

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

Quels sont les objectifs du Canada?

- Créer des débouchés pour les Canadiens dans l'important marché mexicain (85 millions de personnes).
- Améliorer le climat d'investissement au Canada.
- Obtenir un meilleur accès au marché américain.

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 barrières non tarifaires.
- Les négociations nous aideront à nous ouvrir des portes au Mexique et à avoir de nouveaux clients. Il en résultera des 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 irréversible. 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?

- Nous le faisons déjà. Soixante-dix-huit pour cent de nos importations en provenance du Mexique entrent au Canada en franchise de droit.
- Le commerce entre le Canada et le Mexique représente environ 1 % de nos activités commerciales mondiales. Une main-d'œuvre mexicaine à bon marché ne suscite pas des importations massives à bas prix.

