

Le Canada participera aux négociations sur un accord de libre-échange nord-américain

Le Canada participera avec les États-Unis et le Mexique à des négociations sur le libre-échange en vue de créer l'un des plus grands marchés libéralisés du monde.

On s'attend à ce qu'un accord nord-américain de libre-échange entre les trois pays favorise une croissance économique soutenue en développant le commerce et l'investissement, conduisant à un marché de 350 millions de consommateurs dont le produit intérieur brut (PIB) dépassera 7 billions de dollars, soit un marché encore plus grand que celui du Marché commun européen.

Voici les trois grandes raisons qui ont conduit le Canada à engager les négociations :

- consolider les gains obtenus dans l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, surtout en ce qui touche les investissements des entreprises — ce n'est qu'en y participant directement que le Canada pourra protéger ses intérêts et récolter les gains qui résulteront d'une libéralisation du commerce;
- obtenir un meilleur accès pour les exportations canadiennes au Mexique, un marché dynamique de 85 millions de consommateurs;
- profiter de la libéralisation du commerce — le Canada, en tant que nation commerçante, tire des avantages réels de la libéralisation du commerce, que ce soit au plan bilatéral, régional ou multilatéral.

Les économies mexicaine et canadienne sont complémentaires dans un certain nombre de secteurs importants dans lesquels l'expertise canadienne peut répondre aux besoins mexicains, y compris les suivants :

- les mines — le Canada est un fournisseur important et hautement concurrentiel de compétences, de techniques et d'équipements d'exploitation minière;
- l'agriculture;
- les télécommunications; et
- les transports.

Mais pour réussir à exporter dans ces secteurs ainsi que dans bien d'autres, le Canada doit avoir, sur ce marché, un accès au moins égal à celui de son principal concurrent, les États-Unis.

S'il n'y a aucune intention de

renégocier les dispositions de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, il est cependant possible que certaines questions de nature exclusivement bilatérale soient plus propres à être traitées dans le contexte d'arrangements bilatéraux. En outre, les parties garderont la liberté de poursuivre des négociations bilatérales si la conclusion d'un accord trilatéral ne s'avère pas possible.

Les négociations proprement dites devraient commencer au printemps. Comme il l'a fait pendant les négociations avec les États-Unis et à nouveau pendant les négociations commerciales multilatérales, le gouvernement fédéral consultera le secteur privé, les gouvernements provinciaux, les milieux universitaires et les autres parties intéressées lorsqu'il formulera sa position pour

les négociations.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) a publié une brochure visant à renseigner les Canadiens sur les pourparlers relatifs à l'accord de libre-échange avec le Mexique.

Intitulée *Le libre-échange en Amérique du Nord-Un moyen d'assurer la croissance du Canada par le commerce extérieur*, la brochure contient des rubriques telles que « Débouchés pour le Canada », « Les avantages d'un accord de libre-échange nord-américain », « Le Canada peut-il soutenir la concurrence ? », et « Comment obtenir d'autres renseignements ».

Pour obtenir un exemplaire de la brochure, communiquer avec Info-Export d'AECEC (voir l'encadré page 12).

Le commerce de contrepartie : une façon de faire des affaires avec l'URSS

Le commerce de contrepartie est une des options que les entreprises canadiennes peuvent choisir pour faire des affaires avec l'Union soviétique.

Mais c'est un processus complexe, éternel, coûteux et qui exige beaucoup de temps.

Cette opinion préliminaire est extraite d'un exposé fait à l'assemblée annuelle du Conseil commercial Canada-URSS tenue en novembre, à Toronto.

L'exposé était fondé sur de la recherche et des entrevues effectuées auprès de plus de 20 exportateurs, banques, maisons de commerce et avocats au Canada, aux États-Unis et en Europe.

Bien que le commerce de contrepartie soit une voie difficile vers le succès, il demeure néanmoins une option viable pour les entreprises canadiennes engagées. Les sociétés qui décident de se lancer dans ce genre de commerce devraient suivre les règles suivantes :

- S'engager à long terme. Les Soviétiques sont méfiants à l'égard des exportateurs qui utilisent des tactiques ponctuelles.
- Il faut être patient, persévérant, faire preuve d'imagination, et s'attendre à des retards et à de l'incertitude.

• Travailler dur avec le client. Faire de sorte que leur vente soit prioritaire pour qu'on leur attribue des devises fortes, éliminant du même coup le besoin de recourir au commerce de contrepartie.

• Choisir le client avec soin — pas seulement pour ses besoins, mais aussi pour son expérience en exportation, son influence à l'intérieur, son accès aux produits et sa capacité d'obtenir une licence d'exportation.

Pour plus d'informations sur le commerce de contrepartie ou pour obtenir l'extrait "Strategies for Countertrade in the Soviet Union" (stratégies pour le commerce de contrepartie avec l'Union soviétique), communiquer avec M. Mike Reshitnyk, Direction des services des transactions d'affaires et des transports (TPS), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-1862. Télécopieur : (613) 996-1225. Télex : 053-3745.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le marché de l'Union soviétique, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en URSS et en Europe de l'Est (RBT), (AECEC). Tél. : (613) 996-2858. Télécopieur : (613) 995-1277.