

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.

