

LES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Il n'y a que peu de temps que le Canada et le Mexique ont vraiment commencé à développer leur partenariat commercial. D'après Statistique Canada, en 1994, le Mexique était devenu le neuvième plus important marché d'exportation du Canada. Toutefois, au cours de la même année, le Mexique était, en importance, le quatrième fournisseur d'importations canadiennes. Il est reconnu que les données recueillies par Statistique Canada sous-évaluent l'ampleur des exportations du Canada vers le Mexique. Cela s'explique en partie parce que certaines marchandises sont expédiées en passant par un autre pays, comme les États-Unis, avant de parvenir au Mexique. Les statistiques sur les importations mexicaines donnent une image plus précise de l'origine réelle des achats du Mexique en provenance d'autres pays. Les statistiques officielles du gouvernement mexicain pour 1993 indiquent que le Canada est la sixième source d'importation en importance au pays.

En 1994, le commerce bilatéral des marchandises entre le Canada et le Mexique atteignait environ 4,7 milliards de dollars US contre juste un peu plus de 1,8 milliard de dollars US cinq ans auparavant, soit une augmentation de 158 pour 100 (voir figure 3.1). Les relations commerciales du Canada avec le Mexique couvrent donc maintenant une plus vaste gamme de marchandises et en plus grande quantité qu'avec tout autre pays d'Amérique latine.

FIGURE 3.1
COMMERCE DE MARCHANDISES DU CANADA AVEC LE MEXIQUE
(EN MILLIONS DE DOLLARS US)

	1989	1994	Pourcentage de variation
Exportations	365	1 425	290,4
Importations	1 447	3 258	125,2
Total	1 812	4 683	158,4

Sources : Statistique Canada pour les importations; Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Secrétariat au commerce et au développement industriel, pour les exportations.

De façon traditionnelle, les exportations du Mexique vers le Canada étaient nettement plus importantes que ses importations en provenance du Canada. Le régime commercial relativement libéral du Canada, allié à son régime de tarif de préférence général (TPG) qui s'appliquait au Mexique avant 1994, revenait à dire qu'environ 80 pour 100 de toutes les marchandises mexicaines pouvaient entrer au Canada sans être soumises à des droits ou à des licences, donc avant l'entrée en vigueur de l'ALÉNA. Les exportations du Mexique à destination du Canada ont donc été importantes pendant la majeure partie des années 1980 et au début des années 1990. De 1989 à 1994, elles ont augmenté d'environ 125 pour 100 quand on les évalue en dollars US.

Les exportations du Canada vers le Mexique ont été beaucoup plus lentes à prendre de l'ampleur, en partie parce que le Mexique n'a commencé à réduire ses tarifs douaniers et à libéraliser ses règles commerciales protectionnistes qu'après s'être joint au GATT en 1986. Si cela a facilité les exportations vers le Mexique, il y a encore des tarifs douaniers, des obligations de détenir des licences et d'autres barrières de type non tarifaire qui ne disparaîtront totalement qu'avec l'application