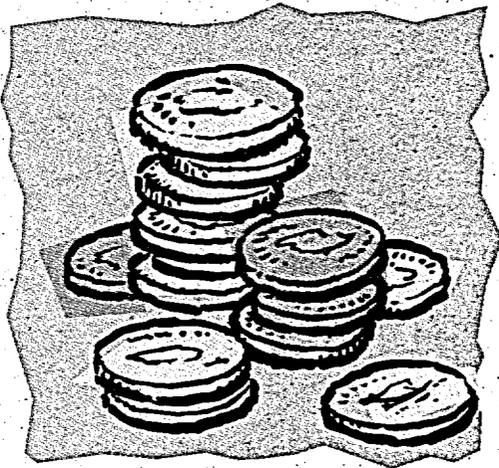


NOUVEAUX DÉBOUCHÉS POUR L'ENTREPRISE CANADIENNE

La mise en oeuvre de l'ALENA permettra d'accroître les possibilités d'échanges commerciaux et d'investissements pour les entreprises canadiennes.

- ▶ Un meilleur accès à un marché nord-américain de 360 millions de consommateurs, tant pour les produits manufacturés que pour les services commerciaux et professionnels.
- ▶ L'occasion d'exporter plus de produits et services canadiens au Mexique, l'un des marchés mondiaux à la croissance la plus rapide. De 1990 à 1992, les importations mexicaines ont bondi de 53 p. 100. Le Mexique affiche une énorme demande de biens d'équipement, de services et d'investissements dans des secteurs où le Canada occupe une position de leader mondial.
- ▶ De nouveaux débouchés à l'exportation pour les Canadiens et de nouvelles possibilités d'investissement au Canada pour les Mexicains dans presque tous les grands secteurs industriels.



- ▶ Des relations commerciales plus équitables avec le Mexique. Avant l'entrée en vigueur de l'ALENA, plus de 80 p. 100 des importations en provenance du Mexique entraient en franchise au Canada. Par contre, le Mexique imposait aux exportations canadiennes des tarifs douaniers élevés et des exigences de licences qui risquent d'augmenter nos coûts dans une proportion pouvant atteindre 20 p. 100. L'ALENA élimine presque toutes les licences d'importation et tous les droits de douane appliqués par le Mexique, dans certains cas dès l'entrée en vigueur de l'Accord et, pour le reste, en moins de dix ans.
- ▶ Des règles d'origine nord-américaine plus strictes et mieux définies. Ces règles permettront de déterminer d'emblée les marchandises admissibles à l'entrée en franchise en Amérique du Nord.
- ▶ La possibilité de soumissionner de grands marchés publics d'achat de biens et services aux États-Unis et au Mexique. Chaque pays de l'ALENA sera sur un pied d'égalité en ce qui concerne l'accès au processus d'appel d'offres.
- ▶ De meilleures méthodes de règlement des différends.
- ▶ Une occasion d'accroître les échanges du Canada avec le reste de l'Amérique latine. Grâce aux contacts qu'ils auront établis au Mexique, les exportateurs canadiens pourront mieux exploiter les débouchés commerciaux ailleurs dans la région.
- ▶ Un attrait plus grand pour les investisseurs étrangers. Du fait de sa participation à l'ALENA, le Canada pourra assurer aux investisseurs étrangers un accès au marché nord-américain.