

frontière intelligente aidera les gens d'affaires québécois à exporter leurs produits aux États-Unis et contribuera à favoriser une plus grande intégration des économies nord-américaines.

De 1990 à 2000, les exportations du Québec vers les marchés américains ont augmenté à un taux annuel moyen de 12,2 %. La valeur des marchandises exportées est passée, elle, de 20 milliards de dollars à 60 milliards de dollars. À compter de septembre 2001, les exportations québécoises de marchandises vers les États-Unis ont atteint 40,5 milliards de dollars. Si la diminution du taux de croissance est en grande partie tributaire du déclin de la valeur du dollar canadien et d'une conjoncture économique moins favorable, elle est également due aux retombées occasionnées par le différend sur le bois d'œuvre.

Dans l'ensemble, les exportations du secteur manufacturier du Québec se sont élevées à 68,8 milliards de dollars en 2000 et à 43,9 milliards de dollars pour les huit premiers mois de 2001. De ces montants, les biens durables ont représenté 46,7 milliards de dollars en 2000 et 28,5 milliards de dollars pour les huit premiers mois de 2001.

Questions d'accès aux marchés

Le Québec a été heureux d'apprendre le lancement d'un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales. Le programme de négociations adopté touche les objectifs que poursuit le Québec, y compris la réduction des tarifs pour les produits non agricoles, la clarification et l'amélioration des règles commerciales régissant les subventions et le dumping, ainsi que les dispositions sur le règlement des différends.

Les mesures antidumping prises par les États-Unis peuvent nuire indirectement aux entreprises québécoises par le biais du détournement des courants commerciaux. Par exemple, en raison des droits antidumping imposés par les États-Unis sur les tomates de serres canadiennes, les producteurs de l'Ontario envahissent le marché québécois, ce qui nuit considérablement aux agriculteurs locaux. Les droits antidumping que les Américains imposent sur certains produits de l'acier pourraient avoir une incidence semblable.

Le différend sur le bois d'œuvre nuit aussi considérablement à l'économie québécoise, tout comme au reste de l'économie canadienne. De plus, ces mesures commerciales coûtent cher à l'économie et aux consommateurs américains.

Les négociations bilatérales devraient également accorder la priorité aux questions liées à l'admission temporaire des gens d'affaires, comme les agents des fabricants, les commerçants d'antiquités et les techniciens spécialisés dont on a besoin pour l'exécution de contrats aux États-Unis. Plusieurs améliorations sont nécessaires en ce qui concerne l'accès au marché américain, marché indispensable à l'économie du Québec.

Le Québec appuie la question de la clarification de certaines dispositions relatives au règlement des différends contenues dans le chapitre 11 de l'ALENA. À cette fin, le Québec a participé à l'examen juridique dans l'affaire *Metalcad c. le Mexique* portée devant la Cour suprême de la Colombie-Britannique concernant la portée exacte des dispositions en question du chapitre 11. Dans sa décision, la Cour a fait savoir qu'à l'égard de plusieurs aspects importants, le tribunal avait dépassé les limites de son pouvoir. Étant donné l'importance des questions soulevées en vertu du chapitre 11, et ce, à tous les niveaux de gouvernement, il est essentiel que les provinces et le gouvernement fédéral continuent de collaborer à cet égard.

Enfin, la croissance et la prospérité qu'a connues l'économie québécoise au cours des dix dernières années est en grande partie imputable à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ainsi qu'à l'ALENA. S'appuyant sur cette expérience, le Québec soutient les efforts actuels visant à négocier une Zone de libre-échange des Amériques.

HISTOIRES DE RÉUSSITE

Histoires de réussite relevées en Ontario

Pressure Pipe Inspection Company Ltd. (PPIC) de Mississauga effectue des essais non destructifs sur des conduites d'eau en béton de grand diamètre au moyen d'un système électromagnétique breveté. Les inspections de PPIC sont souvent suivies d'une remise en état plutôt que d'un remplacement, ce qui fait économiser des millions de dollars aux services des eaux et aux centrales électriques. La société, qui a obtenu en 2001 un Prix d'excellence à l'exportation canadienne, exporte 60 % de ses services vers les États-Unis et 40 % vers l'Afrique du Nord. Depuis 1998, elle n'a cessé de croître, si bien qu'elle est passée d'un seul employé à 28 et que ses recettes d'exportation ont fait un bond de plus de 5 600 %.

Medtronic of Canada Ltd. de Mississauga est le seul fabricant d'enregistreurs implantables servant à diagnostiquer les évanouissements inexplicables. L'appareil, nommé *Reveal*, enregistre des électrocardiogrammes qui peuvent être lus par les médecins. L'appareil a reçu un accueil exceptionnel au niveau international et est utilisé dans plus de 1 500 centres médicaux. La société exporte vers Hong Kong, les États-Unis, l'Europe, le Mexique et d'autres pays d'Amérique latine, le Japon et l'Australie. Depuis 1997, son personnel est passé de 80 à 119 employés. Medtronic entend devenir un chef de file mondial dans son domaine.

Wabi Iron & Steel Corp. de New Liskeard a découvert que les produits de haute qualité offrent à sa clientèle des avantages intégrés sur le plan des coûts. Fabricant de composants sidérurgiques pour des appareils constamment