

ANNEXE

En février 1991, le premier ministre du Canada, M. Brian Mulroney, le président des États-Unis d'Amérique, M. George Bush, et le président des États-Unis du Mexique, M. Carlos Salinas de Gortari, ont annoncé leur intention de négocier un accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en vue de créer le plus vaste marché libre du monde. Les négociations ont commencé en juin 1991 avec la première réunion des ministres du Commerce extérieur des trois pays; à cette réunion les trois ministres ont notamment convenu de rechercher l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires actuellement posés aux marchandises produites dans leurs pays. Des négociations sont en cours pour établir le moyen le plus efficace d'éliminer ces obstacles. Les entreprises ou les producteurs canadiens qui exportent ou importent déjà ou qui sont intéressés à le faire sont directement touchés par la conclusion d'un ALENA. Pour garantir que le gouvernement est mieux en mesure de servir ces intérêts, les membres du public sont invités à faire connaître leurs vues sur le rythme auquel les obstacles commerciaux en question devraient être éliminés.

Nous avons déjà demandé l'avis du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). Ces groupes, qui conseillent le gouvernement sur d'importantes questions commerciales comme l'Uruguay Round du GATT et l'ALE, s'efforceront aussi de fournir, d'ici la fin de l'été, les vues détaillées du secteur privé sur certaines questions d'accès aux marchés des trois pays composant l'Amérique du Nord. Le gouvernement fédéral consulte aussi étroitement les gouvernements des provinces et des territoires. Les parties intéressées qui ont déjà communiqué leurs vues à ces organismes ou aux gouvernements provinciaux ou territoriaux n'ont pas besoin de faire une autre présentation au gouvernement, sauf évidemment si elles le souhaitent.

Les présentations devraient être le plus spécifiques possible en ce qui concerne les produits d'exportation aux États-Unis et/ou au Mexique (en donnant si possible le numéro de classification du Système harmonisé); elles devraient aussi identifier, le cas échéant, les obstacles (droits de douane, barrières non tarifaires) qui entravent actuellement les exportations canadiennes d'articles manufacturés, de produits provenant de ressources naturelles, ainsi que de produits agricoles et alimentaires. Comme exemples d'obstacles non tarifaires, mentionnons les limites quantitatives, les contingents à l'importation, les arrangements de licences d'importation, les