

.b3511625(F)

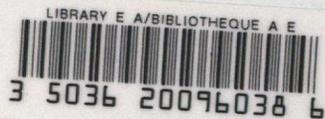
doc
CA1
EA
99N18
FRE

L'ALENA

donne des résultats



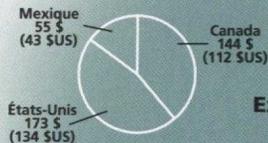
Cinq ans,
trois pays,
un partenariat



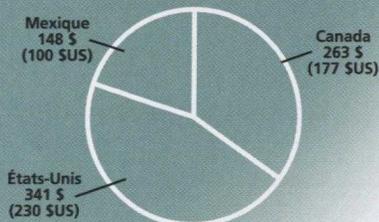
Autrefois, les frontières fermées gênaient le commerce et augmentaient les coûts pour les consommateurs et les gouvernements. Mais les temps ont changé. Les marchés s'ouvrent, les barrières tombent, et la libre circulation des biens, des services, des capitaux et des idées vient accentuer comme jamais auparavant l'intégration de nos économies. Aujourd'hui, les entreprises ont pour marché le monde entier — et les occasions qui s'offrent à elles, comme aux investisseurs, aux travailleurs et aux consommateurs, sont meilleures que jamais.

L'ALENA alimente la croissance économique...

Exportations vers les partenaires de l'ALENA en 1993
(en milliards de dollars)



Exportations vers les partenaires de l'ALENA en 1998
(en milliards de dollars)



Sources : U.S. Department of Commerce (USDOC), Statistique Canada, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) — données d'importation

En 1994, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont conclu l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et ont créé ainsi la plus grande zone de libre-échange au monde. Notre décision d'ouvrir les portes et d'éliminer les barrières a dynamisé les relations entre nos trois pays — des relations vigoureuses qui ont mené à une forte croissance économique dans la région et ont contribué à l'essor de l'économie mondiale ces dernières années. Entre 1994 et 1998, l'économie canadienne a affiché un taux de croissance moyen de 2,8 p. 100, et celles des États-Unis et du Mexique, de 3,3 et de 3 p. 100 respectivement.

...et stimule le commerce

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, le commerce en Amérique du Nord s'est accru d'environ 75 p. 100. Les trois partenaires de l'ALENA bénéficient chacun aujourd'hui d'une part plus grande d'un ensemble commercial lui-même beaucoup plus important — et les emplois ainsi que les débouchés économiques qui sont créés sont essentiels au maintien de notre bien-être. Le commerce annuel des marchandises entre les partenaires de l'ALENA a atteint 752 milliards de dollars (507 milliards de dollars américains) en 1998, un bond de 380 milliards de dollars (218 milliards de dollars américains) en seulement cinq années.

- Les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial du Canada et du Mexique.
- Le Canada est le plus important partenaire commercial des États-Unis.
- Le Mexique est le deuxième marché en importance pour les biens américains.
- Le Canada est le deuxième marché en importance pour les biens mexicains.

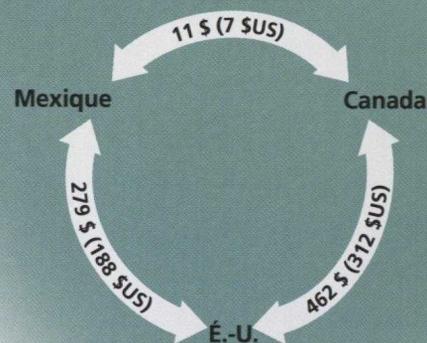
Au cours des cinq premières années de l'ALENA :

- les échanges entre le Mexique et les États-Unis ont presque doublé, affichant une solide croissance moyenne de 17 p. 100 par année;
- le commerce entre le Canada et les États-Unis, déjà substantiel, a connu une croissance annuelle moyenne de près de 10 p. 100;

- le commerce entre le Canada et le Mexique a augmenté de presque 13 p. 100 par année.

L'ALENA a entraîné une croissance solide et constante du commerce des marchandises et a stimulé le commerce des services, un secteur qui, à notre avis, devrait prendre de l'ampleur à l'avenir. L'ALENA, profitable pour les trois partenaires, a aidé à faire de l'Amérique du Nord une zone d'échanges plus prospère.

Commerce bilatéral entre les partenaires de l'ALENA en 1998 (en milliards de dollars)



Sources : USDOC, Statistique Canada, SECOFI — données d'importation

1 Sauf avis contraire, les statistiques commerciales utilisées dans ce document ont trait au commerce des marchandises et sont exprimées en dollars canadiens. Chaque pays a fourni ses données d'importation sur une base douanière. Sources : U.S. Department of Commerce (USDOC), Statistique Canada, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

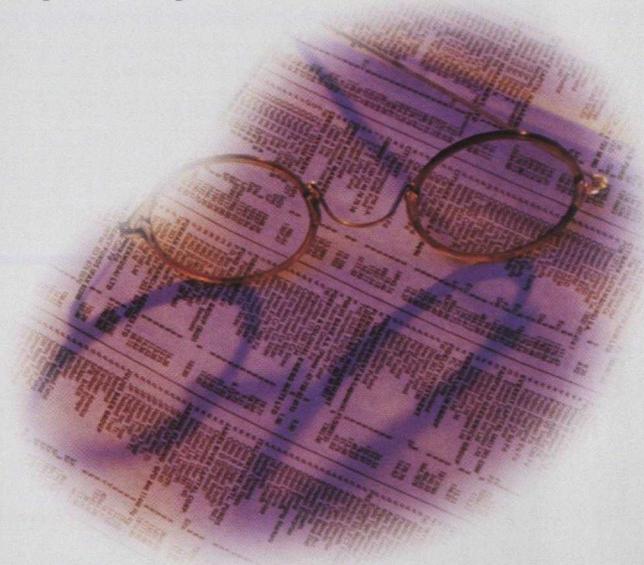
L'ALENA favorise

les investissements...

L'ALENA a multiplié les possibilités pour les investisseurs. Depuis 1994, l'investissement au Canada, aux États-Unis et au Mexique est dynamique et en progression constante.

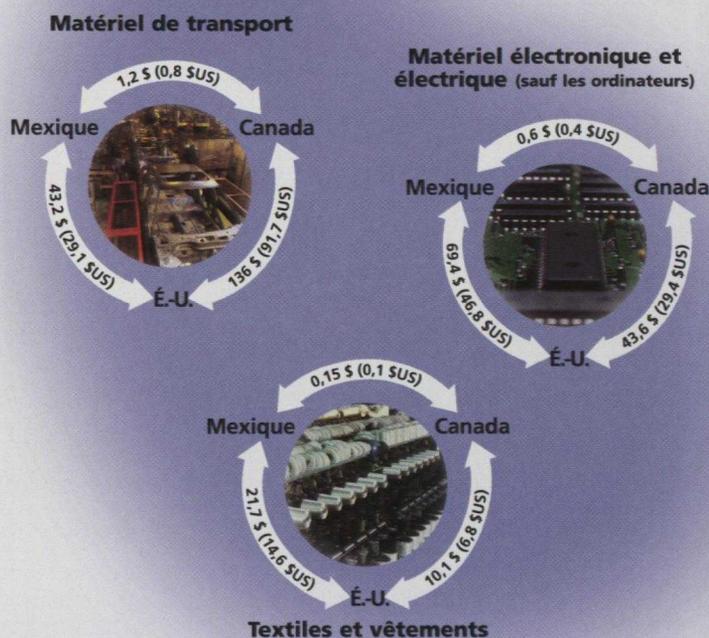
- Les sommes investies par chacun des pays de l'ALENA dans les économies de ses deux partenaires totalisent 262 milliards de dollars (189 milliards de dollars américains), tandis que les investissements étrangers directs sur leurs territoires respectifs ont atteint 1,2 billion de dollars (864 milliards de dollars américains).
- Les investissements étrangers directs au Canada jusqu'en 1997 ont totalisé 187 milliards de dollars (135 milliards de dollars américains), dont près de 70 p. 100 proviennent des États-Unis et du Mexique. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, les investissements en provenance des États-Unis et du Mexique ont augmenté de plus de 43 p. 100.
- Les flux d'investissement étranger au Mexique entre 1994 et 1997 ont atteint 65 milliards de dollars (47 milliards de dollars américains), dont plus de 60 p. 100 proviennent du Canada et des États-Unis.
- Les investissements étrangers directs aux États-Unis jusqu'en 1997 ont frôlé les 944 milliards de dollars (682 milliards de dollars américains), dont 9,6 p. 100 proviennent du Canada et du Mexique. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, les investissements faits aux États-Unis en provenance du Canada et du Mexique ont bondi de 58 p. 100.

Le succès de l'ALENA est habituellement associé à l'ouverture des marchés aux biens et aux services, mais la capacité de l'Accord à attirer les investissements étrangers dans la région pourrait s'avérer un de ses effets les plus marquants et les plus durables.



...tout en créant des partenariats productifs

Commerce bilatéral entre les partenaires de l'ALENA dans les secteurs clés, en 1998 (en milliards de dollars)



Sources : USDOC et SECOFI

L'ALENA a contribué à intensifier l'intégration du marché nord-américain. Il renforce le commerce en abaissant les barrières et en garantissant l'accès au marché de chaque pays. Cela donne aux entreprises la latitude voulue pour prendre des décisions fondées sur l'utilisation la plus efficace possible des ressources, et encourage les partenariats de coproduction, dans le cadre desquels les différentes étapes d'un processus de fabrication se déroulent dans différentes parties de la région.

Dans un marché intégré, une entreprise peut mettre au point un produit dans un pays de l'ALENA, en fabriquer les pièces dans un autre et assembler le tout dans le troisième pays signataire, puis vendre le produit fini dans la région ou à travers le monde. Les partenariats de coproduction dans l'électronique, l'automobile et le textile ont contribué à une forte croissance dans ces secteurs, et ont fait bondir les exportations des biens de fabrication nord-américaine dans le monde.

L'ALENA profite

aux petites et

moyennes entreprises...

Le commerce suppose des entreprises, grandes et petites, qui créent des emplois dans nos collectivités.

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont les moteurs de l'essor économique et de la multiplication des emplois. Elles sont l'élément le plus dynamique de nos économies. Leur taille les rend alertes; leurs produits, compétitives; et leur énergie, prospères. De récentes études montrent qu'au Canada, aux États-Unis et au Mexique, 97, 96 et 95 p. 100, respectivement, des exportateurs sont des petites et moyennes entreprises.

Quand on songe que la plupart des nouveaux emplois sont créés par des petites entreprises, il est clair que nous devons encourager nos PME à chercher des débouchés à l'étranger — et à profiter du dynamisme du secteur de l'exportation en Amérique du Nord.

...et est synonyme

d'équité et de certitude

Même lorsque la majeure partie des échanges et des investissements passent librement les frontières, il est inévitable que des désaccords se produisent.

C'est pourquoi les partenaires de l'ALENA ont créé un système indépendant et normatif de règlement des différends. Le cas échéant, l'ALENA oblige les gouvernements concernés à essayer de résoudre leurs différends à l'amiable, par l'intermédiaire des comités et groupes de travail prévus à l'Accord, ou au moyen d'autres consultations. L'ALENA prévoit également une procédure rapide et efficace pour le règlement des différends par des groupes spéciaux.

Nous avons vu ce système à l'œuvre, nous savons qu'il est efficace, et nous comprenons son importance.



Les partenaires de l'ALENA favorisent la protection de l'environnement...

Les partenaires de l'ALENA reconnaissent qu'il importe de mieux protéger l'environnement et de coopérer pour faire respecter les lois en ce domaine. Pour atteindre ces objectifs, ils ont créé plusieurs institutions dans le cadre de l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement.

Le long de la frontière entre les États-Unis et le Mexique, la Banque nord-américaine de développement (North American Development Bank) et la Commission de protection environnementale frontalière (Border Environmental Cooperation Commission) travaillent à la conception et au financement de projets d'infrastructures environnementales. À ce jour, 27 projets ont été approuvés.

La Commission de coopération environnementale (CCE) encourage la protection et la conservation de l'environnement grâce à des projets de prévention de la

pollution, de gestion des cours d'eau et de protection de la faune et de la flore sauvages, entre autres. Par l'entremise du Fonds nord-américain de coopération environnementale, la CCE a financé plus de 90 projets environnementaux communautaires au Canada, au Mexique et aux États-Unis.



L'ALENA

nous enrichit tous...

L'ALENA procure de réels avantages aux travailleurs et à leurs familles. Pour garantir ces avantages, il a fallu mettre en place des institutions. Aux termes de l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail, et par l'entremise de la commission créée dans ce contexte,

chaque partenaire de l'ALENA doit faire appliquer ses propres lois en matière de travail, et coopérer dans les domaines des relations industrielles, des normes relatives à l'emploi, de la santé et de la sécurité au travail, ainsi que du perfectionnement des ressources humaines, entre autres.

...et multiplie les

possibilités d'emploi en Amérique du Nord...



Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, le nombre d'emplois a augmenté dans les trois pays signataires.

Pendant les cinq premières années de l'ALENA :

- l'emploi au Canada a augmenté de 10,1 p. 100 (soit 1,3 million d'emplois nouveaux);
- l'emploi au Mexique a augmenté de 22 p. 100 (2,2 millions d'emplois);
- l'emploi aux États-Unis a augmenté de plus de 7 p. 100 (12,8 millions d'emplois).

À l'évidence, le nouveau contexte commercial a contribué à stimuler l'emploi dans les trois pays partenaires. Les nouvelles exportations créent de meilleurs emplois sur le marché intérieur. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord, les trois pays enregistrent une hausse sensible de leurs exportations et une partie importante de la croissance totale des emplois est attribuable aux exportations.

61948287

Que réserve l'avenir?

Les cinq années de réussite de l'ALENA ne sont qu'un début. Dans les années à venir, le champ des possibilités ira en s'élargissant, car les barrières commerciales s'abaisseront de plus en plus, les partenariats de coproduction continueront à prospérer et notre compétitivité mondiale se renforcera davantage.

La qualité de la vie continuera elle aussi de s'améliorer, puisque les consommateurs de l'ensemble de l'Amérique du Nord auront accès à de meilleurs produits moins coûteux.

Cinq ans, trois pays et un partenariat. Voilà une formule garante de la réussite économique et sociale, aujourd'hui et pour l'avenir.



Pour de plus amples renseignements sur l'ALENA, visitez nos sites Web :

- Canada : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>
- États-Unis : <http://www.ustr.gov>
- Mexique : <http://www.secofi.gob.mx>



Sergio Marchi
Ministre du Commerce
international du Canada



Herminio Blanco Mendoza
Secrétaire au Commerce et
au Développement industriel
du Mexique



Charlene Barshefsky
Représentante au
Commerce des États-Unis

