

# Négociations de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) :

## *Quels sont les objectifs du Canada?*

- Obtenir un accès libre de tout obstacle à l'important marché mexicain (80 millions de personnes).
- Obtenir un meilleur accès au marché américain.
- Améliorer le climat d'investissement au Canada.

## *Pourquoi négocier un accord commercial avec le Mexique?*

- L'économie mexicaine est de plus en plus dynamique, mais elle demeure protégée par de nombreux tarifs douaniers élevés et d'autres obstacles au commerce.
- Quatre-vingts pour cent des exportations mexicaines entrent au Canada en franchise de droits. Les négociations nous aideront à nous ouvrir des portes au Mexique et nous permettront d'attirer de nouveaux clients. Ceci créera plus d'emplois pour les Canadiens.
- En acquérant de l'expérience sur le marché mexicain, les Canadiens seront davantage en mesure d'accroître leurs échanges commerciaux avec les autres pays des Amériques.
- La mondialisation est un phénomène permanent. L'accès à un marché nord-américain de 360 millions de personnes constituera une assise solide qui permettra aux entreprises canadiennes de relever les défis d'un marché mondial extrêmement concurrentiel.

## *Mais, comment rivaliser avec les salaires mexicains plus faibles?*

- Les salaires ne représentent souvent qu'un pourcentage relativement petit du coût total de production.
- Le commerce entre le Canada et le Mexique représente environ 1 % de nos activités commerciales mondiales. Une main-d'oeuvre mexicaine à bon marché ne suscite pas des importations massives à bas prix.

