequel la société a été constituée.)

Les consommateurs canadiens restent protégés grâce au maintien du droit des gouvernements de prendre les mesures raisonnables nécessaires pour des raisons de prudence. Afin d'éviter les problèmes que pourraient susciter la mise en oeuvre et l'administration de ce chapitre, des procédures de notification et de consultation assurent un système de détection avancée et un moyen de régler tout problème en collaboration.

Créneau commercial au Mexique : les services financiers

Le marché mexicain offre beaucoup de possibilités aux institutions financières canadiennes. Les besoins du Mexique correspondent aux points forts du Canada : une forte capitalisation et une grande expérience dans l'exploitation de vastes réseaux intégrés. Les banques canadiennes sont des chefs de file dans la technologie des services financiers, autre secteur dans lequel le Mexique est faible. Le marché mexicain des services liés à l'assurance, qui s'est classé premier en Amérique latine et vingt-septième au monde avec 3,5 milliards de dollars américains en primes d'assurance-vie et IARD en 1991, est généralement considéré comme un autre secteur prometteur. La Banque de Nouvelle-Écosse a récemment annoncé qu'elle allait acquérir une participation de 5 p. 100 dans Inverlat, quatrième groupe financier en importance au Mexique. Inverlat contrôle des entreprises de valeurs mobilières et a récemment acheté la banque commerciale Comermex, quatrième banque du Mexique.

Chapitre 15 — Politique de concurrence, monopoles et entreprises d'État

La mondialisation croissante de la production et des marchés, l'influence de la politique de concurrence sur le commerce, l'investissement et les échanges de technologies ont sensibilisé les gouvernements à la nécessité de se pencher sur les différences qui pouvaient exister dans la conception de la concurrence. L'expérience récente montre bien dans quelle mesure des politiques de concurrence différentes peuvent devenir des obstacles au commerce ou des sources de différends. L'ALE contenait une courte allusion aux monopoles (article 2010); l'ALENA consacre beaucoup plus d'attention au sujet.

Le Mexique compte énormément de sociétés et d'entreprises d'État. Au Canada, des entreprises d'État existent aux niveaux fédéral et provincial. L'ALENA reconnaît le droit des gouvernements d'établir des monopoles ou des entreprises d'État, mais cherche à s'assurer qu'ils ne nuisent pas indûment au libre commerce. L'ALENA définit une entreprise d'État comme une entreprise possédée ou contrôlée par un gouvernement.

L'ALENA établit donc des disciplines applicables aux activités des monopoles et entreprises d'État, fondées sur le principe de la non-discrimination dans l'achat et la vente de produits faisant l'objet d'un monopole. Ainsi, la vente de la charge d'alimentation à l'industrie pétrochimique par une entreprise d'État comme PEMEX doit être liée à des considérations commerciales comme le prix et la qualité. La société ne pourra pas exiger un prix plus élevé pour approvisionner en pétrole et en gaz naturel les entreprises canadiennes ou américaines faisant des affaires au Mexique. De même, un monopole public, comme Postes Canada, ne doit pas facturer des prix différents aux entreprises mexicaines ou américaines au Canada.

Le Mexique adoptera une politique de concurrence, avec l'aide technique du Canada, et collaborera avec les autorités compétentes aux États-Unis et au Canada dans leurs efforts pour lutter contre les pratiques commerciales anticoncurrentielles.

Afin d'aider à définir les bases de la coopération future sur les questions de concurrence, l'ALENA (article 1504) établit un Groupe de travail sur le commerce et la concurrence. Son mandat comprendra probablement l'examen du rôle à jouer par les mesures antidumping dans la zone de libre-échange, dans l'esprit de l'article 1907 de l'ALE.

La
me
les
ma
ma
figu
truc
de
don
toug
une
La L
rend
Le d
pou
enq
niqu
dépe
cond
dont
Les É
lois s
Cana
de la
en ju
régim
Pend
trans
autre
d'ap
trans
aux p
matiè
Les a
théor
nouve
du ch
conve
des ré
quelq
envisc
Cetle
élargi
créé p
de do
insister
davan

Fiche documentaire : la politique de concurrence au Canada et dans l'ALENA

La politique de concurrence s'entend de tout ensemble de mesures gouvernementales visant à assurer la concurrence et à protéger les consommateurs contre les pratiques commerciales déloyales, tout particulièrement l'abus du pouvoir sur le marché sous forme de fixation des prix. Son but est d'améliorer l'efficacité du marché par la concurrence. Parmi les pratiques visées par la loi sur la concurrence figurent la publicité trompeuse, la fixation des prix, la pratique des prix abusifs, le trucage des offres, la discrimination en matière de prix et la création de cartels et de monopoles par fusion et acquisition. La législation canadienne dans ce domaine remonte à plus de 100 ans. Si des pratiques comme le complot sont toujours des actes criminels, l'accent n'est plus mis sur le Code criminel, qui exige une preuve au delà de tout doute raisonnable, mais sur le droit administratif ou civil.

La Loi sur la concurrence du Canada est appliquée par le Bureau de la concurrence, qui relève du ministère de la Consommation et des Affaires commerciales. Le directeur et les membres de son personnel ont pratiquement carte blanche pour en assurer l'application. Au cours de l'exercice 1990-1991, le Bureau a fait enquête sur 14 517 plaintes de publicité trompeuse; 90 dossiers ont été communiqués au Procureur général. De plus, 1 177 plaintes de pratiques restrictives ont été déposées, dont huit ont été transmises au Procureur général ou au Tribunal de la concurrence. Enfin, 944 plaintes de fusion ou d'acquisition ont été enregistrées, dont 183 ont été examinées.

Les États-Unis, qui ont une longue tradition d'intervention dans ce domaine, ont des lois sur la concurrence qui sont en grande partie compatibles avec celles du Canada, quoique leur application relève de deux organismes — le département de la Justice et la Commission fédérale du commerce. Un grand nombre d'actions en justice y sont également intentées — c'est-à-dire des poursuites intentées sous le régime des lois antitrust par des citoyens ou des entreprises du secteur privé.

Pendant la négociation de l'ALE, le Canada a soutenu que le dumping de produits transfrontières disparaîtrait presque complètement, une fois les tarifs douaniers et autres obstacles éliminés. Il a donc proposé que les deux pays cessent peu à peu d'appliquer leurs mesures antidumping respectives en matière de commerce transfrontières et recourent plutôt aux lois régissant la concurrence pour faire face aux problèmes que pourrait encore poser la discrimination préjudiciable en matière de prix.

Les autorités américaines ont reconnu que le Canada avait de bons arguments théoriques, mais ne pouvaient pas accepter à ce moment-là de négocier un nouveau régime. Les deux pays ont donc plutôt adopté les procédures innovatrices du chapitre 19, qui sont reprises dans l'ALENA. De plus, le Canada et les États-Unis ont convenu d'examiner le pour et le contre d'un nouveau régime, qui tiendrait compte des règles actuelles en matière de concurrence. Ce travail est en cours depuis quelques années, tant bilatéralement que dans le contexte de l'Uruguay Round, qui envisage certaines réformes importantes du Code antidumping du GATT.

Cette réflexion se poursuivra sous le régime de l'ALENA, dans le cadre d'un examen élargi des règles applicables en matière de concurrence dans le marché plus intégré créé par le libre-échange. L'expérience récente du Canada dans un certain nombre de dossiers, dont celui du commerce de l'acier, donne toutefois à penser qu'il faudra insister pour que cet examen se poursuive afin que soit élaboré un ensemble de règles davantage conformes aux réalités d'un marché nord-américain unique.

Chapitre 16 — Admission temporaire des hommes et des femmes d'affaires

Les dispositions de l'ALE concernant l'admission temporaire se sont révélées l'une de ses caractéristiques les plus utiles et les plus importantes. Les négociants, les investisseurs et autres gens d'affaires qui doivent aller aux États-Unis estiment que les procédures accélérées sont réellement utiles dans l'élaboration de stratégies d'entreprise nord-américaines et mondiales.

L'ALENA étend les dispositions de l'ALE au Mexique et assure aux gens d'affaires canadiens un accès sûr au Mexique pour y profiter des possibilités d'affaires découlant du reste de l'Accord. Il établit les principes directeurs et les règles en vertu desquels les citoyens de chacun des pays peuvent avoir accès aux autres pays sur une base temporaire pour y mener des affaires sans avoir à fournir une validation de l'offre d'emploi. L'ALENA ne crée pas un marché commun pour le déplacement de la main-d'oeuvre. Chacun des pays conserve son droit de protéger la base d'emploi permanent de ses travailleurs.

Comme l'ALE, l'ALENA établit quatre catégories de voyageurs susceptibles d'être admis sur une base temporaire :

- Les hommes et femmes d'affaires en visite qui exercent l'une des activités commerciales sur le plan international énumérées dans la liste 1, à laquelle ont maintenant été ajoutés les chauffeurs d'autobus et de camions engagés dans le transport international et les fournisseurs de services internationaux comme les courtiers en douanes.
- Les négociants et investisseurs qui exercent d'importantes activités entre leur pays et celui auquel ils désirent avoir accès.
- Les personnes mutées à l'intérieur d'une société qui travaillent pour une entreprise en qualité de gestionnaires ou de directeurs ou à un poste exigeant des connaissances spécialisées et qui sont mutées, au sein de cette entreprise ou dans une de ses filiales ou sociétés affiliées, dans un autre pays membre.

Gens d'affaires en visite ayant demandé l'admission temporaire en vertu de l'ALE

	1989	1990	1991
Canadiens	2 750	4 950	5 558
Américains	3 782	12 353	15 858

Source : Groupe des services internationaux de la CEIC

- **Les professionnels** qui sont énumérés dans la liste 2 et qui demandent à être admis temporairement dans un autre pays de l'ALENA pour y exercer des activités commerciales à un niveau professionnel. Un certain nombre de nouvelles catégories ont été ajoutées, par exemple les statisticiens, les océanographes, les géographes et les animateurs de séminaires de formation. Le champ d'application a été clarifié pour les notaires du Québec. Le Mexique et les États-Unis ont convenu de contingentier le nombre de professionnels mexicains autorisés à entrer aux États-Unis chaque année. Comme le Canada a choisi de ne pas fixer de contingent, ses professionnels ne seront pas assujettis à des contingents ni aux États-Unis ni au Mexique.

Un groupe de travail qui comprendra des fonctionnaires de l'immigration a été constitué pour discuter de questions comme la possibilité de dispenser de l'exigence de la validation de l'offre d'emploi les conjoints des hommes et des femmes d'affaires, ou les obligations en matière de transparence et de règlement des différends. Les États-Unis ont convenu de publier, dans un délai d'un an, un document complet sur les possibilités qu'offre ce chapitre et de veiller à ce que les Canadiens qui voyagent par affaires y aient facilement accès.

La raison pour laquelle le Canada doit adhérer à l'ALENA est fort simple : il s'agit de maintenir et d'améliorer le niveau de vie des Canadiens. Le Canada est aujourd'hui le deuxième pays au monde, parmi les grandes nations industrialisées, sur le plan de la richesse et, d'après l'Indice de développement humain publié récemment par les Nations Unies, c'est au Canada qu'on trouve présentement la meilleure qualité de vie. Le but visé, cependant, est d'assurer et d'améliorer le niveau et la qualité de vie au Canada pour les décennies à venir.

Ministère des Finances, L'ALENA, Évaluation économique selon une perspective canadienne

Les gens d'affaires canadiens sont beaucoup plus ouverts sur l'extérieur qu'il y a quinze ans. Il était inhabituel alors que des Canadiens essaient de vendre à l'étranger, tandis qu'aujourd'hui les aéroports de tout le pays sont bondés de Canadiens qui vont quelque part pour tenter de vendre quelque chose... Pour demeurer un important commerçant mondial, le Canada doit s'engager à améliorer sa compétitivité sur les plans de la productivité, de la qualité et de l'innovation... Il y a beaucoup d'histoires inspirantes de réussites d'entreprises canadiennes qui se sont lancées sur le marché mondial, soit sur le plan de l'exportation ou de l'investissement direct. Ceux qui débattent toujours de la sagesse de la mondialisation devraient réfléchir au message inscrit sur une plaque affichée dans le bureau de Roland Pelletier, président de l'entreprise québécoise Transformateur Delta. On y lit : «L'avenir appartient à ceux qui savent reconnaître une occasion lorsqu'ils en voient une et qui en profitent. Qui n'avance recule.»

Susan Goldenberg, *Global Pursuit: Canadian Business Strategies for Winning in the Borderless World*

L'augme
détermi
protection
de droit
les brevets
de droit
blement
Par cont
soient m
réduise l
intellectu

L'int
problèm
tuelle. An
de prom
littéraires
(propriété
sur le dr
(UPOV)

Au co
douanier
seul code
Ce code
au comm
base de l
l'affronte

Partie VI — Propriété intellectuelle

L'augmentation rapide de la technologie fait de la protection de l'innovation un des éléments déterminants du succès économique. La conception qu'ont les gouvernements de cette protection, cependant, nécessite un compromis entre deux objectifs concurrents. Les détenteurs de droits de propriété intellectuelle — les résultats concrets de l'innovation, ce qui comprend les brevets, les marques de commerce et le droit d'auteur — ont évidemment intérêt à profiter de droits exclusifs sur leurs innovations le plus longtemps possible. Une période raisonnablement longue de droits exclusifs peut donc être un puissant encouragement à l'innovation. Par contre, les consommateurs et les concurrents préféreraient que les fruits de l'innovation soient mis à la disposition du grand public le plus rapidement possible, afin que la concurrence réduise les prix et conduise à de nouvelles innovations. La plupart des régimes de propriété intellectuelle sont donc le résultat d'un compromis entre ces deux objectifs.

L'internationalisation rapide de l'économie mondiale et de la technologie fait ressortir des problèmes qui résultent de conceptions différentes de la protection de la propriété intellectuelle. Au fil des ans, divers accords internationaux ont tenté de traiter de ces différences en vue de promouvoir des normes et des procédures mondiales, dont la Convention de Berne (oeuvres littéraires et artistiques), la Convention de Genève (phonogrammes), la Convention de Paris (propriété industrielle), la Convention de Rome (droits connexes), la Convention universelle sur le droit d'auteur, la Convention internationale pour la protection des obtentions végétales (UPOV) et l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI).

Au cours des six dernières années, les parties contractantes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ont cherché à regrouper un bonne partie de ces disciplines dans un seul code, appelé Aspects des droits de propriété intellectuelle touchant au commerce (ou APIC). Ce code traite des divers aspects de la protection de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce tout en assurant le règlement des divergences entre les régimes nationaux sur la base de la consultation, de la négociation et du règlement des différends, plutôt que celle de l'affrontement et de la rétorsion.

Chapitre 17 — Propriété intellectuelle

L'ALENA s'inspire des Aspects des droits de propriété touchant au commerce rédigés au GATT; il en comprend d'ailleurs la plupart des dispositions. Sous son régime, chaque pays s'engage à assurer une protection efficace aux droits de propriété intellectuelle et à les faire respecter.

Il fixe des normes précises dans les domaines du droit d'auteur, des enregistrements sonores, des marques de commerce, des brevets, des circuits intégrés semi-conducteurs, des secrets commerciaux, des indications géographiques et des dessins et modèles industriels et établit des règles pour faire respecter ces droits à l'intérieur des frontières nationales comme aux frontières. Il se fonde sur la conviction que le respect de la propriété intellectuelle assure l'exportation des produits de pointe et des oeuvres artistiques canadiens. Ce respect créera aussi un meilleur climat d'investissement pour la mise sur pied d'installations de recherche-développement au Canada.

Le Canada, le Mexique et les États-Unis s'engagent à respecter les dispositions de fond de la Convention de Genève pour la protection des producteurs de phonogrammes contre la reproduction non autorisée de leurs phonogrammes, la Convention de Berne pour la protection des oeuvres littéraires et artistiques, la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle et la Convention internationale pour la protection des obtentions végétales (Convention UPOV) (article 1701).

Si le traitement national est le principe fondamental sur lequel repose le chapitre, des exceptions seront admises dans certains domaines reconnus par les conventions de l'OMPI.

Il est expressément prévu dans le chapitre (articles 1705 à 1713) que :

- les programmes d'ordinateur seront protégés comme des oeuvres littéraires et que leurs propriétaires auront le droit d'autoriser ou d'interdire la location commerciale de leurs oeuvres. Ce chapitre reconnaît aussi les droits économiques acquis en vertu d'un contrat, la durée de protection, les exceptions au droit et les limites imposées aux autorisations de traduction et d'interprétation (article 1705);
- les producteurs d'enregistrements sonores seront investis de droits analogues à ceux d'un titulaire de droit d'auteur, notamment de celui de limiter la reproduction, la distribution ou l'importation de contrefaçons, mais non du droit d'autoriser ou d'interdire la communication d'une oeuvre au public. Ces droits comprennent celui de la location commerciale pendant 50 ans à partir de la date de l'enregistrement de l'exécution (article 1706);
- les parties doivent édicter en infraction pénale ou civile l'utilisation illégale de signaux satellite encodés et la fabrication, l'importation, la vente ou la mise à la disposition du public d'appareils principalement utilisés pour décoder ces signaux (article 1707);

- l'enregistrabilité des marques de fabrique ou de commerce pourra être subordonnée à l'utilisation. L'enregistrement ne pourra être annulé qu'après une période ininterrompue d'inutilisation d'au moins deux ans. L'utilisation d'une marque de commerce par une autre personne sous le contrôle du titulaire sera reconnue comme usage aux fins du maintien de l'enregistrement. Le chapitre interdit l'octroi de licences obligatoires pour les marques et autorise la cession d'une marque sans qu'il y ait nécessairement transfert de l'entreprise à laquelle la marque appartient (article 1708);
- les Parties pourront accorder des brevets dans tous les domaines de la technologie, qu'il s'agisse de produits ou de procédés. La durée de la protection sera d'au moins 20 ans à partir de la date de dépôt de la demande ou de 17 ans à partir de la date d'octroi du brevet. Les pays peuvent exclure de la brevetabilité certaines catégories de produits, comme les produits pharmaceutiques et les aliments. Ils ne peuvent prévoir de dispositions pour l'acquisition préférentielle de droits de brevet pour des inventions mises au point à l'intérieur de leurs frontières ni faire de distinction entre les produits fabriqués localement ou à l'étranger. Toutefois, chacun peut exclure de la brevetabilité des inventions comme des végétaux et des animaux autres que les micro-organismes. Le Canada serait ainsi autorisé, par exemple, à choisir sa propre politique en matière de brevetabilité des formes de vie (article 1709);
- les dispositions de l'ALENA vont au delà des dispositions du Traité sur la propriété intellectuelle en matière de circuits intégrés parce qu'elles créent des obligations additionnelles pour les utilisateurs de ces produits. Le Mexique doit tout mettre en oeuvre pour appliquer les dispositions de cet article le plus rapidement possible et au plus tard en 1998 (article 1710);
- l'article sur les secrets commerciaux définit le type de renseignements qui constituent un secret commercial de même que les actes contraires à une pratique commerciale honnête. Des règles sont prévues pour empêcher la divulgation par le gouvernement des données d'essais ou d'autres données obtenues dans le contexte de règlements régissant l'approbation de la commercialisation ou lorsqu'une Partie veut déterminer si des produits pharmaceutiques ou des produits chimiques pour l'agriculture sont sans danger et efficaces (article 1711);
- l'article sur les indications géographiques définit les circonstances dans lesquelles l'utilisateur légitime d'un nom de lieu peut empêcher d'autres personnes d'utiliser le nom, à moins qu'il ne s'agisse d'un générique ou qu'il y ait une preuve manifeste d'utilisation antérieure (article 1712);
- les dessins et les modèles industriels doivent être protégés pendant au moins dix ans s'ils sont nouveaux ou originaux, c'est-à-dire s'ils diffèrent notablement de dessins ou de modèles connus ou de combinaisons de dessins connus, y compris les dessins et les modèles de textiles (article 1713);

Le Canada pourra se conformer à ces dispositions par les lois et les pratiques déjà en vigueur et grâce aux changements apportés dans la loi de mise en oeuvre de l'ALENA. Les changements récemment apportés au régime spécial des brevets pour les produits pharmaceutiques font correspondre la législation canadienne aux pratiques en vigueur à l'échelle internationale.

La suppression des critères nationaux de fabrication en ce qui concerne la délivrance de licences obligatoires aura des effets minimes parce qu'on s'en est rarement servi au Canada. Par ailleurs, en acceptant d'abolir les pratiques discriminatoires en ce qui concerne l'acquisition de brevets, les États-Unis lèvent un obstacle à la recherche menée au Canada.

Fiche documentaire : la section 337 de la législation commerciale des É.-U.

La section 337 de la *Tariff Act* de 1930 rend illégaux certains moyens de concurrence en matière d'importations, ce qui a pour effet de détruire une industrie nationale ou de lui nuire considérablement, de restreindre ou de monopoliser le commerce aux États-Unis. La plupart des affaires dans lesquelles cette section est invoquée donnent lieu à des enquêtes de la US International Trade Commission (USITC) sur les contrefaçons de brevet. Si la Commission constate une infraction, elle peut émettre une ordonnance d'exclusion qui interdit l'importation du produit aux États-Unis ou une ordonnance de cesser et de s'abstenir. Le Président peut désapprouver la mesure pour des raisons de politique nationale ou étrangère. Ces dispositions vont à l'encontre des obligations des États-Unis dans le cadre du GATT.

Chaque pays verra à ce que son système d'exécution de la loi réprime effectivement l'atteinte au droit de propriété intellectuelle, sans toutefois entraver le commerce légitime. Les méthodes doivent être équitables, sans complications indues, sans abus de temps et d'argent. Les décisions portant sur la mise à exécution des droits doivent de préférence être présentées par écrit et pouvoir soutenir la révision judiciaire. Parmi les obligations spécifiques, citons :

- des procédures justes et équitables, des éléments de preuve suffisants, des recours aux injonctions, des dommages-intérêts et d'autres mesures conservatoires, ainsi que l'indemnisation du requérant. Pour que les mesures prévues à la section 337 de la loi américaine ne créent pas de distinction entre les détenteurs nationaux et étrangers de droits de propriété intellectuelle, les procédures judiciaires et administratives devront s'équivaloir et répondre aux mêmes normes (article 1715);
- des mesures provisoires rapides et efficaces jusqu'à ce que des mesures d'exécution de la loi ne soient prises (article 1716);
- le recours aux procédures pénales et aux sanctions lorsqu'il y a acte délibéré de contrefaçon de marques de commerce ou piratage d'oeuvres protégées par un droit d'auteur commis à une échelle commerciale (article 1717);
- la rétention à la frontière des produits soupçonnés de contrefaçon ou de piratage. Les Parties ont prévu des garanties pour protéger les intérêts des commerçants légitimes de sorte que l'administration douanière ne puisse pas nuire aux exportations légitimes sous prétexte qu'elles ont violé des droits de propriété intellectuelle. Le Mexique doit tout mettre en oeuvre pour faire respecter les dispositions de cet article le plus rapidement possible et au plus tard quatre ans à partir de la date d'entrée en vigueur de l'ALENA (article 1718).

Dis

Les tro
conten
que les
non-dis
qui gar
les mil
générat
cette se
règleme

1.

2.

3.

4.

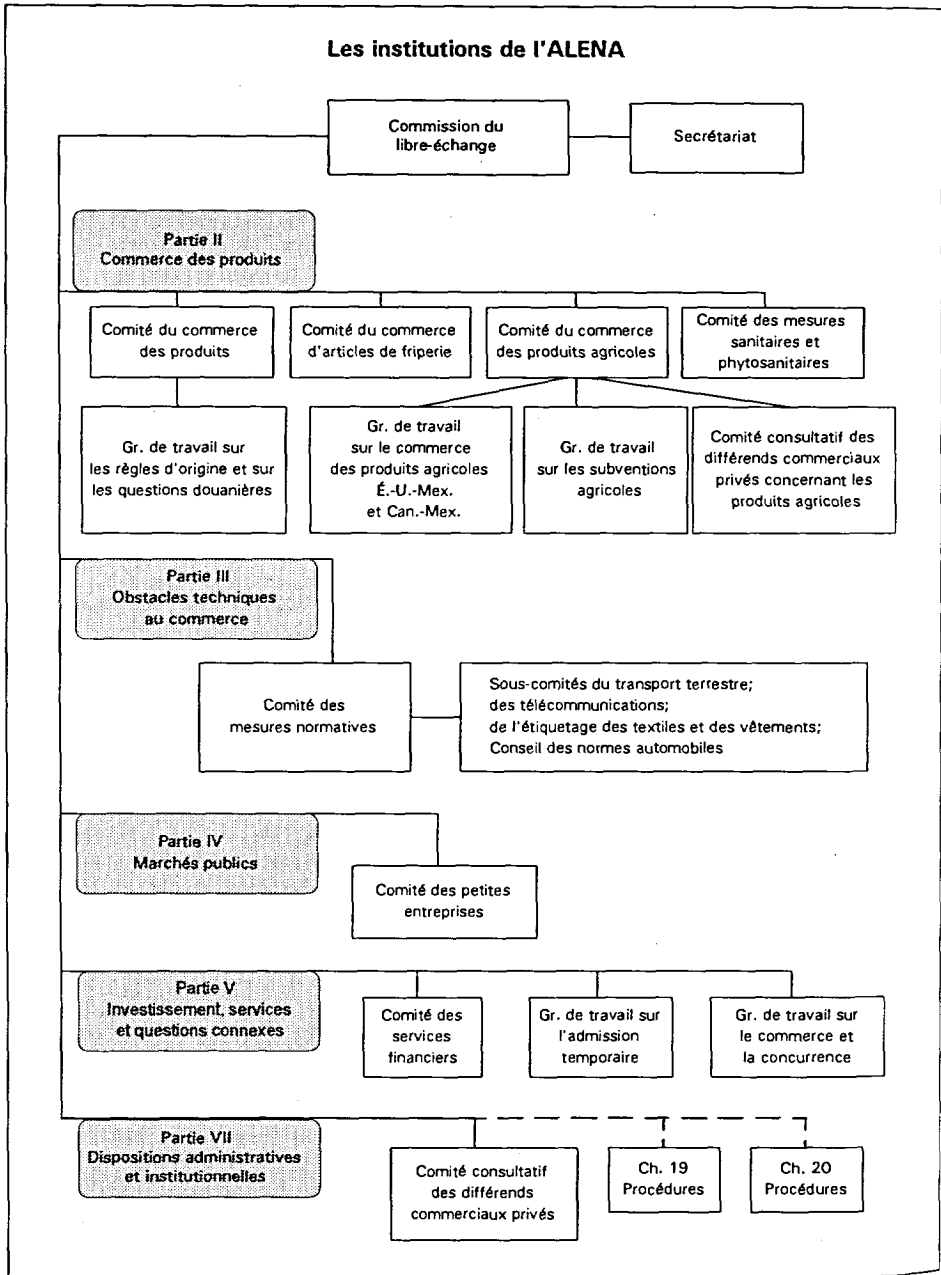
Partie VII

Partie VII —

Dispositions administratives et institutionnelles

Les trois chapitres de cette partie fournissent le cadre institutionnel qui sous-tend les règles contenues dans le reste de l'Accord. Les règles énoncent les droits et obligations garantissant que les trois pays fonderont leurs politiques commerciales et économiques sur les objectifs de non-discrimination et de transparence énoncés au chapitre 1. Cette partie établit les procédures qui garantiront que ces règles sont appliquées. Sans la garantie que constituent ces dispositions, les milieux d'affaires n'auraient pas la confiance nécessaire pour engager la restructuration génératrice de la croissance et de la prospérité qui sont l'objectif ultime de l'Accord. Le coeur de cette section se trouve dans les deux chapitres sur le règlement des différends. Le dispositif de règlement des différends prévu dans l'ALENA repose sur quatre piliers :

1. Des procédures détaillées pour le règlement des différends entre gouvernements. Ces procédures, qui s'inspirent de l'Accord général et de l'ALE, prévoient trois étapes : la consultation, le renvoi à la Commission du commerce et l'examen par un groupe spécial.
2. L'examen par un groupe spécial binational et le règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs. L'ALENA, comme l'ALE, permet aux groupes spéciaux binationaux de se substituer aux tribunaux nationaux pour la révision judiciaire des décisions nationales de dumping, de subventionnement et de préjudice dans les différends en matière de droits compensateurs et antidumping.
3. Un régime mixte d'arbitrage investisseur-État pour l'exécution des obligations prévues au chapitre de l'ALENA sur l'investissement. Ces obligations se fondent sur les dispositions contenues dans les accords sur l'encouragement et la protection des investissements (AEPI) signés par le Canada. Les obligations en matière d'investissement comprennent le traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée ainsi que des règles sur les prescriptions de résultats et des règles interdisant le transfert et l'expropriation sans compensation.
4. L'évitement des différends par la «transparence» ou, plus simplement, par la garantie d'une procédure régulière. L'Accord doit être administré et mis en oeuvre d'une manière homogène, impartiale et raisonnable. L'ALENA encourage le recours à l'arbitrage commercial privé et établit un comité consultatif spécial sur l'arbitrage.



Chap

Une ad
éviter l
essentie

Ce
que les
régulière
tout aus
tions sur

Le C
aveni
Le co
Canad
entre
écono

Partie VII

Chapitre 18 — Publication, notification et application des lois

Une administration efficace, un partage prompt et fréquent de l'information, un engagement à éviter les conflits et un mécanisme de règlement rapide et équitable des différends sont essentiels au succès à long terme de tout accord.

Ce court chapitre établit le cadre pour l'administration de l'Accord. Il donne l'assurance que les lois, règlements et autres procédures seront publiés promptement et que la loi sera régulièrement appliquée lorsque les décisions sont prises (articles 1802, 1804-1805). Éléments tout aussi importants, il permet aussi à toutes les parties intéressées de présenter leurs observations sur les mesures qui pourraient affecter le fonctionnement de l'Accord (articles 1802-1803).

Le Canada a pour défi de maintenir les meilleurs éléments de sa culture politique sans grever son avenir économique. Le coût d'une trop grande hésitation sera le glissement vers une décente misère. Le coût d'un trop grand empressement serait la polarisation sociale. Pour compliquer les choses, chaque Canadien pourra regarder vers le sud et mesurer l'ampleur des défis par l'écart croissant qui existe entre ce qui est réalisé ici et là. Les Canadiens auront pour ultime défi de suivre les États-Unis économiquement tout en s'en distinguant nettement au plan culturel.

Richard Gwyn, *The 49th Paradox*

Chapitre 19 — Examen et règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs

L'obtention d'un accès sûr et prévisible au marché américain est l'une des principales raisons pour lesquelles le Canada a recherché un Accord de libre-échange avec les États-Unis.

Dans les années qui ont précédé l'ALE, les mesures prises en vertu des recours commerciaux prévus par la législation américaine, et surtout les enquêtes visant l'imposition de droits sur nos exportations de poisson, de porcs et de bois d'oeuvre pour compenser l'effet supposé préjudiciable des subventions fédérales et provinciales canadiennes ont retardé les décisions d'investissement, ce qui affecte l'emploi au Canada. Tant que les nations ne mettront pas fin à leur guerre des subventions, il faudra créer des groupes spéciaux binationaux pour examiner les décisions en matière de droits antidumping et compensateurs. Comme les dispositions de l'ALE sont conservées dans l'ALENA, les mesures prises en vertu des recours commerciaux prévus par la législation américaine continueront donc d'être examinées par des groupes spéciaux binationaux pour garantir que la législation américaine a été appliquée équitablement et correctement.

Dans l'ALE, le Canada et les États-Unis ont accepté un triple ensemble d'obligations pour favoriser la concurrence loyale :

- l'examen bilatéral de tout changement apporté aux lois et réglementations existantes en matière de droits antidumping et compensateurs pour les rendre conformes à l'Accord général et à l'ALE;
- le remplacement de l'examen judiciaire mené par les tribunaux nationaux par l'examen des décisions finales de subventionnement et de dumping par des groupes spéciaux binationaux; et
- l'élaboration, sur une période de cinq à sept ans, d'un ensemble de règles mutuellement avantageuses sur les subventions gouvernementales et sur les pratiques anticoncurrentielles privées de tarification — comme le dumping — qui sont actuellement contrôlées par l'application unilatérale de droits compensateurs et antidumping.

L'ALENA reprend ces obligations en leur ajoutant plusieurs éléments nouveaux visant leur application au Mexique. Le Mexique, par exemple, va préparer une nouvelle législation sur les procédures antidumping et compensatoires incorporant des règles de procédure qui prévoient des sauvegardes semblables à celles qu'appliquent déjà le Canada et les États-Unis. Cette législation pourra aussi être examinée par des groupes spéciaux binationaux.

La définition de la subvention et le problème du dumping continuent à poser un défi. Étant donné que ces problèmes pourraient être plus facilement réglés dans une optique

multina
l'ALEN
régler le
réalisés
au Cod
partie de
l'ALENA
dans les
peuvent
transfo
détermin

L'exp
nettemen
américain

La se
dispo
par u
article
au m
de ce

Cette
préte
avoir

Un cri
négo
Avant
comp
lorsq
subve

En plu
visant
applic
tant à
exemp
fixée,
la loi,
finales
décisi
intern
déter
décisi

multinationale, le délai prévu dans l'ALE pour y trouver une solution n'est pas mentionné dans l'ALENA. Aucun autre ensemble de règles pleinement satisfaisant n'a encore été élaboré pour régler les problèmes du dumping et du subventionnement, mais d'importants progrès ont été réalisés aux négociations de l'Uruguay Round menées sous l'égide du GATT. Des améliorations au Code antidumping du GATT et une refonte complète du Code des subventions feront partie de l'accord qui sera éventuellement conclu à l'Uruguay Round. Le groupe de travail de l'ALENA sur le commerce et la concurrence (article 1504), qui doit faire rapport à la Commission dans les cinq ans, continuera toutefois à examiner comment les règles touchant la concurrence peuvent être substituées aux mesures antidumping pour régler le problème de la discrimination transfrontières au niveau des prix. L'application faite du nouveau Code des subventions déterminera si cette question devra être éventuellement réexaminée.

L'expérience des quatre dernières années a démontré que le processus d'examen peut nettement décourager l'ingérence politique dans le processus décisionnel. Les intérêts privés américains, mexicains et canadiens gardent le droit de demander des enquêtes pour déterminer

Fiche documentaire : les recours commerciaux prévus par la législation américaine

Mesures compensatoires

La section 303 du *Tariff Act* de 1930, promulgué en 1897 et amendé en 1974, dispose que, chaque fois qu'une « prime ou subvention » est versée ou accordée par un pays étranger « pour la fabrication ou la production, dans ce pays, d'un article ou d'une marchandise destiné à l'exportation », un droit compensateur égal au montant net de la subvention doit être perçu à l'importation de cet article ou de cette marchandise aux États-Unis.

Cette disposition a pour but de compenser tout avantage concurrentiel préférentiel déloyal que des fabricants ou des exportateurs étrangers pourraient avoir sur les producteurs américains en raison de subventions étrangères.

Un critère de préjudice important a été ajouté à la législation américaine après la négociation du Code des subventions et mesures compensatoires au Tokyo Round. Avant 1980, date d'entrée en vigueur de la nouvelle loi, la législation sur les droits compensateurs était appliquée sans tenir compte de l'existence d'un préjudice lorsqu'une marchandise possible de droits bénéficiant d'une prime ou d'une subvention était importée aux États-Unis.

En plus du critère de préjudice, la loi contient un certain nombre de dispositions visant à garantir que des mesures efficaces de redressement peuvent être appliquées lorsque des importations subventionnées causent un préjudice important à une branche de production nationale qui fabrique un produit similaire. Par exemple, une compensation provisoire est accordée, la date d'une enquête est fixée, une liste exemplative de pratiques de subventionnement est contenue dans la loi, et toutes les parties ont la possibilité de participer au processus. Les décisions finales sur le subventionnement rendues par le département du Commerce et les décisions finales sur le préjudice rendues par la Commission du commerce international peuvent être examinées par des groupes spéciaux binationaux qui détermineront si la loi a été appliquée correctement et qui renverront au besoin sa décision à l'agence responsable.

s'il subisse un préjudice important causé par les importations de produits faisant l'objet d'un dumping ou d'un subventionnement. Mais la procédure des groupes spéciaux maintiendra la pression pour maintenir l'honnêteté du système.

Chacun des trois gouvernements peut demander qu'un groupe spécial binational examine une décision de dumping ou de subventionnement rendue par une agence d'un autre gouvernement. Les groupes spéciaux, qui sont toujours binationaux, rendent des décisions exécutoires. Si, par exemple, le Canada rend une décision de dumping contre des produits identiques importés à la fois du Mexique et des États-Unis, deux groupes spéciaux seront établis : l'un pour la décision frappant les produits mexicains, et l'autre pour celle frappant les produits américains.

L'affaire est close si le groupe spécial détermine que la loi a été correctement appliquée. S'il juge que l'autorité compétente (le département du Commerce ou la Commission du commerce international aux États-Unis; le ministère du Revenu national ou le Tribunal canadien du commerce extérieur au Canada; le Secrétariat du Commerce et du Développement industriel au Mexique) a commis une erreur selon les critères appliqués à un tribunal national, le groupe spécial peut renvoyer sa décision à l'autorité compétente en lui demandant de corriger l'erreur et de rendre une nouvelle décision. L'ALENA, comme l'ALE, explicite le critère d'examen applicable.

Les membres des groupes spéciaux chargés d'examiner les décisions imposant des droits antidumping ou compensateurs continueront d'être choisis à même une liste de candidats qui auront préalablement accepté de faire partie de groupes spéciaux. Étant donné la nature judiciaire de l'examen, la majorité des membres des groupes spéciaux seront des avocats. Toutefois, la

Fiche documentaire : les recours commerciaux prévus par la législation américaine

Mesures antidumping

L'*Antidumping Act* des États-Unis, promulgué en 1921, vise à compenser le préjudice important créé par la discrimination au niveau des prix ou par la vente à perte.

Des droits antidumping sont imposés lorsque le département du Commerce juge qu'une catégorie ou qu'un type de marchandise étrangère est ou sera probablement vendu aux États-Unis «à un prix inférieur à sa juste valeur» et que la Commission américaine du commerce international détermine que, en raison des importations de cette marchandise, une branche de production nationale subit ou risque de subir un préjudice important ou que sa création subit un retard sensible. Le droit antidumping correspond à la différence entre la valeur sur le marché étranger et le prix demandé aux États-Unis pour la marchandise en cause. Il y a vente à un prix inférieur à la juste valeur lorsque le prix du produit exporté aux États-Unis est inférieur au prix auquel le même produit ou un produit similaire est vendu sur le marché du pays exportateur à des fins de consommation intérieure.

Si trop peu de ventes ont été réalisées au prix du marché intérieur, les ventes à des pays autres que les États-Unis sont utilisées. Si ces deux types d'«enquêtes sur les prix» ne permettent pas de dégager une «juste valeur» ou qu'un pourcentage important des ventes sur le marché intérieur est également jugé en-deçà du coût de production calculé, la «valeur calculée» de la marchandise est utilisée. La valeur calculée est définie dans la loi comme la somme du coût de production de la marchandise et des coûts additionnels minimaux prévus par la loi au titre des frais généraux et des bénéfices.

procéd
compé
expérie

Les
différen
binatio
choississ
choisi p
l'autre p

Les
dans la
révision
dinaire
la prem

Ces
argumen
demand
plusieur
argumen
groupes

Pour
la créati
(annexe
procédur
groupe sp

L'arti
permetta
à l'annex
ment du
entraîne
compens

Un se
permettra
diffusera
de condu

Les ch
ne s'appli
mentionn
un groupe
droits et o
décisions p
des modifi
entente d
ou des me

procédure permet de nommer jusqu'à deux membres non-avocats qui pourront mettre leurs compétences particulières au service du groupe spécial. Il pourra s'agir par exemple d'une expérience du monde des affaires ou de connaissances en économie.

Les groupes spéciaux doivent être acceptables aux deux gouvernements impliqués dans le différend. L'annexe 1901.2 explique la procédure à suivre pour l'établissement de groupes spéciaux binationaux. Chacun des gouvernements choisit deux membres du groupe qui, ensemble, choisissent le cinquième membre. S'il n'y a pas entente sur son choix, le cinquième membre est choisi par tirage au sort. Chaque gouvernement peut récuser sans motif quatre membres choisis par l'autre partie.

Les décisions continueront d'être rendues rapidement selon les échéanciers stricts prévus dans la procédure d'examen par groupe spécial. Ces échéanciers n'ont pas été changés. Des révisions ont été apportées aux échéanciers prévus pour la procédure de contestation extraordinaire (le délai a été porté de 30 à 90 jours) compte tenu du temps requis (62 jours) pour achever la première procédure de recours extraordinaire, soit l'affaire du porc en 1991.

Ces délais sont suffisamment généreux pour permettre à chaque partie de préparer ses arguments et de contester ceux de l'autre partie. Seuls les gouvernements fédéraux peuvent demander l'établissement d'un comité de contestation extraordinaire; mais dans la pratique, plusieurs des litiges impliqueront des parties privées qui seront autorisées à faire valoir leurs arguments devant le groupe spécial. Les gouvernements sont tenus d'invoquer la procédure des groupes spéciaux si des parties privées le demandent.

Pour garantir l'équité et l'intégrité du processus, chacun des gouvernements peut demander la création d'un comité de contestation extraordinaire composé de trois anciens juges (annexe 1904.13) qui déterminera si la contestation est justifiée (par ex., par un écart de procédure ou par une erreur flagrante de la part du groupe spécial) et si la création d'un nouveau groupe spécial sera requise pour examiner le dossier.

L'article 1905 contient une innovation, soit une sauvegarde additionnelle (article 1905) permettant l'examen par un groupe spécial d'anciens juges (établi selon la procédure expliquée à l'annexe 1904.13) s'il semble que l'application des lois nationales a entravé le bon fonctionnement du processus d'examen par un groupe spécial. Le refus de remédier à la situation pourrait entraîner la suspension de l'application du chapitre ou une autre forme de suspension compensatoire d'avantages, selon ce que pourra décider le groupe spécial.

Un secrétariat (établi aux termes de l'article 2002) administrera cette procédure d'examen et permettra aux parties lésées d'obtenir facilement accès à l'information nécessaire. Le secrétariat diffusera aussi les règles de procédure détaillées pour les groupes spéciaux et préparera un code de conduite pour les membres des groupes spéciaux.

Les changements apportés à la législation existante sur les droits antidumping et compensateurs ne s'appliqueront aux membres de l'ALENA qu'après consultations et que s'ils sont explicitement mentionnés dans la nouvelle législation. De plus, chacun des gouvernements pourra demander à un groupe spécial d'examiner ces changements à la lumière de l'objet et du but de l'Accord, de ses droits et obligations au terme du Code antidumping et du Code des subventions du GATT, et des décisions précédemment prises par des groupes spéciaux. Si un groupe spécial devait recommander des modifications, les pays se consulteront sur ces modifications. L'incapacité d'en venir à une entente donnera à l'autre pays membre visé le droit de prendre des mesures législatives comparables ou des mesures exécutives équivalentes, ou de suspendre des concessions équivalentes.

Fiche documentaire : les principaux recours prévus par la législation commerciale américaine

Loi	Mesure	Critères	Recours prévus	Autorités compétentes
Sec. 201 (clause d'except.)	Importations préjudiciables	L'accroissement des importations est une cause importante de préjudice grave	Droits; contingents; tarif; aide à l'adaptation; arrang. de comm. ordonnée	USITC Président ^a
Sec. 701	Importations subventionnées	Préjudice important ^b	Droits compensateurs	USITC ITA
Sec. 731	Dumping (vente moins que la juste valeur)	Préjudice important	Droits antidumping	USITC ITA
Sec. 301	Violations d'accords commerciaux	Actions déraisonnables, injustifiées ou discriminatoires	«toutes mesures appropriées et possibles»	USTR Président
Sec. 337	Pratiques commerciales déloyales (violations de marques de commerce ou de brevets)	Mesures qui détruisent une branche de production ou qui lui nuisent substantiellement	Ordonnances d'exclusion; ordonnances de ne plus faire	USITC Président
Sec. 338	Discrimination par un pays étranger	Désavantages pour le commerce des É.-U.	Accroissement des droits, exclusion	Président
Sec. 22	Produits agricoles importés et vendus en-deçà des prix US	Ingérence importante dans les programmes de soutien des prix	Taxes à l'importation; contingents	USITC USDA Président
Sec. 406	Import. préjudiciables de pays communistes	Cause importante de préjudice grave	Droits; contingents	USITC Président
Sec. 332	Tout problème commercial	Effet sur l'industrie des États-Unis	Enquête	USITC
Sec. 232	Accroissement des importations	Atteinte à la sécurité nationale	Enquête; diverses mesures restrictives	Départ. du Comm. Président

ITA : International Trade Administration (Département du Commerce)

USDA : Département de l'Agriculture des États-Unis

USTR : Bureau du représentant au Commerce des États-Unis

USITC : Commission américaine du commerce international

^aLe Congrès peut annuler les décisions du Président.

^bLe critère du préjudice important n'est appliqué qu'aux pays qui remplissent certaines conditions.

Source : Michael Hart, *Trade — Why Bother?*

Hui
ont
été
cou
pré
Un
l'af
(du
sa d
pou
d'in
été
mo
déb
Dan
l'ag
con
spéc
le d
imp
préju
C.-B
le gr

Le ch
respec
fassent
seraien
ments
davan
veut a
contre
de me
mettre

CHAPITRE 19 — EXAMENS DE DÉCISIONS CANADIENNES

Huit demandes d'examen de décisions canadiennes ont été déposées : deux affaires ont été achevées — Petits moteurs à induction et Bière (dumping); une affaire a été interrompue — Gros moteurs à induction (dumping); et cinq affaires sont en cours — Bière (préjudice), Tapis (dumping et préjudice) et Placoplâtre (dumping et préjudice).

Un groupe spécial binational a confirmé la décision de l'agence canadienne dans l'affaire des petits moteurs à induction. Le groupe chargé de l'affaire de la bière (dumping) a confirmé en partie la décision de l'agence et lui a renvoyé en partie sa décision en lui demandant de réexaminer sa décision sur un prix prépondérant pour les ventes de la Heileman sur le marché intérieur, et sur l'inclusion des frais d'intérêt dans le calcul du coût de production de Stroh. La décision après renvoi a été déposée le 25 septembre 1992. Le droit de douane n'a pratiquement pas été modifié par la décision après renvoi. Personne n'a demandé le réexamen de la décision issue du renvoi.

Dans l'affaire de la bière (préjudice), le groupe spécial a confirmé les décisions de l'agence voulant qu'il existe en C.-B. un marché isolé pour la bière et une concentration de bière importée des États-Unis à des prix de dumping. Le groupe spécial a renvoyé sa décision à l'agence en lui demandant de déterminer si c'est le dumping de bière originaire des États-Unis, plutôt que la présence de bière importée des États-Unis à des prix de dumping, qui a causé et qui cause un préjudice important à l'ensemble ou à la plupart des producteurs de bière de la C.-B. La décision après renvoi a été déposée le 9 novembre 1992. Le 8 février 1993, le groupe spécial a confirmé la décision après renvoi rendue par l'agence.

Le chemin le plus sûr et le plus riche de promesses pour le développement conduit à reconsidérer les rôles respectifs du marché et de l'État. Plus simplement, cela veut dire qu'il faut que les gouvernements en fassent moins là où le marché fait, ou peut faire, relativement bien les choses. Beaucoup de pays seraient bien avisés de privatiser un grand nombre des entreprises d'État. Il faut que les gouvernements laissent la concurrence intérieure et internationale jouer librement tout en intervenant davantage dans les domaines où l'on ne saurait s'en remettre aux seuls mécanismes du marché. Cela veut dire surtout investir dans l'éducation, la santé, la nutrition, le planning familial et la lutte contre la pauvreté; mettre en place une infrastructure sociale, physique, administrative et juridique de meilleure qualité; mobiliser les ressources nécessaires au financement des dépenses publiques; mettre en place, enfin, l'assise macro-économique stable sans laquelle peu de réalisations sont possibles.

Banque mondiale, Le défi du développement, Rapport sur le développement dans le monde 1991

CHAPITRE 19 — EXAMENS DE DÉCISIONS AMÉRICAINES

Vingt-cinq groupes spéciaux ont été formés pour examiner des décisions américaines. Trois de ces groupes ont rendu des décisions finales, et dix affaires ont été achevées (une affaire a été soumise à un Comité de contestation extraordinaire (CCE)); trois affaires ont été regroupées; six ont été interrompues; et huit sont encore actives (pièces de remplacement, porcs vivants (2), bois d'oeuvre (2) et magnésium (3)).

Les groupes spéciaux binationaux ont confirmé les décisions des agences américaines dans quatre affaires :

Pièces de remplacement (décision concernant le champ d'application et décision de dumping)

Nouveaux rails d'acier (décisions de dumping et de préjudice)

Les groupes spéciaux binationaux ont confirmé en partie et renvoyé en partie les décisions prises dans cinq affaires :

Dans l'affaire des framboises rouges (dumping), la décision de l'agence a été confirmée pour un exportateur et renvoyée pour réexamen dans le cas de deux autres exportateurs. Après deux renvois, l'agence a éliminé les droits appliqués aux deux exportateurs.

Dans l'affaire du porc (droit compensateur), le groupe spécial a renvoyé deux fois sa décision à l'agence, qui a réduit son droit global de 0,08 \$Can. à 0,03 \$Can. le kilo.

Dans l'affaire des nouveaux rails d'acier (droit compensateur), l'agence a réduit de 112,34 à 94,57% ad valorem le taux du dépôt compensatoire globalement exigé.

Dans l'affaire des pièces de remplacement (dumping), la décision de l'agence a été contestée par le fabricant canadien et par le requérant américain initial. Le groupe spécial a renvoyé pour la troisième fois sa décision à l'agence. La décision après renvoi a été déposée le 27 novembre 1992.

Dans l'affaire des porcs vivants IV (droit compensateur), le groupe spécial a par deux fois renvoyé en partie sa décision à l'agence en lui demandant de réexaminer les programmes gouvernementaux. La décision après renvoi a été déposée le 19 novembre 1992. Elle a maintenant été soumise à un CCE.

Dans l'affaire des porcs vivants V (droit compensateur), le groupe spécial a jusqu'à maintenant renvoyé une fois sa décision à l'agence.

Après renvoi par le groupe spécial binational, l'agence américaine a renversé sa décision dans une affaire :

Dans l'affaire du porc (préjudice), le groupe spécial a renvoyé deux fois sa décision à l'agence. Les États-Unis ont soumis la deuxième décision du groupe spécial à un Comité de contestation extraordinaire (CCE). Le CCE a rejeté la requête parce que ne satisfaisant pas aux critères du recours à la procédure de contestation extraordinaire énoncés à l'article 1904.13 de l'ALE, et a confirmé la décision du groupe spécial. La décision sur le préjudice ayant été renversée, aucun droit compensateur n'a été appliqué à nos exportations de viande de porc.

Lorsqu'
économ
différen
permett
les diffé
partenai

La C
représen
rieur du
au Déve
au moins
pays de
par les
travail in

L'AL
ciaux d
fonction
régleme
coûts. L
l'expérie
tience r
pour en
davant

Con
reprenn
d'éviter
voie de
par une
l'applica
une solu

Partie V

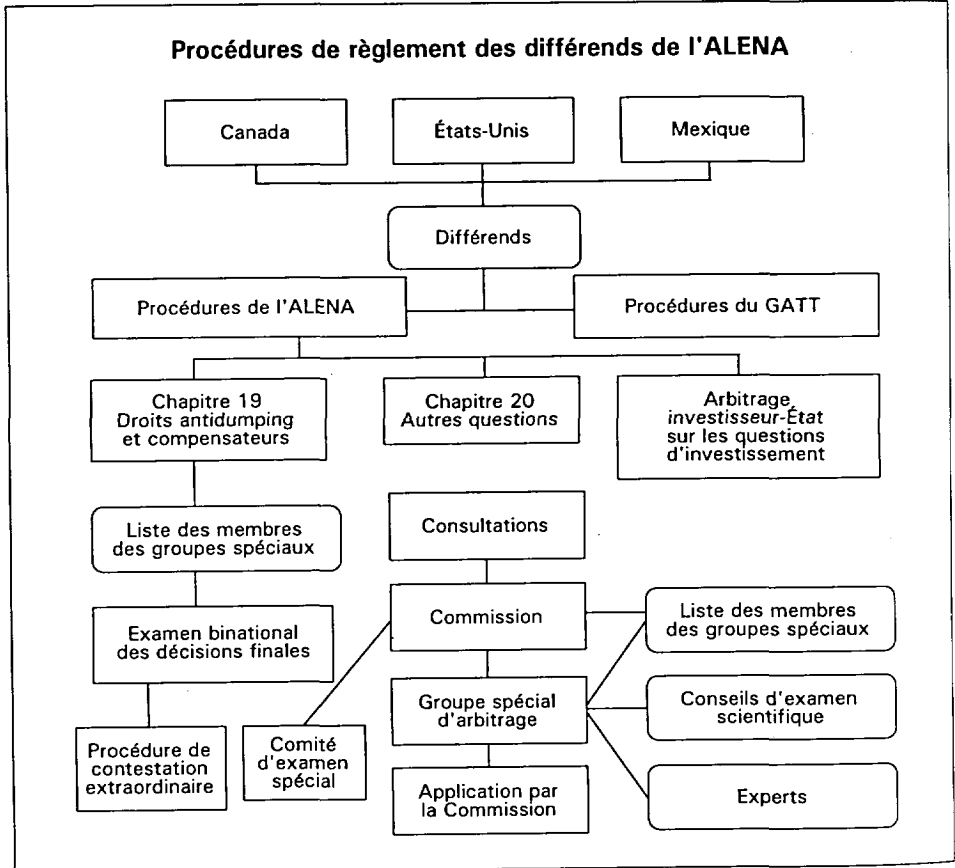
Chapitre 20 — Dispositions institutionnelles et procédures de règlement des différends

Lorsqu'ils ont élaboré les dispositions institutionnelles, les négociateurs visaient l'efficacité économique, la prise conjointe des décisions et une procédure efficace de règlement des différends. L'objectif fondamental est de promouvoir l'équité, la prévisibilité et la sécurité en permettant à chaque partenaire d'avoir accès à des groupes spéciaux objectifs chargés de régler les différends et de fournir au sujet de l'Accord des interprétations qui font autorité. Chaque partenaire aura ainsi une voix égale dans la résolution des problèmes

La Commission du libre-échange est l'institution centrale de l'ALENA. Elle se compose de représentants des Parties ayant rang ministériel (dans les faits, le ministre du Commerce extérieur du Canada, le Représentant au Commerce des États-Unis et le secrétaire au Commerce et au Développement industriel du Mexique) ou de leurs délégués. La Commission se réunit au moins une fois l'an en session ordinaire, les sessions se tenant à tour de rôle dans chacun des pays de l'ALENA. Dans la pratique, les travaux quotidiens de la Commission seront exécutés par les fonctionnaires des États signataires qui font partie des divers comités et groupes de travail institués par la Commission.

L'ALENA établit un Secrétariat chargé de servir la Commission ainsi que ses groupes spéciaux de règlement des différends, ses comités et ses groupes de travail. (Dans l'ALE, les fonctions du petit Secrétariat se limitaient surtout à prêter main-forte aux groupes spéciaux de règlement des différends.) Chaque pays établira un bureau permanent dont il assumera les coûts. L'économie de ces dispositions reflète l'opinion des trois Parties selon laquelle seule l'expérience permettra de déterminer dans quelle mesure un secrétariat est nécessaire. Si l'expérience révèle la nécessité d'un secrétariat important et actif, les dispositions sont assez souples pour en permettre l'établissement; sinon, on aboutira sans doute à une institution plus petite et davantage axée sur les services.

Comme dans le reste de l'Accord, les dispositions relatives au règlement des différends reprennent celles du GATT et de l'ALE. Leur objectif est d'offrir un moyen rapide et efficace d'éviter et de régler les différends. L'ALENA accorde la priorité aux arrangements à l'amiable par voie de consultation; en fait, la section sur le règlement des différends commence (article 2003) par une exhortation générale à s'efforcer en tout temps «de s'entendre sur l'interprétation et l'application du présent accord» et à s'attacher «par la coopération et la consultation, à trouver une solution mutuellement satisfaisante à toute question».



S'il est impossible de régler un différend par voie de consultation, les trois Parties pourront être convoquées à une réunion de la Commission du libre-échange. Là encore, l'accent est mis sur la conclusion d'un règlement, et l'ALENA enjoint à la Commission (article 2007) d'envisager le recours aux bons offices, à la médiation, à la conciliation ou à d'autres procédures de règlement des différends à cette fin. Par exemple, le Canada pourrait convoquer une réunion d'experts en réglementation aux États-Unis sur des questions telles que l'inspection des viandes ou les prescriptions sanitaires pour les pommes de terre. Si la Commission est incapable de régler un différend, la prochaine option est de demander la création d'un groupe spécial d'arbitrage.

Les Parties à l'ALENA peuvent demander que soit institué un groupe spécial d'arbitrage obligatoire (article 2008). En temps normal, ces groupes seront chargés de déterminer si les mesures prises par l'État défendeur sont compatibles avec ses obligations aux termes de l'ALENA. Les groupes spéciaux d'arbitrage formuleront également des recommandations en vue du règlement du différend.

Si une question ressortit à la fois au GATT et à l'ALENA, la Partie plaignante choisira l'un ou l'autre instrument. Si un autre pays de l'ALENA désire engager relativement à la question en litige une procédure en vertu de l'autre instrument, les Parties plaignantes procéderont à des consultations afin de s'entendre sur le recours à un seul et même instrument. À défaut d'entente, la procédure de règlement sera normalement engagée en vertu de l'ALENA. Une fois que l'instrument aura été choisi, il faudra normalement y avoir recours à l'exclusion de l'autre (article 2005).

**Fiche documentaire : affaires entendues aux termes
du Chapitre 18 de l'ALE
(Interprétation de l'Accord)**

Cinq plaintes ont été déposées jusqu'ici, dont deux par le Canada. Quatre des groupes spéciaux ont publié des rapports finals.

En octobre 1989, le premier groupe spécial a conclu qu'une prescription canadienne limitant les prises pour le saumon et le hareng constituait une mesure de conservation légitime, mais a laissé entendre que l'exportation directe de 20 p. 100 des prises serait conforme à l'esprit de ladite prescription. Le Canada a ensuite adopté le rapport et élaboré un plan de mise en oeuvre en consultation avec les États-Unis, l'industrie et le gouvernement de la Colombie-Britannique.

Le deuxième groupe spécial a jugé que la taille minimale prescrite par les États-Unis pour les homards importés constituait une « mesure interne » et non une restriction des importations comme l'avancait le Canada.

En juin 1992, le troisième groupe spécial a rendu un jugement unanime en faveur du Canada, selon lequel les frais d'intérêt véritables liés aux installations de production, qu'elles soient ou non assujetties à une hypothèque, doivent être inclus dans le calcul des coûts de production lorsqu'il s'agit de déterminer l'origine des produits aux fins du traitement tarifaire en vertu de l'ALE.

En février 1993, le quatrième groupe spécial a accepté à l'unanimité l'interprétation, par le Canada, de l'article 701.3 de l'ALE concernant les ventes, par la Commission canadienne du blé (CCB), de blé dur à exporter aux États-Unis. Il a notamment jugé que le prix d'acquisition constituait le paiement initial de la CCB et que les paiements du taux de fret prévu dans la Loi sur le transport du grain de l'Ouest n'étaient pas inclus dans cette disposition. Le groupe a également recommandé que l'information nécessaire pour déterminer la conformité à l'ALE soit examinée par un vérificateur indépendant conformément à une procédure de partage de l'information proposée par le Canada.

Le Canada a récemment demandé que soit institué un groupe spécial chargé de déterminer si les nouvelles normes techniques adoptées par Porto Rico pour le lait pasteurisé à ultra haute température (UHT) sont conformes à l'ALE.

Il est remarquable que le Canada et les États-Unis n'aient porté que cinq plaintes devant des groupes spéciaux d'arbitrage sur une période de quatre ans, alors que leurs échanges composent la plus grande relation commerciale bilatérale au monde. Bien qu'un certain nombre de différends aient opposé les deux gouvernements, que ce soit dans le cadre de consultations entre fonctionnaires ou d'entretiens plus formels à la Commission, la majorité d'entre eux ont été réglés autrement que par le recours à un groupe spécial. Bref, l'ALE fonctionne bien pour ce qui est non seulement du règlement des différends, mais aussi de leur prévention.

Pour les différends qui opposent deux pays, le groupe spécial se composera de cinq membres. Ceux-ci seront choisis à partir d'une liste établie d'un commun accord par les trois Parties suivant la méthode de la «sélection inverse» afin d'assurer l'impartialité : le pays défendeur choisira deux membres qui seront des citoyens de la Partie plaignante, laquelle désignera à son tour deux membres originaires du pays défendeur. Le président, qui peut venir d'un pays tiers, est choisi par entente. Les membres du groupe spécial seront normalement sélectionnés à partir d'une liste, établie d'un commun accord par les trois Parties, d'éminents experts commerciaux, juridiques et autres.

Pour les différends qui opposent les trois Parties, les membres du groupe spécial seront choisis de la même façon. Les deux Parties plaignantes nommeront deux membres qui seront des citoyens du pays défendeur, lequel désignera à son tour un membre originaire de chacune des Parties plaignantes. Le président est choisi par entente.

La procédure des groupes spéciaux prévoit la présentation par écrit d'arguments et de réfutations et au moins une audience. Des délais rigoureux sont fixés pour assurer un règlement expéditif. Contrairement à l'ALE, l'ALENA contient des procédures spéciales qui permettent à des conseils d'examen scientifique de donner aux groupes spéciaux des avis d'experts sur les questions environnementales, les normes techniques et les sujets connexes (article 2015).

Les solutions devraient se fonder sur les recommandations et les conclusions du groupe spécial. Et s'il est impossible de parvenir à un résultat mutuellement satisfaisant? Si le différend concerne une mesure qui, de l'avis du groupe spécial, porte atteinte aux droits fondamentaux ou aux avantages dont devrait bénéficier l'État lésé aux termes de l'ALENA, celui-ci peut suspendre l'octroi d'avantages équivalents jusqu'à ce que le différend soit réglé.

Les procédures de règlement des différends, qui reprennent les dispositions du GATT et de l'ALE, limitent effectivement la possibilité qu'un des pays prenne des mesures unilatérales pour déterminer lui-même les cas d'infraction. Un pays qui «gagne» un différend peut imposer des mesures commerciales seulement dans la mesure autorisée par le groupe spécial. Cependant, si l'autre pays juge excessive cette rétorsion, il peut demander à un groupe spécial d'arbitrage obligatoire de rendre une décision concernant les mesures commerciales en question.

J'ai toujours cru que les contrôles frontaliers en matière de commerce et d'immigration constituaient une érosion artificielle des droits de l'homme — et de la femme. Ces contrôles devraient être réduits au minimum, voire complètement éliminés. C'est un sentiment que je n'ai jamais perdu.

Autrefois, un taux inférieur de production associé à des coûts plus élevés et, peut-être, une compétence moindre obligeaient le Canada à protéger ses usines de la concurrence des entreprises américaines. Si une telle mesure a déjà été justifiée, elle ne l'est plus. J'applaudis à l'efficacité accrue, assortie d'une plus grande confiance en soi, de même qu'à la baisse intelligente du dollar, qui permettent aujourd'hui au gouvernement canadien — conservateur, de surcroît — de promouvoir le libre-échange.

Les Canadiens craignent que le libre-échange menace leur souveraineté et les expose encore davantage à la dangereuse influence des Américains. Cette crainte est sans fondement. L'influence américaine est certes indéniable, mais il s'agit d'un phénomène géographique et non commercial.

John Kenneth Galbraith

Partie VIII — Autres dispositions

Chapitre 21 — Exceptions

Bien que les gouvernements canadien, américain et mexicain se soient sincèrement attachés à réduire le plus possible l'éventail des barrières existantes, la souveraineté et l'intérêt national garantiront toujours des exceptions.

Les exceptions constituent une zone tampon sans laquelle il serait impossible à des nations souveraines de conclure des accords internationaux ayant force obligatoire. C'est pourquoi les trois gouvernements ont convenu d'intégrer les dispositions de l'article XX du GATT. En outre, l'article 2101 précise que les exceptions prévues pour la protection de la santé et la vie des personnes et des animaux et pour la préservation des végétaux englobent les mesures nécessaires pour protéger l'environnement. Les dispositions de l'article XX ne sont pas absolues. Elles ne doivent pas s'appliquer de façon à constituer une restriction arbitraire, injustifiée ou déguisée au commerce. Comme elles sont intégrées à l'ALENA, tout différend qui surgirait à propos de l'application d'une mesure visant le commerce trilatéral justifié aux termes de cet article serait soumis au mécanisme de règlement des différends prévu dans l'ALENA.

Une deuxième grande exception permet à chaque pays de protéger ses intérêts essentiels en matière de sécurité. L'article XXI du GATT prévoit une exception de ce genre. L'ALENA reprend essentiellement ces dispositions, auxquelles il apporte toutefois de légères modifications pour tenir compte de la portée beaucoup plus large de l'Accord et limiter l'exception accordée pour les matières fissiles aux utilisations militaires (article 2102). Il permet ainsi à chacune des Parties de prendre les mesures nécessaires pour protéger ses intérêts essentiels en matière de sécurité tout en réduisant les possibilités d'abus. Les dispositions touchant l'exception prévue au titre de la sécurité nationale sont un peu plus strictes pour le commerce des produits énergétiques (article 607) et les marchés publics (article 1018).

Comme on peut s'y attendre, chaque pays s'est assuré que l'Accord n'entrave pas sa capacité d'imposer ses citoyens et ses sociétés (article 2103). Étant donné la complexité et l'étendue de l'Accord, il a toutefois fallu diluer cette exemption générale pour tenir compte des divers cas où l'Accord chevauche des questions fiscales comme l'obligation d'accorder le traitement national (article 301) et l'interdiction des taxes à l'exportation (articles 314 et 604). L'article 2103 clarifie l'étendue des obligations respectives des Parties en cas de conflit.

À l'origine, le GATT devait compléter le Fonds monétaire international pour assurer un régime international efficace d'échanges et de paiements. Une importante caractéristique de ce régime tenait au fait que les devises étaient stables et que les taux de change ne pouvaient être ajustés qu'avec la permission du FMI. Il était donc essentiel que les pays puissent prendre des mesures commerciales pour protéger leur balance des paiements (BDP). Les articles XII à XV du GATT énonçaient les obligations liées à ces mesures ainsi que l'étendue des relations entre le GATT et le FMI. Par suite de la transition à un régime de flottement des taux de change et de la modification subséquente des règles du FMI, les mesures commerciales destinées à protéger la balance des paiements ont pratiquement disparu dans les pays de l'OCDE mais restent des éléments importants des politiques économiques des pays en développement. Le GATT contient une clause particulière qui traite des mesures liées à la BDP pour les pays en développement (article XVIII). Malheureusement, les possibilités d'abus sont nombreuses. Les Parties à l'ALENA ont donc adopté un régime BDP rigoureux (2104) qui est compatible avec leurs obligations conformément aux Statuts du FMI et avec la vaste gamme de mesures visées par l'Accord comme le commerce des services financiers et des investissements.

L'article 2106 précise que l'exemption accordée pour les industries culturelles dans l'ALE entre le Canada et les États-Unis est intégrée à l'ALENA.

Définitions : article XX de l'Accord général

La section du GATT qui porte sur les exceptions générales stipule qu'aucune disposition de l'Accord ne sera interprétée comme empêchant l'adoption ou l'application par toute partie contractante des mesures :

- a) nécessaires à la protection de la moralité publique (comme l'interdiction frappant le commerce de matériel pornographique);
- b) nécessaires à la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou à la préservation des végétaux (comme les mesures visant à protéger l'environnement ou les espèces menacées d'extinction);
- c) se rapportant à l'importation ou à l'exportation de l'or ou de l'argent;
- d) nécessaires pour assurer l'application des lois et des règlements comme ceux qui ont trait à l'application des mesures douanières, à la protection des brevets, marques de fabrique et droits d'auteur ou à l'application de normes visant les produits;
- e) se rapportant aux articles fabriqués dans les prisons (les fabricants ne devraient pas se trouver en concurrence avec les biens fabriqués par des détenus);
- f) imposées pour la protection de trésors nationaux ayant une valeur artistique, historique ou archéologique;
- g) se rapportant à la conservation des ressources naturelles épuisables;
- h) prises en exécution d'engagements contractés en vertu d'un accord intergouvernemental sur un produit de base, comme les accords internationaux sur le blé ou l'étain;
- i) comportant des restrictions à l'exportation de matières premières produites à l'intérieur du pays et nécessaires pour assurer à une industrie nationale de transformation les quantités essentielles desdites matières premières pendant les périodes où le prix national en est maintenu au-dessous du prix mondial en exécution d'un plan gouvernemental de stabilisation (voir aussi le chapitre 4 sur l'accès au marché dans le contexte des obligations liées aux mesures d'exportation et le chapitre 7 pour ce qui est des produits énergétiques);
- j) essentielles à l'acquisition ou à la répartition de produits pour lesquels se fait sentir une pénurie générale ou locale.

Chapitre 22 — Dispositions finales

Ce chapitre renferme les dispositions juridiques nécessaires pour mettre l'Accord en vigueur, y compris les annexes et les modifications. L'Accord demeura en vigueur pour une période indéterminée. Ce chapitre permet également à une Partie de se retirer de l'Accord sous réserve d'un préavis de six mois, comme dans le cas de l'ALE.

Il stipule que l'Accord entrera en vigueur après avoir été approuvé dans chaque pays. Au Canada, la loi d'application nécessaire a été présentée au Parlement à la fin de février. Aux États-Unis, la loi ainsi qu'un énoncé d'action administrative doivent être approuvés par le Congrès suivant une procédure accélérée. Au Mexique, l'ALENA pourra entrer en vigueur une fois que le Sénat mexicain aura donné son avis et consenti à le ratifier. L'Accord pourra entrer en vigueur pour deux des Parties sur échange des instruments de ratification.

Une partie importante de ce chapitre est la clause sur l'accession (article 2204) qui permettra à d'autres pays d'accéder à l'Accord sous réserve des conditions convenues par les Parties, dont les suivantes :

- Premièrement, le Canada et les autres gouvernements doivent accepter d'engager des négociations.
- Deuxièmement, l'État demandeur devra négocier le prix de son admission, c'est-à-dire qu'il devra s'engager à éliminer les barrières tarifaires et autres et à faire en sorte que ses politiques commerciales et ses pratiques économiques connexes soient conformes aux règles et procédures énoncées dans l'ALENA.

Le Canada et les autres signataires originels auront ainsi la chance de vérifier si le demandeur est prêt à honorer les obligations de l'Accord. Cette clause d'adhésion évite au Canada d'avoir à renégocier les conditions de son commerce avec les États-Unis et le Mexique chaque fois qu'un nouveau pays sollicite un accès plus libre aux Parties à l'ALENA, étant donné que les futures négociations seront limitées aux conditions régissant l'accession d'un autre État à la zone de libre-échange.

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20019636 1

DUE DATE	
DATE DUE	DATE DE RETOUR
15	1996
MAR	7 1996

DOCS

CA1 EA 93N18 FRE

L'ALENa : qu'en est-il au juste? -
43264851

