

stor  
CA1  
EA55  
88051  
EXF

## NOUVEAU-BRUNSWICK

### Survol

Une relation commerciale ouverte et sûre avec les États-Unis est très importante pour la province du Nouveau-Brunswick. En 1986, environ 1,7 milliard \$ ou les deux tiers des exportations totales de biens et de ressources sont allés aux États-Unis. D'autre part, les exportations de services du Nouveau-Brunswick aux États-Unis se sont accrues en importance, y compris les services financiers, les services informatiques, le génie-conseil, les conseils en gestion et le tourisme.

L'Accord offre d'importantes possibilités d'ajouter de la valeur à nombre de produits à base de ressources et de développer davantage les secteurs de la transformation et des services de la province. D'autre part, les gouvernements fédéral et provincial se sont gardés la possibilité de promouvoir le développement économique régional.

Le Nouveau-Brunswick et le Canada bénéficieront de l'Accord de libre-échange (ALE):

- A) en obtenant le meilleur accès possible au marché le plus vaste et le plus riche du monde; et
- B) en faisant grandement progresser la gestion de la plus importante relation commerciale au monde et en garantissant notre accès à ce marché.

De façon plus précise, l'ALE fournira les avantages suivants au Nouveau-Brunswick:

1) L'élimination des droits de douane d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 1998. Une large partie du commerce canado-américain se fait déjà en franchise de droits (environ 70 %). Plus de la moitié des droits qui subsistent sera éliminée en dix tranches égales, et environ un tiers de ces droits sera éliminé en cinq tranches égales à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1989. Le reste des produits imposables sera admis en franchise à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1989.

Les trois catégories d'élimination tarifaire ont été établies sur la base de consultations avec le secteur privé, auxquelles les intérêts du Nouveau-Brunswick étaient bien représentés. Nos intérêts d'exportation et nos sensibilités à l'importation ont été pris en compte dans ce processus; par conséquent, nos industries auront le temps de s'ajuster aux nouveaux défis et aux nouvelles possibilités.

Par exemple, le Nouveau-Brunswick pourra ajouter de la valeur à ses exportations de produits de ressources comme le pétrole (par exemple les produits du raffinage), de poisson

(par exemple les produits halieutiques conditionnés), de produits forestiers (comme le carton-doublure et le papier) et de produits minéraux (comme le zinc et le plomb), dont l'exportation sous une forme davantage transformée était frappée de droits de douane plus élevés. Il y aura également des avantages à tirer de l'élimination du droit à 50 % que les États-Unis imposent sur les réparations de navires.

D'autre part, les droits de douane seront éliminés sur dix ans pour les productions d'industries sensibles comme celles du thon et de la confiserie, ainsi que pour la plupart des produits agricoles et agro-alimentaires. Le droit de 25 % imposé sur les navires construits aux États-Unis et exploités au Canada sera également éliminé sur 10 ans. Toutefois, le Canada s'est gardé le droit d'appliquer des restrictions quantitatives sur les navires américains jusqu'à ce que les États-Unis lèvent l'interdiction posée aux navires canadiens en vertu du Jones Act.

Ainsi, vers la fin des années 90, tous les résidents du Nouveau-Brunswick profiteront des économies qu'ils réaliseront sur l'importation de biens de consommation en franchise, tandis que les fabricants de la province profiteront à la fois de l'importation en franchise de facteurs de production (par exemple la machinerie), et de la vente de leurs produits en franchise sur le marché américain. Autre avantage pour les fabricants du Nouveau-Brunswick, leurs concurrents d'outre-mer sur le marché américain continueront d'être assujettis aux droits américains existants.

En plus de l'élimination progressive des droits de douane, l'ALE prévoit des mesures de sauvegarde qui donnent aux industries le temps de s'adapter à la situation lorsque l'élimination des droits les mettra aux prises avec une forte concurrence des importations. De plus, le gouvernement (tant au niveau fédéral que provincial) conserve la liberté de fournir une aide à l'adaptation là où le besoin s'en fait sentir, en mettant l'accent sur le recyclage de la main-d'oeuvre et sur l'élargissement des grands programmes qui sont déjà offerts aux travailleurs et aux entreprises.

2) L'industrie du Nouveau-Brunswick aura de nouvelles possibilités de vendre aux organismes du gouvernement fédéral américain. Les fournisseurs de biens du Nouveau-Brunswick auront maintenant la possibilité de soumissionner des contrats de plus de 25 000 \$ (US) offerts par le gouvernement fédéral américain. Ce marché potentiel est évalué à 4 milliards \$. Auparavant, les fournisseurs du Nouveau-Brunswick ne pouvaient soumissionner librement que les contrats dépassant 170 000 \$ (US). Cette disposition avantagera tout particulièrement les petites et moyennes entreprises du Nouveau-Brunswick, qui pourront se concentrer sur ces contrats d'approvisionnement relativement petits, mais nombreux.

Les avantages industriels à retirer des marchés publics fédéraux ne sont pas touchés par l'entente sur les marchés publics. Ce qui veut dire que nos entreprises pourront continuer à bénéficier de programmes fédéraux comme le Programme de la frégate canadienne de patrouille; elles pourront également continuer à bénéficier du Programme des perspectives d'achat de l'Atlantique, par lequel le gouvernement fédéral s'est engagé à accroître de 600 millions \$, sur la période allant de 1986 à 1990, les niveaux des marchés fédéraux et des avantages industriels offerts aux provinces de l'Atlantique.

Les sociétés de la Couronne fédérale, les ministères provinciaux et les sociétés de la Couronne provinciale ainsi que les écoles, hôpitaux et universités ne sont pas inclus dans l'entente; leurs pratiques d'achat ne seront donc pas affectées.

3) Un accès plus sûr pour toutes les exportations du Nouveau-Brunswick. L'une des grandes priorités du Nouveau-Brunswick, comme d'ailleurs du reste du Canada, était de sécuriser davantage son accès au marché de sorte que les exportateurs ne se voient pas imposer subitement, à la frontière américaine, des droits ou des contingents qui menacent leur viabilité et réduisent l'intérêt qu'il y a à investir au Nouveau-Brunswick pour vendre aux États-Unis.

Au nombre des exportations du Nouveau-Brunswick qui ont été affectées par des mesures prises en vertu de la législation américaine sur les recours commerciaux, mentionnons le bois d'oeuvre résineux, les pommes de terre blanches et les frites congelées. De façon plus générale, la sécurité de notre relation commerciale a souffert de l'absence d'un cadre institutionnel permettant de gérer notre relation commerciale et d'empêcher que les différends ne mènent à l'imposition unilatérale de mesures à la frontière.

L'Accord traite de ces problèmes en établissant, au niveau politique, une Commission mixte du commerce canado-américain pour superviser et régler les questions couvertes par l'Accord. Les questions commerciales qui préoccupent l'une ou l'autre partie seront soumises à la Commission qui veillera à les régler par des consultations ou en vertu du mandat d'un nouveau mécanisme de règlement des différends, y compris les questions liées aux recours commerciaux prévus par la législation (comme les mesures de sauvegarde). En ce qui concerne les droits antidumping et compensateurs, nous avons accepté a) de négocier d'ici cinq ans un nouveau régime pour ces mesures, b) d'établir un groupe mixte chargé de garantir l'application impartiale de nos lois existantes respectives, et c) de mettre en place des sauvegardes pour garantir que ces lois ne sont pas modifiées à nos dépens dans les cinq prochaines années.

Ces dispositions de l'Accord contribuent grandement à garantir l'accès que les exportateurs du Nouveau-Brunswick ont au marché américain. En ce qui touche la difficile question des subventions et des droits compensateurs, l'Accord nous donne le temps nécessaire pour négocier des règles claires qui répondent à notre préoccupation commune devant les pratiques commerciales déloyales, et qui nous donne des possibilités de poursuivre d'importants objectifs nationaux et provinciaux comme le développement régional. En bref, l'Accord nous permettra d'accroître l'attrait qu'exercent le Nouveau-Brunswick et le Canada pour les investisseurs qui veulent desservir le marché américain.

4) Une amélioration de la situation du commerce des produits agricoles qui permet de maintenir les programmes de soutien. Pendant les négociations, on a dit craindre que les discussions ne modifient en profondeur la portée de l'appui que le gouvernement accorde à notre secteur agricole. On devrait savoir clairement que la chose ne s'est pas produite, et que telle n'était pas notre intention. Le système des offices de commercialisation et des régimes de gestion des approvisionnements (y compris les contingents à l'importation) et les droits connexes que nous accorde le GATT (Article XI) sont maintenus. Les producteurs de produits laitiers et avicoles du Nouveau-Brunswick n'ont rien à craindre de cet Accord.

L'entente sur l'agriculture prévoit l'élimination de tous les droits de douane (pour la plupart sur dix ans, avec un droit moyen de 6 %) ainsi que l'élimination de la menace d'imposition de contingents sur certains produits contenant du sucre. Reconnaisant la situation particulière de nos producteurs horticoles qui bénéficient de droits saisonniers, nous pourrons, dans les vingt prochaines années, revenir temporairement aux droits précédemment appliqués aux fruits et légumes frais en cas de déprime des prix.

Nous avons également convenu que les règlements techniques et les pratiques d'inspection, comme ceux qui ont été appliqués à nos exportations de pommes de terre, ne seront plus utilisés pour entraver le commerce. Enfin, nous avons convenu de ne pas utiliser les subventions directes à l'exportation dans nos échanges bilatéraux de produits agricoles.

L'industrie de la pomme de terre du Nouveau-Brunswick bénéficiera de l'entente sur l'agriculture. La province compte de 500 à 600 producteurs de pommes de terre qui emploient 2 500 personnes. Bien qu'environ la moitié de la production soit absorbée par les conditionneurs locaux, les exportations sont importantes et 60 % de ces exportations vont aux États-Unis. Malgré une saison de culture plus longue et l'actuel droit de douane de 35 cents le

100 livres, l'industrie de la pomme de terre du Nouveau-Brunswick, qui est déjà compétitive, bénéficiera de l'élimination des obstacles au commerce et d'une meilleure sécurité d'accès.

En ce qui concerne l'incidence de l'Accord sur l'industrie agro-alimentaire de la province, rappelons que la plupart des droits de douane seront éliminés sur une période de dix ans. La plupart des préoccupations touchant le coût élevé des facteurs de production essentiels seront atténuées par l'élimination progressive du double prix du blé et par les dispositions visant l'octroi de contingents d'importation supplémentaires pour les produits dont l'offre est réglementée.

5) Un nouveau régime pour le commerce des alcools. L'Accord dispose que les deux pays réduiront les obstacles qu'ils posent au commerce des vins et spiritueux. Le Canada a accepté que, à la fin d'une période de sept ans, tous les vins américains seront inscrits au catalogue et vendus en tenant uniquement compte de facteurs commerciaux. Le nouveau régime entrera immédiatement en vigueur pour les spiritueux. Toutes les mesures existantes affectant la vente et la distribution de la bière sont maintenues, mais les nouvelles mesures seront assujetties au nouveau mécanisme de règlement des différends si elles sont contestées par les États-Unis.

6) Un meilleur accès pour les exportations de poisson du Nouveau-Brunswick. L'industrie de la pêche du Nouveau-Brunswick compte environ 7 500 pêcheurs et 168 installations enregistrées pour le conditionnement du poisson. Environ 63 % de ses exportations totales (évaluées à 307 millions \$) sont destinés aux marchés américains.

L'industrie bénéficiera de l'élimination des droits américains sur les sardines (jusqu'à 20 %), sur la chair de crabe (de 7,5 % à 11 %) et sur les filets de poisson de fond (4 cents le kilogramme). Ces produits représentent actuellement près de 48 millions \$ en exportations annuelles aux États-Unis. Rappelons que des possibilités de transformation plus poussée pourraient être créées par l'élimination des droits américains sur les produits halieutiques conditionnés (10 % à 17,5 %).

Les dispositions de l'Accord concernant les droits compensateurs et antidumping donneront de grands avantages à l'industrie de la pêche qui, par le passé, a été considérablement harcelée par les concurrents américains qui utilisaient ces lois. Les autres restrictions existantes sur l'investissement étranger dans le secteur des pêches sont maintenues, mais les deux parties ont convenu de s'assurer que le commerce ne sera pas entravé par des obstacles techniques (comme les exigences sur la taille

minimale). Enfin, aucune disposition de l'Accord ne limite notre droit d'exiger que tous les poissons capturés dans notre zone économique soient débarqués au Canada, et aucune disposition ne limite de quelque façon que ce soit la capacité que nous avons de contrôler l'accès à nos ressources en poisson.

7) Un accès sûr au marché américain pour les exportations potentielles d'énergie du Nouveau-Brunswick. La production d'électricité contribue grandement à l'économie du Nouveau-Brunswick, comptant pour environ 8 % du PIB provincial. Environ le tiers de cette énergie est exportée en Nouvelle-Angleterre et, en 1986, les exportations aux États-Unis étaient évaluées à 276 millions \$ (le troisième produit d'exportation en importance, après le pétrole et la pâte de bois). Un accès sûr au marché américain pour ces ventes d'électricité avantagera certes nos exportations; en plus d'accroître le volume de nos ventes, il améliorera aussi la rentabilité de l'aménagement des nouvelles installations de production projetées au Nouveau-Brunswick, ce qui avantagera tous les consommateurs.

Dans l'entente sur l'énergie, nous avons accepté d'éliminer nos obstacles respectifs au commerce du pétrole, du gaz, de l'électricité et de l'uranium, et les deux parties ont convenu d'interdire la plupart des mesures discriminatoires, comme les contingents et les taxes ou la tarification différentielle des importations et des exportations. Par ailleurs, nous avons maintenu notre capacité de prendre des mesures pour empêcher la surexploitation de nos ressources énergétiques non renouvelables et de nous assurer que nous avons un approvisionnement adéquat, à la condition que nous donnions aux États-Unis un accès proportionnel à tout approvisionnement réduit. Nous nous sommes effectivement engagés à traiter nos bons clients américains d'une façon équitable en période d'insuffisance des approvisionnements. De plus, nous avons limité la capacité qu'ont les États-Unis de limiter leurs importations de produits canadiens pour des raisons de sécurité nationale.

Autre avantage de l'entente sur l'énergie, les raffineurs du Nouveau-Brunswick - comme Irving - bénéficieront de l'élimination des droits que les États-Unis imposent à l'importation de produits pétroliers comme l'essence (1,25 cent le gallon) et l'huile de chauffage (25 cents le gallon). Ces concessions américaines sur les droits de douane s'inscrivaient dans le cadre de l'entente globale sur l'énergie.

8) On a conclu pour la première fois un accord visant à faciliter le commerce des services. Le secteur des services est essentiel à l'économie du Nouveau-Brunswick comptant pour près de 80 % des emplois et de la production de la province. Le commerce des services est de plus en

plus important pour le secteur tertiaire du Nouveau-Brunswick, tant sur les marchés américains qu'étrangers; il englobe les services financiers (par exemple les assurances), les services informatiques, le génie-conseil et les services de conseillers en gestion, ainsi que l'important secteur du tourisme.

L'Accord couvre la réglementation gouvernementale du commerce des services offerts aux entreprises, à l'exception du transport et des services de télécommunications de base. Les mesures existantes resteront en place, alors que les mesures futures devront se conformer aux principes convenus, dont le plus important est de ne pas exercer de discrimination contre les fournisseurs américains de services. Les mesures existantes qui sont ainsi protégées pourraient faire l'objet de négociations ultérieures visant à libéraliser le commerce. L'Accord exclut d'importants secteurs de services du Nouveau-Brunswick comme ceux des services culturels et des services de santé et d'éducation.

9) Facilitation de l'autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires. Nombre d'exportateurs de biens et de services du Nouveau-Brunswick ont rencontré des difficultés à la frontière lorsqu'ils ont voulu séjourner temporairement aux États-Unis pour affaires. Mentionnons par exemple les exportateurs de biens qui veulent assurer la maintenance de leurs produits, ou les consultants qui veulent aller rencontrer des clients américains. L'Accord donne, sous quatre catégories, les listes élargies des personnes qui doivent recevoir l'autorisation temporaire de séjour pour affaires, et à quelles conditions.

10) Un bon climat d'investissement des deux côtés de la frontière. Le Nouveau-Brunswick a toujours fait bon accueil à l'investissement américain et il investit de plus en plus aux États-Unis. L'Accord reconnaît ces réalités. Tout en prévoyant un cadre non discriminatoire de règles et de principes devant régir les investissements de l'autre côté de la frontière, il maintient les restrictions actuellement posées à l'investissement (par exemple dans les secteurs de la pêche, de l'énergie, des télécommunications et de la culture), y compris le droit qu'a l'Investissement Canada d'examiner les acquisitions directes importantes et d'imposer des prescriptions de résultats qui ne faussent pas les échanges. De cette façon, l'Accord tient compte des préoccupations particulières du Nouveau-Brunswick, tant en ce qui touche les sensibilités à l'importation que les intérêts d'exportation.

Somme toute, il est clair que l'Accord donnera d'importants avantages au Nouveau-Brunswick. Cette évaluation positive se fonde sur les évaluations d'incidence économique qui ont été faites, comme les études récemment menées par le Conseil économique des provinces de l'Atlantique et le

Conseil économique, ainsi que sur l'effet positif que d'autres mesures de libéralisation du commerce ont déjà eu sur l'économie du Nouveau-Brunswick.

Le Nouveau-Brunswick doit renforcer son capital-ressources et développer davantage ses secteurs secondaire et tertiaire. Les entrepreneurs du Nouveau-Brunswick - et pas seulement les gros entrepreneurs les mieux connus - sont nettement à la hauteur de la tâche. Le gouvernement fédéral a créé l'Agence de promotion économique du Canada atlantique comme premier pas dans le sens d'une nouvelle croissance. En élargissant et en sécurisant leur accès au marché le plus vaste et le plus riche du monde, les résidents du Nouveau-Brunswick seront mieux en mesure de réaliser ce potentiel.

Sur un autre plan, les dures réalités économiques amènent également les résidents du Nouveau-Brunswick à endosser l'ALE comprenant que, étant donné la compétitivité qui se livre au plan mondial et la nécessité d'affronter ce défi, ils ont davantage intérêt à s'adapter à un marché de 275 millions de consommateurs qu'à un marché dix fois moins important. Ils reconnaissent également que l'Accord nous protège effectivement de la montée du protectionnisme américain. En bref, lorsqu'ils soupèsent attentivement ces réalités et notre vif désir de maintenir notre souveraineté économique et politique, ils comprennent que l'Accord constitue une orientation sensée qui mérite leur appui.



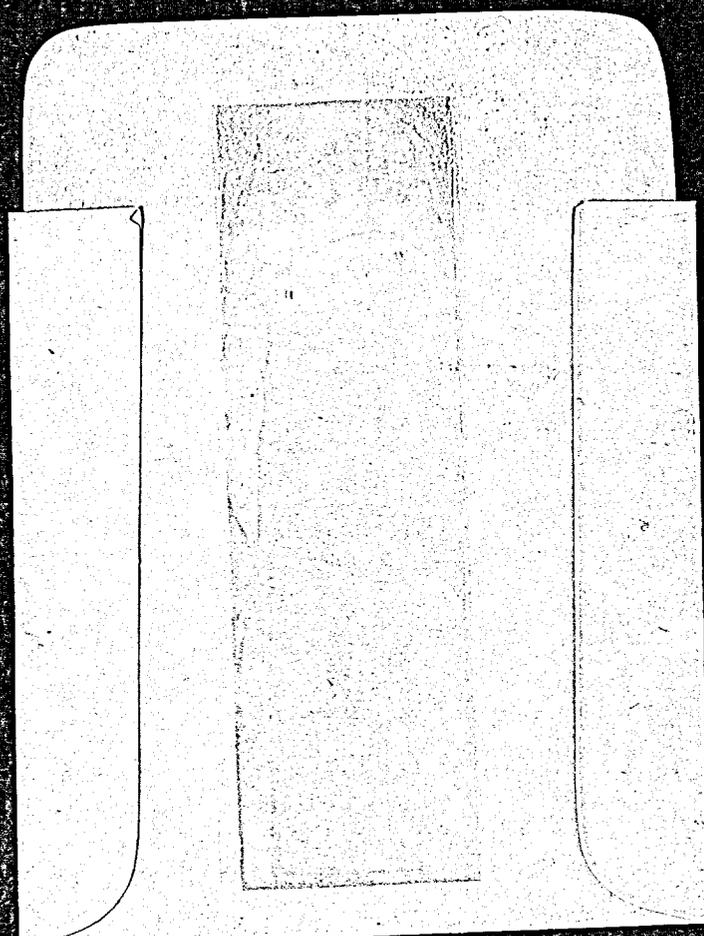
Storage  
CA1 EA55 88051 EXF  
New Brunswick overview. -- .de  
43250461



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20024864 2



stor  
CA1  
EA55  
88051  
EXF

**NEW BRUNSWICK  
Overview**

An open and secure Canada-U.S. trading relationship is important for the province of New Brunswick. In 1986, about \$1.7 billion or two-thirds of total exports of goods and resources went to the U.S. At the same time, New Brunswick exports of services to the U.S. have been growing in importance, including financial services, computer services, consulting engineering, management consulting and tourism.

The agreement offers a significant opportunity to add value to many of New Brunswick's resource-based products and to reinforce the further development of its secondary manufacturing and service sectors. At the same time, the scope for federal and provincial governments to promote regional economic development remains intact.

New Brunswick and Canada will benefit from the Free Trade Agreement (FTA):

- A) by gaining the best foreign access to the largest, wealthiest market in the world and
- B) by a major step forward in managing the biggest trading relationship in the world and in securing our access to that market.

More specifically, the FTA will provide the following benefits for New Brunswick:

- 1) Elimination of tariffs by January 1, 1989. Already a large proportion of Canada-U.S. trade is duty-free (about 70%). Of the remaining tariffs, over half will be eliminated in ten equal steps and about a third will go in five equal steps, starting on January 1, 1989. The balance of dutiable goods will face tariff elimination on January 1, 1989.

The three categories for tariff elimination were established on the basis of consultations with the private sector, where New Brunswick interests were well represented. Both our export interests and import sensitivities were taken into account in this process, and as a result industries have been given time to adjust to new challenges and opportunities.

For example, there will be scope for New Brunswick to add value to its resource-based exports such as petroleum (e.g. refined products), fish (e.g. prepared fish products) forest products (e.g. waferboard and paper) and mineral products (e.g. zinc and lead), which have faced higher tariffs on further processing. There will also be benefits to the elimination of the 50% U.S. tariff on ship repairs.

43-250-461(e)  
43-250-462(f)

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

TRADE NEGOTIATIONS OFFICE  
RESEARCH CENTRE  
BUREAU DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES  
CENTRE DE RECHERCHE

OCT 13 1989

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

On the other hand, sensitive industries such as tuna and confectionery, as well as most agricultural products and food processing, will face tariff elimination over ten years. The 25% tariff against ships built in the U.S. operating in Canada will also be removed over ten years. However, Canada has reserved the right to apply quantitative restrictions on U.S. vessels until such time as the U.S. removes its prohibition under the Jones Act on Canadian vessels.

Thus, by the end of the 1990s, all New Brunswickers will benefit from savings on imports of duty-free consumer products, while New Brunswick manufacturers will benefit from both the duty-free import of inputs to final production (e.g. machinery), as well as from selling its goods duty-free in the U.S. market. A further advantage to New Brunswick manufacturers will be that its offshore competitors in the U.S. market will continue to face existing U.S. tariffs, thus providing New Brunswick manufacturers with an edge in the U.S. market.

In addition to phasing out tariff elimination, the FTA allows for safeguard measures to provide industries with a breathing space if they are facing strong import competition due to tariff elimination. Further, the government (both federal and provincial) has maintained its scope to provide adjustment assistance where necessary, focussing on labour adjustment and building on our current extensive programs of assistance to labour and firms.

2) New opportunities for New Brunswick industry to sell to U.S. federal government agencies. New Brunswick suppliers of goods will now have the opportunity to compete for U.S. federal government procurement contracts with a value of over \$25,000 (US). This potential market is valued at \$4 billion. Previously, free access for New Brunswick suppliers to compete for these contracts was limited to purchases above \$170,000 (US). This benefit will be of particular value to small and medium-sized New Brunswick companies who can target these relatively small but numerous procurement contracts.

Industrial benefits arising from federal procurements are not affected by the deal on procurement. This means continuing benefits from federal programs such as the Canadian Patrol Frigate Program. This also means continuing benefits under the Atlantic Opportunities Program, whereby the federal government has made a commitment to increase the levels of federal procurements and industrial benefits in Atlantic Canada by \$600 million over the period 1986 to 1990.

Federal Crown corporations, provincial departments and Crowns, as well as schools, hospitals and universities are not included in the deal; therefore their purchasing practices will not be affected.

3) More secure access for all New Brunswick exports. A top priority for New Brunswick, as for the rest of Canada, was to obtain greater security in its access to the market so that exporters are not faced with sudden U.S. duties or quotas at the border, that threaten their viability and reduce the incentive to invest in New Brunswick as a basis for selling in the U.S.

Examples of New Brunswick exports that have been affected by measures under U.S. trade remedy laws include softwood lumber, white potatoes and frozen french fries. More generally, the security of our trading relationship has suffered from the lack of an institutional framework to manage our trading relationship and prevent disputes from degenerating into unilateral border measures.

The agreement addresses these concerns by establishing a Canada-U.S. Trade Commission at the political level to oversee and manage matters covered by the agreement. Trade issues of concern to either side will be referred to the Commission for resolution, either by consultations or under the terms of a new dispute settlement mechanism, including matters related to trade remedy laws (i.e. safeguard measures). With respect to countervailing and anti-dumping duties, we have agreed a) to negotiate over the next five years a new regime to deal with these measures, b) to establish a joint panel to guarantee the impartial application of our respective existing laws, and c) to put in place safeguards to ensure that these laws are not changed to our detriment over the next five years.

These provisions of the agreement are a major step forward in securing the access of New Brunswick exporters to the U.S. market. With respect to the difficult issue of subsidies and countervailing duties, it provides us with the necessary time to negotiate clear rules of the game that meet our shared concern about unfair trade, as well as provide scope to pursue important national and provincial objectives such as regional development. In short, the agreement sets a course for increasing the attractiveness of New Brunswick and Canada as a location for investment to serve the U.S. market.

4) Improved conditions for trade in agriculture while preserving scope for support programs. During the negotiations, there was concern expressed that the talks would bring about fundamental changes to the scope for government support of our farming sector. It should be clear that this did not happen, nor was it our intention.

The system of marketing boards and supply management schemes (including quotas on imports) and our related rights under the GATT (Article XI) remain intact. New Brunswick's dairy, poultry and egg producers have nothing to fear from this agreement.

The deal on agriculture includes elimination of all tariffs (most over ten years, with average tariff of 6%), as well as elimination of the threat of quotas on some sugar-containing products. Recognizing the special situation of our producers of horticultural products which benefit from seasonal tariffs, we will be allowed during the next 20 years to restore, temporarily, tariffs on fresh fruit and vegetables under depressed price conditions.

We have also reached agreement that technical regulations and inspection procedures, such as those that have affected exports of potatoes, will no longer be used to frustrate trade. Finally, we have agreed not to use direct export subsidies in our bilateral trade of agricultural products.

The New Brunswick potato industry will benefit from the deal on agriculture. There are some 500 to 600 potato growers employing about 2,500 people. While about half of production is absorbed by local food processors, exports are important and 60% of exports are to the U.S. Despite a longer growing season and the current 35-cents per 100 pounds tariff, the New Brunswick potato industry is currently competitive and will benefit from the elimination of trade barriers and more secure access.

With respect to the impact of the agreement on the New Brunswick food processing industry, as already noted, most tariffs will be eliminated over a period of ten years. Most concerns about the high cost of primary inputs will be met by the phasing-out of two-price wheat and provisions for supplementary import quotas for supply managed products.

5) A new regime for trade in alcoholic beverages. The agreement provides that both countries will reduce barriers to trade in wine and distilled spirits. Canada has agreed that at the end of a seven-year period, all U.S. wines will be listed and priced solely on the basis of commercial considerations. The new regime will begin immediately for distilled spirits. All existing measures affecting the sale and distribution of beer are grandfathered, while new measures will benefit from the new dispute settlement mechanism if they are challenged by the U.S.

6) Better access for New Brunswick fish exports. The New Brunswick fishing industry has approximately 7,500 fishermen and 168 registered fish processing plants. About

63% of its total exports (valued at \$307 million) are destined for U.S. markets.

The industry will benefit from the elimination of U.S. tariffs on sardines (up to 20%), crabmeat (7.5% to 11%) and groundfish fillets (4 cents per kilogram). These products currently represent close to \$48 million in annual exports to the U.S. As already noted, further processing opportunities could be created by the elimination of U.S. tariffs on prepared fish products (10% to 17.5%).

The provisions of the agreement dealing with countervail and anti-dumping duties will provide important benefits to the fisheries which, in the past, has been subjected to considerable harassment by U.S. competitors using these laws. Further existing restrictions on foreign investment in the fisheries remain in place, while both parties have agreed to ensure that there are no barriers to trade which result from technical barriers (e.g. minimum size requirements). Finally, nothing in the agreement limits our right to require that all fish caught in our economic zone are landed in Canada, nor does it limit in any way our ability to control access to our fish resources.

7) Secure access to the U.S. market for potential New Brunswick energy exports. Electricity generation is a large contributor to the New Brunswick economy, accounting for approximately 8% of provincial GDP. About a third of electricity production is exported to New England, and in 1986 U.S. export sales were valued at \$276 million dollars (the third leading commodity export, behind petroleum and woodpulp). Secure access to the U.S. market for these electricity exports will not only benefit export sales but, in the process of increasing sales volume, will improve the economics of projected new generating capacity in New Brunswick, a benefit to all consumers.

Under the terms of the deal on energy, we have agreed to reciprocal concessions to remove barriers to trade in oil, gas, electricity and uranium, and both sides have agreed to prohibit most discriminatory measures such as quotas, taxes or pricing on both imports and exports. At the same time, we have maintained our ability to take measures to prevent the over-exploitation of our non-renewable energy resources and to make sure that we have an adequate supply, provided we maintain proportional access for the U.S. to any reduced supply. In effect, we have undertaken to treat good U.S. customers in a fair manner in times of shortage. In addition, we have constrained the ability of the U.S. to limit Canadian imports for reasons of national security.

An additional benefit of the energy deal, is that New Brunswick refiners, such as Irving, will benefit from the

removal of U.S. import tariffs on petroleum products such as gasoline (1.25 cents per gallon) and heating oil (25 cents per gallon). These U.S. concessions on tariffs were part of the overall energy deal.

8) For the first time, an agreement to facilitate trade in services. The service sector is critical to the New Brunswick economy, as it accounts for nearly 80% of New Brunswick jobs and production. Trade in services is increasingly important to the New Brunswick service sector, both in U.S. and offshore markets, and includes services such as financial (e.g. insurance) services, computer services, consulting engineers and management consultants, as well as the important sector of tourism.

The agreement covers government regulations of trade in commercial services, with the exception of transportation and basic telecommunication services. Existing measures will remain in place, while future measures must comply with agreed upon principles, the most important of which is not to discriminate against U.S. service providers. Existing measures that are grandfathered could be subject to further negotiations to liberalize trade. Important New Brunswick service sectors such as those in the cultural area and those providing health and education services are not covered by the agreement.

9) Easier border crossings for temporary business purposes. Many New Brunswick exporters of both goods and services have encountered difficulties at the border when seeking entry for temporary business purposes. Examples include exporters of goods wanting to service their product, or consultants wanting to meet with U.S. clients. The agreement specifies, under four categories, expanded lists of those persons who are to be offered temporary access for business purposes and under what conditions.

10) A hospitable investment climate on both sides of the border. New Brunswick has traditionally welcomed U.S. investment at home and increasingly is investing in the U.S. The agreement recognizes these realities. While it provides for a non-discriminatory framework of rules and principles governing cross-border investments, it also grandfathers existing investment restrictions (e.g. fishery, energy, telecommunications, culture), including the right of Investment Canada to review significant direct acquisitions and to impose performance requirements that do not distort trade. In this manner, the agreement is sensitive to particular New Brunswick concerns, both in terms of import sensitivities and export interests.

Overall, it is clear that the agreement will provide New Brunswick with significant benefits. This positive assessment is based both on the economic impact assessments

that have been made, such as the recent studies by the Atlantic Provinces Economic Council and the Economic Council, as well as on the positive impact that trade liberalization has had in the past on the New Brunswick economy.

New Brunswick needs to build on its resource-based strengths and further develop its secondary manufacturing and service sectors. New Brunswick entrepreneurs, and not just the big, well known names, are very much equal to the task. The federal government has created the Atlantic Canada Opportunities Agency as a first step in the direction of new growth. By enhancing and securing their access to the largest and wealthiest market in the world, New Brunswickers will be better able to realize that potential.

On another level, hard economic realities also point New Brunswickers in the direction of endorsing the FTA. They realize that, in the context of global competition and the need to meet that challenge, we are better off adjusting in a market of 275 million people than in a market a tenth of that size. Further, they recognize that the agreement provides us with effective protection against growing U.S. protectionism. In short, by striking the delicate balance between these realities and our strong desire to maintain our economic and political sovereignty, New Brunswickers understand that the agreement is a sensible course of action that deserves their support.



Storage  
CA1 EA55 88051 EXF  
New Brunswick overview. -- .de  
43250461



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20024864 2

