

DOC
CA1
EA
92N60
FRE

ATML-DOC . 6428 4343
(De Bibliothèque Secrétariat de ALÉNA)

~~LIBRARY~~
NAFTA Secretariat
Canadian Section

~~BIBLIOTHÈQUE~~
Secrétariat de ALÉNA
Section canadienne

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

LE MANUEL DE L'ALENA

M-449-783

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

NOV 9 2011

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE
Dept. of Foreign Affairs
and International Trade
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
125 Sussex
Ottawa K1A 0G2

Août 1992.

DOC
CA1
EA
92N60
FRE

ATML-DOC . 64284343
(De Bibliothèque Secrétariat de ALÉNA)

~~LIBRARY~~
NAFTA Secretariat
Canadian Section

~~BIBLIOTHÈQUE~~
Secrétariat de ALÉNA
Section canadienne

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

LE MANUEL DE L'ALÉNA

19-449-783

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

NOV 9 2011

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

Août 1992.

LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE
Dept. of Foreign Affairs
and International Trade
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
125 Sussex
Ottawa K1A 0G2

BIBLIOTHÈQUE
MARTIN GOSWAMI
2500 Avenue

LIBRARY
MARTIN GOSWAMI
2500 Avenue

TABLE DES MATIÈRES

Le manuel de l'ALENA

1 Points saillants de l'Accord de libre-échange nord-américain

2 Les thèmes

La prospérité du Canada : le lien commercial

Avantages de l'ALE

ALENA — Le Canada a atteint ses objectifs clés

Débouchés à l'exportation au Mexique

Promotion du commerce au Mexique

ALENA — ALE

ALENA — Élimination des droits et des obstacles au commerce

Réduction tarifaires prévues par l'ALENA

Faits saillants — Partie I

Réduction tarifaires prévues par l'ALENA

Faits saillants — Partie II

ALENA — Règles d'origine

ALENA — Normes

ALENA — Agriculture

ALENA — Industrie de l'automobile

ALENA — Textiles et vêtements

ALENA — Services

ALENA — Services financiers

ALENA — Télécommunications

ALENA — Services de transport

ALENA — Investissement

ALENA — Énergie

ALENA — Marchés publics

ALENA — Propriété intellectuelle

ALENA — Règlement général des différends

ALENA — Règlement des différends — Subventions,
antidumping et droits compensateurs

ALENA — Environnement

ALENA — Main-d'oeuvres, salaires et adaptation

ALENA — Accords canado-mexicains en matière d'environnement
et de travail

ALENA — Protection de la souveraineté canadienne

ALENA — Industrie culturelles

ALENA — Eau

ALENA — Soins de santé

ALENA — Droits de la personne

ALENA — Processus législatif et consultatif

3 Les secteurs

Aérospatiale et industrie de défense électronique
Automobile
Services commerciaux et professionnels
Produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques
Matériel électrique de fabrication
Matériel et services environnementaux
Métaux ferreux et non ferreux et des matières ouvrées
Services financiers
Aliments et boissons
Produits forestiers
Matériel industriel
Technologies de l'information
Produits récréatifs, ménagers et de soins de santé
Textiles, vêtements, produits en cuir et chaussures
Services de transport
Matériel de transport urbain et ferroviaire

4 Les provinces

Colombie-Britannique
Alberta
Saskatchewan
Manitoba
Ontario
Québec
Nouveau-Brunswick
Île-du-Prince-Édouard
Nouvelle-Écosse
Terre-Neuve
Yukon et les Territoires du Nord-Ouest

POINTS SAILLANTS

DE

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

NORD-AMÉRICAIN

(ALENA)

AOÛT 1992

ALENA - OBJECTIFS CLÉS DU CANADA ATTEINTS

Accès libre d'obstacles au marché mexicain

- ◆ Élimination, d'ici à dix ans, de presque tous les droits sur les exportations canadiennes au Mexique;
- ◆ Élimination des exigences mexicaines relatives aux licences d'importation pour les produits;
- ◆ Possibilités de soumissionner les grands marchés publics au Mexique;
- ◆ Autorisation, pour les sociétés canadiennes de services financiers, d'établir des filiales, d'investir dans des institutions financières ou d'acquérir de telles institutions au Mexique (banques, maisons de valeurs mobilières et sociétés d'assurance);
- ◆ Libéralisation majeure du régime d'investissement restrictif du Mexique;
- ◆ Ouverture du marché mexicain des services, y compris les services de transport terrestre, les services aériens spécialisés, les services professionnels et les services de télécommunications améliorés (par ex., les services avancés de traitement des données). Accord entre le Canada et le Mexique pour maintenir leurs services relativement ouverts de transport maritime international.

Maintien des avantages découlant de l'ALE et améliorations

- ◆ Le Pacte de l'automobile est maintenu;
- ◆ Les industries culturelles du Canada sont protégées;
- ◆ Les services sociaux et les services de santé sont protégés;
- ◆ Les normes élevées du Canada en matière de santé, de sécurité et d'environnement sont maintenues et peuvent être renforcées;
- ◆ Les contingents canadiens d'importation de produits avicoles et laitiers et d'oeufs, dont l'offre est réglementée, ne sont pas touchés;
- ◆ À la différence de l'ALE, l'ALENA s'applique aux services de transport (y compris les services terrestres et les services aériens spécialisés) et aux droits de propriété intellectuelle;
- ◆ Des règles plus claires quant au contenu nord-américain, y compris pour les véhicules automobiles, réduisent le risque d'interprétations unilatérales de la part des douaniers;
- ◆ L'impact des nouvelles règles d'origine pour les textiles et le vêtement est compensé par un relèvement des contingents donnant aux produits canadiens qui ne satisfont pas aux règles d'origine un accès préférentiel au marché américain;
- ◆ La prolongation, pour deux ans, des drawbacks après 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants tenus d'acquitter des droits sur les produits qu'ils exportent dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ Des disciplines plus claires, qui avantageront les exportateurs canadiens de gaz naturel, pour empêcher les organismes de réglementation de prendre des mesures à l'égard d'arrangements contractuels;
- ◆ Une discipline plus sévère à l'encontre des États-Unis quant à l'imposition de restrictions à la frontière pour les importations préjudiciables en provenance du Canada;
- ◆ Des procédures améliorées de règlement des différends.

Le Canada — un bon endroit où investir

- ◆ Le Canada sera sur un pied d'égalité avec ses partenaires en ce qui a trait à l'investissement en Amérique du Nord, l'ALENA garantissant à nos exportateurs l'accès tant au marché des États-Unis qu'à celui du Mexique.

CONTENU DE L'ACCORD

TARIFS DOUANIERS

- ◆ Le Canada et le Mexique ont convenu d'éliminer presque tous leurs tarifs d'ici à dix ans, tout au plus. Le Mexique a aussi accepté de supprimer ses licences à l'importation. Les suppressions de tarifs seront soit immédiates soit, de façon générale, réparties également, chaque année, sur une période de cinq ou dix ans. Le Mexique accordera l'entrée en franchise à nombre de produits d'exportation qui ont une importance clé pour le Canada, y compris de nombreux produits du poisson, certaines céréales, de nombreux métaux et minerais ferreux et non ferreux importants, des engrais et du soufre, certains articles de bois et de papier, la plupart des matériels de télécommunications, de nombreux types de machines fabriquées au Canada, dont la machinerie agricole, extractive et industrielle, ainsi que du matériel sanitaire et médical. L'élimination des droits canadiens se fera très progressivement (sur dix ans) pour les principaux produits sensibles à l'importation, notamment le vêtement, la plupart des chaussures, les jouets, les articles de plastique et divers autres produits manufacturés. Le Canada imposera des droits spéciaux afin d'empêcher des augmentations subites dans l'importation de certains fruits et légumes frais, congelés ou préparés, et des fleurs coupées. Les droits mexicains seront également supprimés sur dix ans en ce qui concerne les produits sensibles aux importations, entre autres les meubles, les produits pharmaceutiques, certaines céréales, certains produits du bois, certains produits métalliques finis, les jouets et certains articles de sport. Le Canada et le Mexique ont le droit d'adopter des mesures de sauvegarde qui leur permettent de réimposer des droits pour protéger leurs producteurs d'augmentations subites des importations.

INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

- ◆ L'ALENA maintient le Pacte de l'automobile et crée de nouvelles possibilités pour les firmes et les travailleurs dans le secteur. Le marché mexicain, jusque-là largement fermé sous l'effet du Décret restrictif sur l'automobile, sera ouvert aux fabricants canadiens de véhicules qui pourront y exporter immédiatement des camions et des autocars de grande et moyenne dimensions.

Le marché mexicain de l'automobile, qui connaît l'expansion la plus rapide en Amérique du Nord, a un énorme potentiel. En ce qui concerne les véhicules, y compris les voitures et les camions légers, l'exigence relative au contenu nord-américain qui permet l'entrée en franchise sera relevée à 62,5 p. 100 en deux étapes réparties sur une période de huit ans. Pour encourager l'investissement dans ce secteur, les nouvelles usines auront cinq ans pour atteindre le nouveau niveau de contenu; les usines existantes qui se réoutillent auront deux ans. L'ALENA incorpore des améliorations majeures quant aux règles d'origine ainsi que des changements dans les formalités douanières qui, dans l'un et l'autre cas, aideront à éviter des différends semblables à ceux qui sont survenus au sujet du contenu nord-américain des voitures Honda et des véhicules produits par l'usine CAMI-GM.

La prolongation, pour deux ans, des drawbacks au-delà de 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE, et, par la suite, son remplacement par un système de remboursement des droits de douane constituent une autre amélioration, puisqu'elle réduira le coût des intrants des fabricants canadiens. Combiné à cette extension et à une amélioration des règles d'origine, le relèvement du niveau de contenu équilibre les intérêts divers de l'industrie de l'automobile — les Trois grands, les monteurs asiatiques et les fabricants de pièces. Ces changements préserveront la réputation du Canada comme lieu privilégié d'investissement en Amérique du Nord pour l'industrie.

Aux termes de l'ALENA, le Canada peut maintenir et renforcer ses normes élevées en ce qui concerne la sécurité et les émissions dans le secteur de l'automobile.

AGRICULTURE

- ◆ L'ALE continue de gouverner le commerce agricole entre le Canada et les États-Unis. Dans le cadre de l'ALENA, le Canada et le Mexique ont conclu un accord distinct. L'élimination immédiate des licences d'importation et la suppression progressive des droits ouvriront les marchés mexicains. Les céréales, les oléagineux, le porc, le poisson, les pommes de terre et les aliments transformés sont parmi les exportations clés du Canada. Les contingents d'importation des oeufs et produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée, ne sont pas touchés par l'Accord. Le Mexique exclura lui aussi ces secteurs. Le Canada et le Mexique conservent, durant dix ans, le droit d'imposer des tarifs spéciaux pour empêcher les augmentations subites dans l'importation de produits sensibles. Pour le Canada, les sauvegardes s'appliquent à certains fruits et légumes. Enfin, les normes de santé et de sécurité sont maintenues et peuvent être renforcées.

TEXTILES ET VÊTEMENT

- ◆ L'ALENA resserre les règles d'origine et prescrit un niveau d'approvisionnement nord-américain plus élevé. Pour ce qui est du vêtement, les nouvelles règles exigent que le fil et le tissu des vêtements soient originaires de l'Amérique du Nord pour être admis en vertu de l'Accord. Pour les tissus, les règles restent sensiblement les mêmes. Quant aux filés, les fibres doivent être originaires de l'Amérique du Nord pour être admissibles. Des «contingents tarifaires» plus élevés, qui donnent aux producteurs canadiens un accès préférentiel au marché américain, compensent ces nouvelles règles. Le contingent de l'ALE pour les vêtements qui ne sont pas en laine a doublé, alors que celui des vêtements en laine augmentera régulièrement pendant cinq ans. Le contingent des tissus, maintenant permanent, a presque triplé. Un nouveau contingent établi pour les filés fait quatre fois les exportations actuelles. Contrairement à l'ALE, la plupart des contingents augmenteront de 2 p. 100 par année pendant cinq ans et pourront être ajustés à la hausse par la suite. Les tarifs canadiens sur les importations mexicaines de textiles et de vêtements disparaîtront sur une longue période (dix ans pour les vêtements; huit ans pour les textiles). Les dispositions de l'ALE concernant les drawbacks sont améliorées et étendues, réduisant le coût des intrants des fabricants canadiens.

ÉNERGIE

- ◆ Les dispositions de l'ALENA relatives à l'énergie créent un nouveau cadre à l'intérieur duquel les entreprises canadiennes pourront exploiter de nouveaux débouchés.

L'ALENA limite le recours par le Mexique aux pratiques commerciales restrictives dans ce secteur. Il renferme des disciplines qui lui interdisent de recourir à des taxes à l'exportation et à des restrictions à la frontière qui sont discriminatoires. Dans le secteur pétrochimique, l'élimination des restrictions mexicaines à l'investissement, combinée à la levée immédiate des restrictions au commerce de la plupart des produits pétrochimiques, ouvre d'importants débouchés aux firmes canadiennes. L'Accord contient en outre des disciplines plus claires en ce qui concerne les organismes de réglementation de l'énergie afin d'éviter l'imposition de mesures discriminatoires et de perturber le moins possible les arrangements contractuels. Ceci représente un gain important pour les exportateurs canadiens de gaz naturel aux États-Unis.

Les dispositions de l'ALENA tiennent compte de facteurs uniques, comme les restrictions du Mexique à la propriété étrangère dans son secteur de l'énergie. Comme il n'était pas prêt à fournir à ses partenaires de l'ALENA une garantie quant à la sécurité d'approvisionnement, le Mexique n'a reçu aucune garantie d'accès aux marchés américain et canadien.

SERVICES

- ◆ Le champ d'application de l'ALENA est plus grand que celui de l'ALE en ce qui concerne le commerce transfrontalier des services, y compris les services de transport et des ajouts dans les services professionnels. Dans le secteur du transport, l'industrie du camionnage a été ouverte pour permettre aux transporteurs canadiens d'effectuer plus facilement des livraisons aux États-Unis puis au Mexique. Les transporteurs nationaux des trois pays de l'ALENA conservent l'exclusivité du transport à l'intérieur de leur pays.

Les services aériens spécialisés sont visés pour la première fois, ce qui ouvre des débouchés aux fournisseurs canadiens, particulièrement dans les secteurs de haute technologie (cartographie et levés aériens) tant aux États-Unis qu'au Mexique. Le Canada et le Mexique ont convenu de maintenir leur marché relativement ouvert du transport maritime international. Le Mexique a accepté d'ouvrir son marché aux services d'affaires et aux services professionnels y compris les services de gestion, de génie et de comptabilité et les services juridiques. L'Accord simplifiera les formalités de séjour temporaire pour les gens d'affaires et réduira les restrictions imposées aux professionnels. Ces voyageurs ne paieront pas de douane sur le matériel professionnel qui les accompagne.

Comme l'ALE, l'ALENA exclut les services de télécommunication de base, comme les services téléphoniques locaux et interurbains. Il s'applique toutefois aux services améliorés (par ex., les services avancés de traitement des données). Cela encouragera la concurrence, à l'échelle nord-américaine, dans les services de pointe en télécommunication et en informatique, domaines où le Canada excelle.

SERVICES FINANCIERS

- ◆ Aux termes de l'ALENA, le Mexique ouvrira pleinement son marché après une période de transition. Les banques, sociétés de fiducie, maisons de valeurs mobilières et sociétés d'assurance du Canada pourront établir des filiales, investir dans des institutions financières ou acquérir de telles institutions au Mexique. L'ALENA va plus loin que l'ALE et établit des principes auxquels tous les pays doivent adhérer, y compris le traitement égal des firmes nationales et étrangères. En outre, pour la première fois, ce secteur sera assujéti à des dispositions de règlement des différends.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

- ◆ L'ALENA assure une couverture globale des droits de propriété intellectuelle et notamment des normes et des règles d'exécution, ce qui protégera les brevets, marques de commerce, droits d'auteur et secrets commerciaux des firmes et des particuliers du Canada. La protection accordée par les brevets sera la même dans tous les secteurs industriels. L'inclusion des droits de propriété intellectuelle est une amélioration majeure par rapport à l'ALE.

INVESTISSEMENT

- ◆ Aux termes de l'ALENA, le Mexique réduira les restrictions d'investissement dans des dizaines de secteurs, dont l'auto, l'exploitation minière, l'agriculture, la pêche, les transports et la plupart des industries de fabrication. De plus, tout différend entre un investisseur d'un pays de l'ALENA et un gouvernement de l'ALENA pourra, à la demande de l'investisseur, être réglé par arbitrage international. Ce qui donnera plus de confiance et de sécurité aux investisseurs canadiens aux États-Unis et au Mexique. Enfin, le Canada conserve son droit de regard sur les prises de contrôle étrangères au Canada, conformément à sa politique actuelle.

NORMES

- ◆ L'ALENA permet au Canada de maintenir ses normes élevées matière de santé, de sécurité et d'environnement. Il établit aussi des règles interdisant les normes, règlements et procédures qui constituent des obstacles inutiles au commerce. Il met en place un comité des normes pour résoudre les problèmes liés aux normes techniques avant qu'ils ne deviennent des irritants au commerce. L'Accord confirme l'intention des trois gouvernements d'établir des normes de travail élevées et les engage à une application rigoureuse des droits des travailleurs.

ENVIRONNEMENT

- ◆ L'ALENA marque une étape importante dans la gestion du commerce et de l'environnement. Il renferme plus de dispositions environnementales que tout autre accord commercial antérieur. Le Canada a d'ailleurs milité activement en faveur d'un certain nombre d'entre elles. On y trouve aussi un engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et l'application des réglementations environnementales. De plus, l'Accord reconnaît à chaque pays de l'ALENA le droit d'appliquer des normes supérieures à celles recommandées par les organisations internationales. Enfin, il reconnaît que les Parties ne devraient pas abaisser les normes en matière de santé, de sécurité ou d'environnement pour attirer des investisseurs.

Combiné à l'enlèvement des obstacles au commerce du matériel et des services, l'engagement du Mexique à assainir son environnement ouvrira de nouveaux débouchés aux fournisseurs canadiens.

MARCHÉS PUBLICS

- ◆ L'ALENA permet un meilleur accès aux marchés publics des trois pays dans les secteurs des biens, des services et de la construction. De plus, il prévoit des procédures améliorées relativement aux appels d'offres et à la contestation des soumissions, ainsi que des dispositions de règlement des différends. Pour les entreprises canadiennes, la portée et le champ d'application des marchés couverts passent des 20 milliards \$ prévus par le GATT et l'ALE à 70 milliards \$ en vertu de l'ALENA. Cette situation nouvelle ouvrira des débouchés aux Canadiens, y compris les fournisseurs de matériel électrique, d'équipement pétrolier et gazier, de matériel de télécommunication et de matériaux de construction, les ingénieurs-conseils et les fournisseurs de logiciels de pointe.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

- ◆ L'ALENA prévoit une méthode efficace et impartiale permettant de régler en temps opportun les différends sur l'interprétation de l'Accord. Les dispositions générales de règlement des différends (chapitre 18 de l'ALE) ont été rédigées de façon à tenir compte de l'inclusion d'une troisième Partie (le Mexique). Elles comprennent notamment des dispositions institutionnelles (par ex., création d'une commission trilatérale du commerce), des procédures de sélection des membres des groupes spéciaux, des modalités pour recueillir les avis scientifiques des environnementalistes et d'autres experts et une plus grande transparence. La possibilité d'une action unilatérale par l'un des pays est limitée.

Le système de règlement des différends de l'ALE prévoit l'examen des déterminations finales en matière de droits antidumping et compensateurs (chapitre 19) par des groupes binationaux plutôt que par des tribunaux nationaux. Dans l'ALENA, ce système a été renforcé. Le processus d'examen par des groupes binationaux continuera de fonctionner comme il l'a fait depuis quatre ans en vertu de l'ALE. Aux termes de l'Accord, les exportateurs canadiens pourront demander qu'un groupe binational revoie les déterminations de droits antidumping et compensateurs rendues par le Mexique plutôt que de recourir aux tribunaux mexicains. De plus, une nouvelle disposition garantissant l'établissement des groupes spéciaux et la mise en oeuvre de leurs décisions vient protéger davantage le système. Si un gouvernement fait obstacle au bon fonctionnement du système, le gouvernement lésé dispose de recours. Les obligations relatives à l'établissement des groupes spéciaux et à la mise en oeuvre de leurs décisions ont été confirmées dans la loi canadienne de mise en oeuvre de l'ALE. La nouvelle disposition assurera que l'application des lois mexicaines et américaines ne nuit pas au fonctionnement du processus de règlement des différends par des groupes binationaux.

CE QUI N'EST PAS DANS L'ALENA

- ◆ L'ALENA préserve l'exemption des industries culturelles contenue dans l'ALE. La capacité du Canada de maintenir ses mesures de soutien culturel — et même d'en ajouter — n'est aucunement diminuée, diluée ou modifiée. Les services sociaux et les services de santé gouvernementaux sont pleinement protégés, tout comme dans l'ALE. Ils sont d'ailleurs explicitement exclus de l'ALENA. La politique fédérale interdisant les exportations d'eau sur une grande échelle reste intacte.

ET SI D'AUTRES PAYS VEULENT ADHÉRER À L'ALENA?

- ◆ L'ALENA renferme une clause d'«adhésion» permettant à d'autres pays d'être inclus dans l'Accord dans la mesure où ils satisfont à toutes les exigences et se soumettent aux disciplines de l'ALENA. Le Canada, les États-Unis et le Mexique auront le droit d'approuver l'adhésion d'un pays tiers.

TABLE DES MATIÈRES

LES THÈMES

La prospérité du Canada : le lien commercial
Avantages de l'ALE
ALENA — Le Canada a atteint ses objectifs clés
Débouchés à l'exportation au Mexique
Promotion du commerce au Mexique
ALENA — ALE
ALENA — Élimination des droits et des obstacles au commerce
Réduction tarifaires prévues par l'ALENA
Faits saillants — Partie I
Réduction tarifaires prévues par l'ALENA
Faits saillants — Partie II
ALENA — Règles d'origine
ALENA — Normes
ALENA — Agriculture
ALENA — Industrie de l'automobile
ALENA — Textiles et vêtements
ALENA — Services
ALENA — Services financiers
ALENA — Télécommunications
ALENA — Services de transport
ALENA — Investissement
ALENA — Énergie
ALENA — Marchés publics
ALENA — Propriété intellectuelle
ALENA — Règlement général des différends
ALENA — Règlement des différends — Subventions,
antidumping et droits compensateurs
ALENA — Environnement
ALENA — Main-d'oeuvres, salaires et adaptation
ALENA — Accords canado-mexicains en matière d'environnement
et de travail
ALENA — Protection de la souveraineté canadienne
ALENA — Industrie culturelles
ALENA — Eau
ALENA — Soins de santé
ALENA — Droits de la personne
ALENA — Processus législatif et consultatif

LA PROSPÉRITÉ DU CANADA : LE LIEN COMMERCIAL

- ◆ La prospérité du Canada est directement liée à sa réussite sur les marchés mondiaux. Pour créer des emplois et de la richesse au pays, il faut être compétitif à l'étranger.
- ◆ Un quart de nos emplois et un quart de notre richesse nationale dépendent du commerce. C'est là un investissement énorme dans l'économie mondiale.
- ◆ Le gouvernement a lancé l'Initiative de la prospérité l'an dernier afin de renforcer l'économie canadienne et de la rendre plus concurrentielle. Après des consultations intenses auprès des collectivités partout au pays, le gouvernement annoncera, en septembre, des plans concrets destinés à assurer une exploitation maximale des capacités et du potentiel des Canadiens.
- ◆ Mais il ne suffit pas de faire mieux au pays même. Le Canada a besoin d'un accès amélioré et plus sûr aux marchés mondiaux afin de mettre à profit ses forces économiques.
- ◆ Notre stratégie commerciale à l'échelle mondiale est conçue précisément dans cette intention. C'est pourquoi nous avons fait preuve de leadership aux pourparlers de l'Uruguay Round, pourquoi nous avons conclu l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE) et pourquoi nous avons négocié l'Accord de libre-échange nord-américain.
- ◆ Les avantages de la libéralisation du commerce — qui nous donne un meilleur accès aux marchés et de meilleures règles commerciales — sont manifestes pour les travailleurs du Canada, pour ses entreprises productrices de biens et de services et pour ses investisseurs.
- ◆ Un meilleur accès aux marchés étrangers sous le régime de la concurrence loyale aidera à rendre l'économie canadienne encore plus concurrentielle. Il en résultera, en fin de compte, des emplois plus nombreux et mieux rémunérés au Canada, de meilleures affaires pour les consommateurs canadiens et une plus grande richesse nationale qui pourra contribuer à soutenir et à améliorer les programmes sociaux au pays.
- ◆ Le Canada est déjà une grande nation commerçante. La balance de nos échanges commerciaux avec le reste du monde affichait un surplus de 7 milliards de \$ en 1991. Mais nous ne pouvons nous permettre de relâcher l'effort. L'Initiative de la prospérité nous donnera les outils pour devenir encore plus concurrentiels; notre stratégie commerciale à l'échelle mondiale nous donnera l'occasion d'utiliser ces outils.

QUESTIONS COURANTES

L'importance accordée à l'Amérique du Nord détourne-t-elle nos échanges et nos investissements d'autres régions comme l'Asie et l'Europe?

L'ALE et l'ALENA font partie d'une approche globale au commerce. Ils renforcent nos efforts en vue de libéraliser le commerce à l'échelle mondiale et complètent d'autres initiatives commerciales clés, comme Horizon Le Monde, Pacifique 2000 et Europe 1992. Nos arrangements régionaux sont tout à fait compatibles avec les règles du commerce mondial énoncées dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). De fait, on peut considérer qu'ils contribuent à la libéralisation du commerce que poursuit le GATT. De plus, à mesure que nous deviendrons plus compétitifs en exportant sur l'énorme marché nord-américain, nous serons mieux placés pour rivaliser efficacement avec leurs concurrents dans d'autres marchés.

Le Canada devrait-il s'attacher plutôt à réformer le GATT, la pierre angulaire du commerce mondial?

Nous participons très activement aux négociations de l'Uruguay Round depuis plusieurs années et nous continuerons de le faire. C'est notre première priorité commerciale. Malheureusement, les progrès sont lents à venir. Les possibilités de faire aboutir rapidement les négociations de l'ALENA étaient manifestement plus grandes, et nous ne pouvions nous permettre d'ignorer cette réalité. Toutefois, nous restons tout aussi déterminés à concrétiser la réforme du GATT par le moyen de l'Uruguay Round.

Nos échanges commerciaux avec le Mexique sont faibles. Comment une entente avec ce pays peut-elle contribuer à notre prospérité et à la réussite de notre stratégie commerciale?

Le Mexique représente un marché de 85 millions de personnes qui connaît une expansion rapide et qui place ce pays à l'avant-garde de la libéralisation économique et commerciale en Amérique latine. Mais les tarifs élevés et les licences à l'importation contribuaient à faire de l'économie mexicaine une économie très protégée. L'ALENA va changer cet état de choses, ouvrant ce marché dynamique aux Canadiens et leur donnant, sur les marchés américain et mexicain, un avantage concurrentiel sur leurs compétiteurs ailleurs dans le monde. L'Accord contribuera à notre prospérité et à notre adaptation à des marchés de plus en plus ouverts et mondiaux.

AVANTAGES DE L'ALE

STIMULATION DE L'EMPLOI

- ◆ Chaque milliard de dollars d'exportations crée ou maintient 15 000 emplois au Canada. De 1989 à 1991, les exportations canadiennes aux États-Unis ont augmenté de plus de 31 milliards de \$, soit l'équivalent de 11 %, par rapport aux trois années qui ont précédé l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE).
- ◆ L'ALE a assuré et amélioré l'accès aux débouchés américains, en plus de préserver les emplois existants au Canada et d'en créer de nouveaux qui auraient pu aboutir aux États-Unis.
- ◆ Au Canada, le nombre d'emplois relativement bien rémunérés, dans les domaines gestionnel, administratif, professionnel et technique, a augmenté de 200 000 depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, partiellement en raison des nouveaux débouchés d'exportation sur le marché américain.

AUGMENTATION DES EXPORTATIONS

- ◆ Malgré la récession et un dollar canadien assez fort, les exportations de marchandises aux États-Unis ont augmenté de 10,7 % pour atteindre 323,7 milliards de \$ entre 1989 et 1991, comparativement à 292,5 milliards de \$ de 1986 à 1988.
- ◆ En mai dernier, les exportations destinées aux États-Unis ont atteint 10,1 milliards de \$, tout près du sommet enregistré en avril, et les exportations totales, à l'échelle mondiale, ont atteint un record mensuel de 12,9 milliards de \$.
- ◆ L'excédent du commerce extérieur de marchandises avec les États-Unis durant les cinq premiers mois de 1992 équivaut à un excédent annuel de 20 milliards de \$, un sommet inégalé depuis 1985.

PRIX PLUS BAS ET ÉCONOMIES POUR LES CONSOMMATEURS ET LES ENTREPRISES

- ◆ L'élimination, en vertu de l'ALE, des droits sur les composants importés a fait économiser plus de 600 millions de \$ aux entreprises et aux fabricants canadiens.
- ◆ Selon une étude réalisée en 1991 par l'Université de Toronto, l'ALE a eu un certain effet à la baisse sur l'inflation.

LE CANADA ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

HAUSSE DES INVESTISSEMENTS

- ◆ L'ALE a eu un impact radical sur l'investissement américain au Canada. Depuis 1989, le Canada a été le bénéficiaire net d'investissements de l'ordre de 2 milliards de \$ par année en moyenne.
- ◆ Une plus grande part des investissements — en moyenne 55 % du total annuel des investissements — va aux installations de fabrication, qui créent des emplois.
- ◆ À l'occasion d'un sondage effectué en avril et en mai 1992 par l'Association des manufacturiers canadiens auprès de 325 sociétés, près de la moitié des répondants ont indiqué avoir augmenté leurs investissements d'équipement au Canada depuis l'entrée en vigueur de l'Accord, tandis que 9 % seulement les auraient diminués.

PRODUCTIVITÉ ACCRUE

- ◆ La production manufacturière en valeur réelle par personne dans l'industrie canadienne a connu une hausse de 0,4 % en 1991, phénomène sans précédent en période de récession (en 1982, elle a chuté de 4 %).
- ◆ Selon la Banque de Montréal, la productivité manufacturière du Canada (avant ajustement pour tenir compte de l'inflation) a grimpé de 6,8 % en 1991, comparativement à 1,3 % aux États-Unis.
- ◆ La firme Wood Gundy prévoit que la productivité du secteur manufacturier pourrait croître de 8 % en 1992 et de 12 % en 1993.

RÈGLEMENT EFFICACE DES DIFFÉRENDS

- ◆ L'ALE a fourni au Canada un mécanisme qui lui donne l'assurance que les différends, inévitables dans le cours des échanges bilatéraux les plus importants au monde, seront traités de façon équitable et expéditive.
- ◆ Au chapitre des mesures commerciales américaines contestées par le Canada en vertu de l'ALE, sept des douze contestations ont été tranchées en faveur du Canada.
- ◆ Les décisions ont généralement été unanimes — ce qui signifie que les experts américains appuient la position canadienne.
- ◆ Les experts sont d'avis que les mécanismes de règlement des différends de l'ALE sont supérieurs à ceux du GATT — le processus de règlement de l'ALE est plus rapide et les décisions des groupes spéciaux constitués aux termes du chapitre 19 de l'ALE sont exécutoires.
- ◆ Dans un certain nombre de cas, l'ALE a été utilisé pour empêcher des projets de loi américains sur le commerce qui menaçaient de nuire au Canada.

ALENA - LE CANADA A ATTEINT SES OBJECTIFS CLÉS

Accès libre d'obstacles au marché mexicain

- ◆ Élimination, d'ici à dix ans, des droits sur pratiquement toutes les exportations canadiennes au Mexique;
- ◆ Élimination des exigences mexicaines relatives aux licences d'importation pour les produits;
- ◆ Possibilité de soumissionner les grands marchés publics au Mexique;
- ◆ Autorisation, pour les sociétés canadiennes de services financiers, d'établir des filiales, d'investir dans des institutions financières ou d'acquérir de telles institutions au Mexique (banques, maisons de valeurs mobilières et sociétés d'assurance);
- ◆ Libéralisation majeure du régime d'investissement restrictif du Mexique;
- ◆ Libéralisation du marché mexicain des services, y compris le transport terrestre, les services aériens spécialisés, les services professionnels et les services de télécommunications améliorés (par ex., les services perfectionnés de traitement des données). Accord entre le Canada et le Mexique pour maintenir leurs services relativement ouverts de transport maritime international.

Maintien des avantages découlant de l'ALE et améliorations

- ◆ Le Pacte de l'automobile est maintenu;
- ◆ Les industries culturelles du Canada sont protégées;
- ◆ Les services sociaux du Canada et les services de santé sont protégés;
- ◆ Les normes élevées du Canada en matière de santé, de sécurité et d'environnement sont maintenues et peuvent être renforcées;
- ◆ Les contingents canadiens d'importation de produits avicoles et laitiers et d'oeufs, dont l'offre est réglementée, ne sont pas touchés;
- ◆ À la différence de l'ALE, l'ALENA s'applique aux services de transport (y compris les services terrestres et les services aériens spécialisés) et aux droits de propriété intellectuelle;
- ◆ Des règles plus claires quant au contenu nord-américain, y compris pour les véhicules automobiles, réduisent le risque d'interprétations unilatérales de la part des douaniers;
- ◆ L'impact des nouvelles règles d'origine pour les textiles et le vêtement est compensé par un relèvement des contingents donnant aux produits canadiens qui ne satisfont pas aux nouvelles règles un accès préférentiel au marché américain;
- ◆ La prolongation, pour deux ans, des drawbacks au-delà de 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants tenus d'acquitter des droits dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ Des obligations explicites à l'égard des organismes de réglementation en matière d'énergie, pour empêcher la discrimination entre les partenaires de l'ALENA et pour éviter le plus possible de compromettre les arrangements contractuels;
- ◆ Une discipline plus sévère à l'encontre des États-Unis quant à l'imposition de restrictions à la frontière pour les importations en provenance du Canada; et
- ◆ Des procédures améliorées de règlement des différends.

Le Canada - un bon endroit où investir

- ◆ Le Canada sera sur un pied d'égalité avec ses partenaires en ce qui a trait à l'investissement en Amérique du Nord, l'ALENA garantissant à nos exportateurs l'accès tant au marché des États-Unis qu'à celui du Mexique.

LE CANADA ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

QUESTIONS COURANTES

Pourquoi le Canada doit-il participer à l'ALENA?

L'ALENA maintient la réputation du Canada comme lieu privilégié où investir dans des biens et des services qui pourront faire l'objet d'un commerce dans le marché nord-américain intégré. Étant partie à la négociation de l'ALENA, il a pu consolider les gains obtenus avec l'ALE. L'ALENA lui donne accès au marché mexicain, un marché dynamique et en pleine croissance qui compte 85 millions de consommateurs.

En participant à l'ALENA, le Canada a montré sa volonté de s'adapter à la réalité de la libéralisation des échanges mondiaux. Le Canada peut maintenant espérer tirer parti de la future relation commerciale hémisphérique et influencer sur son évolution.

Pourquoi était-il nécessaire d'améliorer l'ALE dans l'ALENA?

L'ALE étant en vigueur depuis plusieurs années, nous avons constaté qu'il existe des domaines où il serait avantageux d'apporter des améliorations. L'élaboration de règles d'origine mieux définies pour éviter la répétition de cas du genre de ceux des Honda Civic est un bon exemple. Des lignes directrices plus claires établissent précisément comment doit être calculé le contenu nord-américain des véhicules automobiles. Des améliorations ont été apportées ailleurs et toute une gamme de nouveaux secteurs entiers ont été inclus, comme les services de transport terrestre et les droits de propriété intellectuelle. Les dispositions de l'ALE qui ont subi avec succès l'épreuve du temps ont tout simplement été reformulées dans l'ALENA de manière à inclure le Mexique.

Quel intérêt y a-t-il à investir au Canada lorsque le Mexique a l'avantage sur le plan des coûts de main-d'oeuvre?

Les salaires ne sont qu'une des nombreuses considérations à prendre en compte le moment venu d'investir. Le Canada a plusieurs avantages concurrentiels qui en font un lieu d'investissement attrayant, dont des réseaux de transport et de communication efficaces, l'accès à du capital bon marché, des ressources énergétiques abondantes et une main-d'oeuvre instruite et hautement qualifiée.

DÉBOUCHÉS À L'EXPORTATION AU MEXIQUE

Durant les cinq premiers mois de l'année, les exportations canadiennes au Mexique ont augmenté de plus de 100 % par rapport à la même période en 1991.

- ◆ L'entente devrait ouvrir un marché nord-américain des pièces d'automobile d'une valeur de plus de 12,8 milliards de \$ d'ici à 1994.
- ◆ Le Mexique modernise et améliore son système de télécommunications, au coût de 30 milliards de \$, échelonné sur les dix prochaines années.
- ◆ La détermination du Mexique de s'attaquer à ses problèmes de pollution crée une demande accrue de matériel et de technologie de lutte contre la pollution plus perfectionnés et plus spécialisés — un marché de plus de 280 millions de \$.
- ◆ Les exportations d'ordinateurs et de pièces d'ordinateur au Mexique progressent rapidement. Avec l'ALENA, le seul marché des logiciels — estimé à 1,4 milliard de \$ cette année — pourrait être l'un des plus profitables pour les exportateurs canadiens.
- ◆ Le marché des produits de consommation et de loisirs est en croissance rapide — le Canada est déjà le sixième fournisseur du Mexique.
- ◆ Par suite des récentes réductions des droits mexicains sur les composants électriques, les producteurs étrangers sont plus concurrentiels que jamais.
- ◆ L'industrie forestière mexicaine dépend fortement des importations de machinerie; les débouchés sont estimés à 55 millions de \$ d'ici à 1994.
- ◆ La récente privatisation de l'industrie de l'acier et les projets de modernisation des installations sidérurgiques représentent, au niveau de la technologie et de l'équipement, des débouchés d'environ 100 millions de \$ d'ici à 1994.
- ◆ Le Mexique est le 13^e consommateur de machines-outils et compte sur les importations pour 90 % de ses besoins.
- ◆ Le secteur des matériels et des services de l'industrie minière mexicaine, estimé à 164 millions de \$ d'ici à 1994, dépend des importations pour plus de 80 % de ses besoins.
- ◆ La valeur du marché mexicain de l'équipement d'exploitation du pétrole et du gaz dépasse les 2 milliards de \$.
- ◆ On s'attend à ce que les achats mexicains de machinerie agricole dépassent 273 millions de \$ d'ici à 1994.
- ◆ Il existe d'importants débouchés pour des services d'experts en irrigation et en drainage.
- ◆ Avec l'ALENA, le Canada devrait surpasser les 116 millions de \$ d'exportations agricoles qu'il a effectuées au Mexique en 1990.
- ◆ Le Mexique achètera pour 610 millions de \$ de plastiques et de résines cette année.
- ◆ La croissance de l'industrie du tourisme, d'une valeur de 2,5 milliards de \$ par année et la deuxième industrie du Mexique après le secteur pétrolier, offre des débouchés au niveau du matériel et des fournitures de la restauration.

Pour plus d'information sur les débouchés au Mexique, s'adresser à la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) au (613) 996-5547 ou au (613) 995-8804. Télécopieur : (613) 943-8806.

LE CANADA ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

PROGRAMME DES GRANDES RÉFORMES ÉCONOMIQUES DU MEXIQUE

- ◆ A entrepris un ambitieux programme de réformes économiques dans les années 1980.
- ◆ A adhéré à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1986.
- ◆ Depuis, a abaissé la moyenne de ses droits de 25 à 10 %, les droits les plus élevés passant de 100 à 50 %.
- ◆ A abandonné nombre d'exigences en matière de licences d'importation.
- ◆ En 1988, a apporté des réformes majeures à sa législation environnementale et fixé des normes sévères. Les fonds consacrés à l'application ont été multipliés par huit.
- ◆ A vu son taux d'inflation tomber de 160 % en 1987 à 18 % en 1991.
- ◆ A entrepris des réformes fiscales majeures, éliminant les échappatoires et améliorant l'application.
- ◆ A privatisé 770 des 1 155 entreprises d'État.
- ◆ A effectué une réforme majeure du droit de propriété intellectuelle.

COMMERCE CANADA-MEXIQUE

- ◆ Les échanges bilatéraux ont dépassé 3 milliards de \$ en 1991 et dépasseront les 5 milliards d'ici à la fin de la décennie.
- ◆ Les exportations canadiennes au Mexique ont augmenté de 100 % dans les cinq premiers mois de 1992.
- ◆ En 1991, le déficit du Canada dans ses échanges avec le Mexique a totalisé 2,1 milliards de \$.
- ◆ Les exportations mexicaines entrent au Canada en franchise dans une proportion de 80 %.
- ◆ En moyenne, les droits du Mexique sont plus que deux fois plus élevés que ceux du Canada.

PRINCIPALES EXPORTATIONS MEXICAINES AU CANADA

- ◆ Produits du fer et de l'acier, pièces d'automobiles, matériel télégraphique et de télévision, jeux de fils d'allumage, produits pétroliers, appareils et composants électriques, filtres et purificateurs, climatiseurs, fruits et légumes.

PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES AU MEXIQUE

- ◆ Produits du fer et de l'acier, pièces d'automobiles, matériel de télégraphie et de télévision, hélicoptères, soufre, engrais, pâte de bois, viandes et bétail, moteurs, papier journal.

PROMOTION DU COMMERCE AU MEXIQUE

LE MEXIQUE : UN MARCHÉ PLEIN DE PROMESSES

- ◆ L'ALENA ouvre des débouchés dans de nombreux secteurs. Le gouvernement du Canada offre une gamme de services pour aider les entreprises à vendre leurs produits et leurs services au Mexique.
- ◆ En 1988, 193 entrepreneurs canadiens avaient contacté l'ambassade du Canada à Mexico. En 1991, il y en a eu 2 200 et dans les six premiers mois de 1992, 4 450.
- ◆ Au cours des six prochains mois, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) mettra en oeuvre 20 projets de promotion commerciale couvrant une grande variété de secteurs au Mexique.
- ◆ Ces projets donneront aux firmes canadiennes l'information commerciale, les contacts locaux et les données d'achat nécessaires pour se positionner sur le marché local.
- ◆ Expo 92 Canada, qui a eu lieu à Monterrey en janvier 1992 et qui était la plus grande exposition commerciale canadienne jamais organisée par AECEC en Amérique latine, a produit 16 projets d'accords de coentreprise, des ventes sur place réputées totaliser 2,9 millions de \$ et 80 millions de \$ en ventes projetées. Plus des deux tiers des 206 compagnies participantes, surtout des petites et des moyennes entreprises, en étaient à leur première visite au Mexique.
- ◆ Les exportations canadiennes au Mexique ont augmenté d'environ 100 % dans les cinq premiers mois de 1992.

UN ÉCHANTILLON DES ACTIVITÉS DE PROMOTION PROJETÉES

- ◆ Expo Metal Mechanica 92 : Machines-outils et travail des métaux : août 1992
- ◆ Mission de logiciels au Mexique : septembre 1992
- ◆ Exposition agricole de Guadalajara : septembre 1992
- ◆ Exposition de la technologie des plastiques : Plastimagen 92 : septembre 1992
- ◆ Exposition pétrolière et gazière : Expo Petro y Chem 92 : novembre 1992
- ◆ Exposition des produits et des technologies de la pêche : Pesca 92 : août 1992
- ◆ Exposition sur les télécommunications : ExpoComm 93 : février 1993
- ◆ Exposition nationale des détaillants et des grossistes : ANTAD 93 : mars 1993
- ◆ Mission sur les contrôles de procédés industriels : novembre 1992

LE CANADA ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

Services offerts aux exportateurs intéressés au marché mexicain :

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) ont divers programmes en place, séparément et conjointement, pour aider les exportateurs à démarrer. Entre autres :

Études de marché

On peut maintenant obtenir d'AECEC 27 études couvrant des secteurs où il existe des débouchés pour les firmes canadiennes.

Programmes et services consultatifs de commercialisation

- ◆ Au Mexique, des délégués commerciaux conseillent et aident les entreprises canadiennes;
- ◆ Des Centres du commerce international, situés dans les bureaux régionaux d'ISTC dans les principales villes du Canada, constituent un point de contact pour discuter des programmes et des services disponibles;
- ◆ Des directions géographiques et sectorielles à AECEC, à Ottawa, peuvent conseiller les entreprises sur les débouchés pour leurs produits et leurs services, sur les grands projets d'équipement, les modalités d'accès aux marchés et les expositions et les missions commerciales.

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE a des programmes qui aident les exportateurs canadiens à être plus concurrentiels sur les marchés mondiaux, en réduisant les risques financiers associés aux ventes à l'exportation. Elle a déjà établi des lignes de crédit avec d'importantes banques mexicaines.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Ce programme offre aux entreprises canadiennes de l'aide financière afin de leur permettre de mener diverses activités de promotion commerciale axées sur la génération de ventes à l'exportation, ou d'y participer. De plus :

- ◆ Des associations commerciales, y compris l'Association des fabricants de pièces d'automobiles, le Comité canado-mexicain du Conseil canadien pour les Amériques et la Chambre de commerce de Vancouver feront du recrutement parmi leurs membres en vue de visites de prospection et de suivi.
- ◆ Il est également prévu que dans les huit prochains mois, un certain nombre de missions commerciales provinciales (Alberta, Colombie-Britannique, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Ontario, Québec et Saskatchewan) visiteront le Mexique afin d'explorer des débouchés possibles pour des exportateurs régionaux.

Pour plus d'information, s'adresser à la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) au (613) 996-5546 ou Info-Export au 1-800-267-8376.

ALENA - ALE

IMPACT DE L'ALENA SUR L'ALE

L'ALENA incorpore bon nombre des droits et des obligations de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE). Toutes les composantes fondamentales de l'ALE restent intactes, y compris les dispositions concernant la préservation des mesures destinées à protéger les industries culturelles, les services sociaux, les produits de base assujettis au système de gestion des approvisionnements et le Pacte de l'automobile. L'ALENA préserve, élargit et renforce les gains réalisés par le Canada dans l'ALE. Parmi les améliorations clés figurent les suivantes :

- ◆ Règles d'origine claires et plus précises, notamment en ce qui a trait au calcul du contenu nord-américain dans le secteur de l'automobile, réduisant la possibilité de différends semblables aux cas des Honda Civic et de l'usine CAMI;
- ◆ Groupes de travail en vue de déterminer comment les questions douanières, telles les vérifications, seront interprétées et gérées par les autorités douanières des trois pays, et procédures claires en ce qui a trait aux plaintes;
- ◆ Accès des producteurs canadiens au marché mexicain sur un pied d'égalité avec les producteurs américains;
- ◆ Maintien du système canadien des contingents d'importation à l'appui de la gestion des approvisionnements;
- ◆ Meilleur accès aux marchés américains des textiles et du vêtement grâce à des contingents spéciaux;
- ◆ Inclusion des services de transport terrestre et élimination progressive des règles interdisant le transport de marchandises depuis le Canada vers le Mexique en passant par les États-Unis;
- ◆ Simplification des formalités de séjour temporaire des gens d'affaires dans les pays de l'ALENA;
- ◆ Procédures renforcées relatives à l'arbitrage et aux groupes spéciaux pour régler les différends commerciaux entre les partenaires de l'ALENA, incluant pour la première fois les services bancaires et de valeurs mobilières;
- ◆ Disciplines additionnelles à l'intention des organismes américains de réglementation de l'énergie pour limiter leur capacité de nuire aux ventes canadiennes aux États-Unis;
- ◆ Reconnaissance explicite du droit de limiter l'investissement étranger lorsque les services gouvernementaux sont privatisés;
- ◆ Discipline plus rigoureuse quant à l'imposition par les États-Unis de restrictions à la frontière en ce qui concerne les importations canadiennes;
- ◆ Inclusion de dispositions environnementales créant un précédent;
- ◆ Inclusion de droits de propriété intellectuelle protégeant le travail et les inventions des créateurs, inventeurs et chercheurs canadiens;
- ◆ La prolongation, pour deux ans, des drawback au-delà de 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants tenus d'acquitter des droits sur leurs exportations dans d'autres pays de l'ALENA; et
- ◆ Diminution des restrictions américaines sur le marquage des produits pour indiquer le pays d'origine.

QUESTIONS COURANTES

L'ALE est-il efficace?

Oui. Des études indépendantes révèlent que, sans lui, l'impact économique de la récession et de la restructuration mondiale aurait été beaucoup plus grand. Les exportations du Canada aux États-Unis continuent d'augmenter. Elles se sont accrues de 8,8 % — un sommet pour une période de trois mois — durant le premier trimestre de 1992 comparativement à 1991.

Si l'ALE est efficace, pourquoi le Canada a-t-il connu un ralentissement économique peu après son entrée en vigueur?

Comme d'autres pays industriels, le Canada a été plongé dans une récession en 1990-1991. Pourtant, en trois ans, ses exportations — notamment vers les États-Unis — n'ont jamais progressé aussi vite. En 1991, les exportations canadiennes aux États-Unis ont dépassé de 15 milliards de \$ les importations en provenance de ce pays. Comme un emploi canadien sur quatre dépend du commerce extérieur, ces chiffres sont encourageants. De plus, l'investissement étranger au Canada a nettement augmenté, ce qui montre la confiance des investisseurs envers l'économie canadienne ainsi que leur soutien de la libéralisation des échanges. Selon Statistique Canada, la productivité globale a grimpé de 1,5 % en 1991, un exploit en période de récession. D'autre part, l'inflation est sous les 2 % et les taux d'intérêt sont à leur plus bas niveau depuis 17 ans.

Pourquoi le nombre d'emplois a-t-il baissé au Canada?

Le nombre d'emplois a diminué dans le secteur manufacturier depuis 25 ans tandis qu'il a augmenté dans le secteur des services. Il est inexact de dire que l'ALE a causé une perte nette d'emplois, et erroné de supposer que l'ALENA aura un impact négatif sur la situation globale de l'emploi au Canada. L'adaptation de la main-d'oeuvre n'est pas un phénomène unique au Canada. La récession et les facteurs de concurrence mondiale ont forcé tous les pays à adopter de nouvelles technologies et à s'approvisionner aux quatre coins du globe. La rationalisation des procédés de fabrication a permis une amélioration de la productivité qui, selon les économistes, pourrait augmenter de 8 % en 1992.

L'ALENA donne aux exportateurs canadiens un accès privilégié au Mexique, un nouveau marché de plus de 85 millions de consommateurs. S'ils arrivent à s'approprier ne serait-ce qu'une petite partie de ce marché en pleine expansion, il en résultera inévitablement de nouveaux emplois. Pour chaque milliard de dollars de nouvelles exportations, 15 000 emplois sont créés.

Comment pouvez-vous dire que les nouvelles règles d'origine concernant les automobiles, les textiles et le vêtement améliorent la situation?

Les nouvelles règles d'origine entraîneront une importante activité de montage et de fabrication de pièces au Canada, tout en préservant la réputation du pays comme lieu attrayant pour l'investissement étranger dans ce secteur clé. Quant aux textiles et au vêtement, l'impact des règles d'origine est plus que compensé par de plus gros contingents d'exportation aux États-Unis pour les produits ne satisfaisant pas aux nouvelles exigences.

ALENA - ÉLIMINATION DES DROITS ET DES OBSTACLES AU COMMERCE

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Disparition de la quasi totalité des tarifs mexicains d'ici à dix ans;
- ◆ Suppression immédiate d'un grand nombre des licences d'importation mexicaines qui entravent les exportations canadiennes;
- ◆ Élimination graduelle des droits canadiens sur les importations mexicaines qui entrent en concurrence avec des produits canadiens sensibles. La disparition de ces droits sera étalée sur dix ans pour donner aux producteurs canadiens le temps de s'adapter. La volaille, les oeufs, les produits laitiers et le sucre ne font l'objet d'aucune réduction tarifaire;
- ◆ Sauvegardes d'urgence qui permettent au Canada de réimposer des droits afin de protéger ses producteurs contre des augmentations subites des importations;
- ◆ La prolongation, pour deux ans, des drawbacks au-delà de 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants tenus d'acquitter des droits dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ Procédures douanières simplifiées;
- ◆ Facilitation de l'entrée temporaire de gens d'affaires dans les pays de l'ALENA et exonération des droits sur les outils professionnels qui accompagnent ces personnes;
- ◆ Autorisation d'entrée et de sortie par des points différents pour le matériel ferroviaire et les camions;
- ◆ Disciplines sur le marquage des produits afin d'indiquer le pays d'origine;
- ◆ Facilitation des exigences quant aux droits applicables aux réparations de tous les produits et clarification de la procédure américaine concernant la réparation des bateaux.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ L'occasion de corriger le déséquilibre du commerce canado-mexicain, maintenant en faveur du Mexique ;
- ◆ L'élimination immédiate des tarifs douaniers et des licences d'importation du Mexique sur un éventail de produits du poisson intéressant les exportateurs canadiens;
- ◆ L'accès immédiat aux marchés mexicains pour les engrais et le soufre canadiens; l'accès rapide pour certains produits d'aluminium, la machinerie dans les secteurs de l'agriculture, de la construction et des industries extractives, l'équipement ferroviaire et industriel, des produits choisis dans les secteurs du bois et du papier, les équipements de télécommunications, les habitations préfabriquées, les cartes de circuits imprimés, les appareils médicaux et la plupart des pièces automobiles;
- ◆ L'Accord crée de nouveaux débouchés dans des secteurs comme les produits environnementaux, les produits du bois et les produits de consommation et de loisirs; et
- ◆ La prolongation des drawbacks évite que les exportateurs canadiens aient à subir une hausse du coût de leurs intrants.

QUESTIONS COURANTES

L'élimination de nos droits provoquera-t-elle une inondation du marché canadien par des produits mexicains?

Près de 80 % des produits mexicains entrent déjà au Canada en franchise. Les droits qui restent seront éliminés progressivement; ceux qui s'appliquent aux produits sensibles aux importations seront supprimés sur dix ans, donnant à nos producteurs le temps de s'adapter. S'il y a des augmentations subites des importations, le Canada peut, aux termes de l'ALENA, réimposer les droits originaux pour protéger ses producteurs.

À combien s'élèvent les tarifs douaniers mexicains? Sont-ils vraiment un obstacle au commerce?

En moyenne, les tarifs douaniers mexicains sont plus de deux fois plus élevés que les droits canadiens. De fait, ils ajoutent en moyenne 10 % au coût de nos produits, et souvent jusqu'à 20 %. De plus, les licences d'importation du Mexique se sont révélées un sérieux obstacle au commerce. Leur élimination entraînera une ouverture importante du marché mexicain aux exportations canadiennes, particulièrement le poisson et les céréales.

Quel effet aura l'ALENA sur l'élimination progressive des droits prévue par l'ALE?

L'ALENA n'aura aucun effet. Les produits du Canada et des États-Unis resteront soumis aux droits négociés dans l'ALE. Les derniers droits entre les deux pays auront disparu en 1998, tandis que les droits sur certaines importations mexicaines seront maintenus jusqu'en 2003.

RÉDUCTIONS TARIFAIRES PRÉVUES PAR L'ALENA POINTS SAILLANTS - PARTIE I

Le Canada et le Mexique ont convenu de réductions de droits de douane dans les domaines suivants. Les droits seront éliminés sur dix ans.

Aérospatiale

- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits de douane sur tous les aéronefs, les pièces d'aéronefs, l'équipement radar et le matériel de navigation.
- ◆ Canada - les produits de ce secteur sont déjà admis en franchise.

Automobile

- ◆ Canada et Mexique - élimination immédiate ou réduction sur cinq ans pour 75 % des pièces automobiles. Les droits sur les voitures de tourisme et les camions légers seront réduits de 50 % immédiatement, les 50 % restants étant éliminés sur cinq ans pour les autos et sur dix ans pour les camions. Élimination sur dix ans des droits de douane sur les autobus, les camions et les véhicules spécialisés et lourds.

Produits chimiques et pharmaceutiques et matières plastiques

- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits de douane sur le soufre, l'oxyde et l'hydroxyde d'aluminium, les acides carboxyliques, les composés à fonction azotée, les sulfates, le chlorure de potassium et les autres engrais minéraux/chimiques. Élimination sur cinq ans pour les éléments radioactifs et les isotopes. Élimination sur dix ans pour les produits pharmaceutiques.
- ◆ Canada - l'élimination des droits de douane correspond généralement à celle du Mexique. Élimination immédiate dans le cas des produits qui ne sont pas fabriqués au Canada. Élimination sur dix ans pour les appareils sanitaires en plastique, les articles de plastique, les revêtements de sol et les bagages.

Matériel électrique

- ◆ Mexique - élimination immédiate ou sur cinq ans des droits de douane sur les relais électriques, les câbles coaxiaux, les turbines à gaz et à vapeur, les outils électriques, l'équipement d'éclairage, les dispositifs à semi-conducteurs photosensibles, les prises et les douilles électriques et les machines à électrodéposition.
- ◆ Canada - l'élimination des droits de douane correspond généralement à celle qui est prévue par le Mexique. Élimination sur dix ans pour les ballasts, certaines batteries et les perceuses à main.

LE CANADA ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

Métaux ferreux et non ferreux

- ◆ Mexique - élimination immédiate ou sur cinq ans des droits de douane sur le charbon, le nickel, le magnésium, le cuivre et les lingots d'aluminium non allié, sous forme brute.
- ◆ Canada - la plupart de ces marchandises sont déjà admises en franchise.
- ◆ Mexique et Canada - élimination sur dix ans dans le cas du fer, de l'acier et de leurs dérivés.

Produits forestiers

- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits de douane pour des produits d'exportation canadiens comme la pâte chimique, le bois résineux pour la construction d'ossatures en bois, le bois d'oeuvre de hêtre, les placages, les bardeaux, les moulures de résineux, certaines qualités de papier journal, certains papiers couchés et non couchés et les maisons préfabriquées en bois. Élimination des droits sur cinq ans pour les traverses de chemin de fer, le bois d'érable, d'autres qualités de papier journal et les panneaux de fibre de bois. Élimination des droits sur cinq à dix ans pour la plupart des autres produits du papier. Élimination sur dix ans pour la plupart des autres produits forestiers. Comme sous le régime de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE), le Canada interdit l'exportation des billes.
- ◆ Canada - la plupart de ces marchandises sont déjà admises en franchise. Élimination sur cinq ans pour la plupart des produits davantage manufacturés (par ex., cadres de fenêtre).

Poisson

- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits de douane sur la plupart des poissons frais et congelés, dont la truite, le saumon, la sole, le hareng, le maquereau, l'aiglefin, le merlu, la plupart des poissons séchés et fumés et de nombreux crustacés et coquillages comme le crabe. Élimination sur cinq ans pour le homard, les pétoncles, le flétan, le poisson apprêté, y compris les bâtonnets de poisson. Élimination sur dix ans pour les sardines, les filets de poisson congelés et les crevettes.
- ◆ Canada - la plupart des produits de la pêche sont déjà admis en franchise. Élimination sur cinq ans pour les produits à transformation plus poussée.

RÉDUCTIONS TARIFAIRES PRÉVUES PAR L'ALENA FAITS SAILLANTS - PARTIE II

Le Canada et le Mexique ont convenu de réductions de droits de douane dans les domaines suivants.

Industrie des aliments et des boissons

- ◆ Canada et Mexique - aucune élimination progressive des droits de douane pour le sucre, ainsi que pour les produits laitiers, la volaille et les oeufs dont l'offre est réglementée.
- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits sur les pois secs, certaines variétés de haricots secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle, le sarrasin et le whiskey canadien - produits qui intéressent les exportateurs canadiens. Élimination sur cinq ou dix ans pour la plupart des produits alimentaires. Élimination sur dix ans pour les autres grains, la viande de porc et les huiles végétales, y compris l'huile de canola.
- ◆ Canada - la plupart des exportations de produits alimentaires mexicains au Canada sont déjà admises en franchise, notamment les fruits et les légumes tropicaux et en dehors de la saison de croissance canadienne. Élimination des droits sur dix ans pour les fruits et les légumes sensibles. Élimination sur cinq ans pour la plupart des autres produits.

Chaussures

- ◆ Canada et Mexique - élimination des droits de douane sur dix ans pour la plupart des chaussures, y compris les bottes de cuir, élimination sur huit ans pour certaines chaussures de cuir, élimination immédiate pour certaines chaussures de sport spécialisées qui, pour la plupart, ne sont pas fabriquées au Canada.

Matériel industriel

- ◆ Mexique - élimination généralement immédiate, parfois sur cinq ans. Concerne les marchandises qui intéressent les exportateurs canadiens de matériel destiné à l'exploitation des ressources, à la construction, à l'exploitation agricole, à l'environnement, et de matériel industriel tel que bulldozers, camions à chargement frontal, excavatrices, appareils de déchargement, grues, machines à fabriquer le papier et le carton, séchoirs à bois et à papier, haveuses, dérocteurs, échangeurs thermiques, centrifugeuses, fraiseuses, machines à poncer, machines à scier, perceuses, aléseuses, tracteurs, charrues, herses, sarcleuses, désherbeuses, moissonneuses-batteuses et autres récolteuses, couveuses artificielles, matériel de filtrage et de purification, appareils à moulage de plastique par injection, boudineuses, moulurières, machines à emballer, pièces de génératrices, moteurs à explosion et pièces, pièces de turbines à gaz, dispositifs de pesage, roulements à rouleaux et pièces diverses de moteurs à combustion.
- ◆ Canada - la plus grande partie du matériel industriel est déjà admise en franchise. Élimination immédiate des droits de douane pour la plupart des autres marchandises. Élimination sur cinq ans pour les compresseurs, les chaudières à l'eau et les brûleurs pour l'alimentation des foyers.

LE CANADA ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

Technologie de l'information

- ◆ Mexique - élimination immédiate pour la plupart des articles de télécommunication et les produits de pointe, y compris : appareils centraux de commande et équipement de commutation pbx, multiplicateurs numériques par modem, appareils de transmission, câbles à fibre(s) optique(s), écrans cathodiques pour téléviseurs et ordinateurs, circuits monolithiques et hybrides intégrés.
- ◆ Élimination des droits sur cinq ans pour les appareils téléphoniques, les appareils centraux de commande et les circuits imprimés.
- ◆ Canada - la plupart de ces produits sont déjà admis en franchise ou le seront immédiatement. Élimination sur cinq ans pour les téléviseurs et les circuits imprimés.

Transport ferroviaire et urbain

- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits de douane sur la plupart des produits ferroviaires, y compris : matériel roulant, locomotives, autorails urbains et pièces, y compris les trains de roulement, les essieux et les roues. Élimination sur dix ans pour quelques produits comme les voitures de voyageurs et les aérofreins.
- ◆ Canada - élimination immédiate des droits de douane dans ce secteur, sauf pour les véhicules ferroviaires à déchargement autonome et les conteneurs pour lesquels la réduction se fera sur dix ans.

Produits à usage récréatif, ménager et hygiénique

- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits de douane sur les marchandises qui intéressent les exportateurs canadiens dans le secteur des installations d'hygiène et des appareils médicaux, y compris les appareils d'électro-diagnostic et l'équipement radiologique. Pour le reste, élimination immédiate ou sur cinq et dix ans.
- ◆ Canada - élimination immédiate des droits de douane sur des produits de consommation qui ne sont pas fabriqués au Canada (p.ex. les sèche-cheveux et les grille-pain). Élimination sur cinq ans pour la plupart des équipements de sport. Élimination sur dix ans dans le cas des jouets, des patins à roulettes, de certains balais et d'autres articles manufacturés.

Meubles

- ◆ Mexique et Canada - élimination sur dix ans pour la plupart des meubles de ménage et de bureau. Élimination immédiate des droits de douane sur les meubles à usage médical.

Textiles et vêtements

- ◆ Mexique et Canada - Élimination sur dix ans pour tous les vêtements, et sur huit ans pour la plupart des produits textiles. Période de six ans pour certains produits textiles dont les tissus de laine. Élimination immédiate des droits de douane sur le denim et sur les fils et les tissus de lin.

ALENA - RÈGLES D'ORIGINE

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Règles claires et prévisibles qui s'appuient sur l'ALE et qui accordent un traitement préférentiel, dans le cadre de l'ALENA, à de nombreux produits ayant subi une transformation spécifiée, les faisant changer de position tarifaire;
- ◆ Pour certains produits, il y aura aussi un deuxième test fondé sur la valeur du contenu originaire des pays de l'ALENA. Il s'agit donc de deux formules qui se complètent pour calculer la valeur du contenu, ce qui permet aux exportateurs de jouir d'une certaine flexibilité. Les produits autres que les automobiles et les chaussures seraient admissibles à des taux préférentiels à partir de 50 % de contenu nord-américain, suivant la formule de coûts nets;
- ◆ De nouvelles règles d'origine cohérentes pour les automobiles et les pièces automobiles, avec l'exigence, pour l'entrée en franchise sur les marchés américain et mexicain, d'un niveau de contenu de 62,5 % pour les véhicules légers (y compris les voitures et les camions légers) ainsi que leurs moteurs et leurs transmissions, et de 60 % pour les autres produits automobiles;
- ◆ Pour ce qui est du vêtement, de nouvelles règles d'origine portant que les files et les tissus utilisés dans les vêtements soient fabriqués en Amérique du Nord; pour la plupart des files, de nouvelles règles exigeant que les fibres proviennent de l'Amérique du Nord;
- ◆ Des contingents étendus et élargis accordant un traitement préférentiel sur le marché américain aux exportations canadiennes de textiles et de vêtements qui ne satisfont pas aux règles d'origine;
- ◆ Des règles d'origine améliorées pour les ordinateurs, le matériel de télécommunication et autres équipements de haute technologie;
- ◆ Des changements aux règles de l'ALE demandés par les producteurs canadiens (p. ex., les ordinateurs et les produits du cuivre et certains appareils ménagers);
- ◆ Les règles de l'ALE sont maintenues dans l'ALENA pour nombre de produits, y compris la plupart des produits agricoles, des aliments et des boissons, les produits miniers, la plupart des produits chimiques, les pâtes et papiers, les produits du bois, la plupart des produits à base de caoutchouc et de plastique et des produits à base de métaux communs et, dans nombre de cas, la machinerie et l'équipement;
- ◆ Des règlements uniformes garantissant une interprétation et une application uniformes dans les pays de l'ALENA;
- ◆ Un mécanisme de règlement des différends relativement à l'interprétation et l'administration des règles d'origine.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Formule plus claire et plus prévisible pour calculer la valeur du contenu des automobiles, et des pièces d'automobiles de façon à fournir plus de certitude à l'industrie automobile nord-américaine;
- ◆ Les nouveaux contingents accordant un traitement tarifaire préférentiel aux textiles et aux vêtements ne satisfaisant pas aux règles d'origine dépassent sensiblement les exportations actuelles. Dans deux secteurs clés, les contingents sont plus que le double de ceux de l'ALE. Par ailleurs, la plupart des contingents augmenteront de 2 % par année pendant au moins cinq ans;
- ◆ Règles améliorées et directes pour les ordinateurs, matériels de télécommunication et autres produits électroniques et de haute technologie;
- ◆ Les règles d'origine de l'ALE restent pour de nombreuses exportations, assurant une stabilité aux industries profitant déjà de l'ALE; et
- ◆ Des procédures améliorées de règlement des différends limiteront les déterminations unilatérales comme dans l'affaire des voitures Honda.

QUESTIONS COURANTES

Comment la nouvelle formule aidera-t-elle l'industrie automobile au Canada?

La nouvelle formule est plus claire et plus simple que celle de l'ALE et elle fournit plus de certitude aux fabricants. Elle règle les problèmes que nous avons connus avec la formule de l'ALE quant aux types de coûts à inclure. De plus, les fabricants devront tenir compte de leur contenu nord-américain, assurant ainsi un calcul plus précis du contenu réel nord-américain. Les niveaux de contenu calculés selon cette formule risquent moins d'être mal interprétés et contestés. La nouvelle formule devrait encourager un approvisionnement accru en pièces au Canada.

Le Canada a-t-il accepté pour les textiles et les vêtements des règles d'origine plus restrictives que celles de l'ALE?

Le Canada a convenu d'accepter les nouvelles règles seulement si les producteurs canadiens obtenaient parallèlement un meilleur accès au marché américain. Cela a été fait en accroissant les contingents spéciaux de l'ALE qui donnent le traitement préférentiel aux textiles et aux vêtements qui ne satisfont pas aux règles d'origine. Les nouveaux contingents donnent largement à l'industrie du vêtement l'occasion d'accroître ses exportations aux États-Unis à des conditions préférentielles. Ils dépassent sensiblement les exportations actuelles de l'industrie canadienne. Deux des trois contingents clés de l'ALE ont plus que doublé. De plus, ils sont maintenant permanents et, dans la plupart des cas, augmenteront de 2 % par année pendant au moins les cinq prochaines années. Enfin, l'Accord renferme des dispositions de réexamen qui permettront de faire des ajustements si les circonstances changent.

Les nouvelles règles d'origine porteront-elles préjudice aux industries canadiennes des textiles et du vêtement?

Les deux industries ont bénéficié de l'ALE et les deux bénéficieront certainement sans doute de l'ALENA. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, la valeur de nos exportations de vêtements aux États-Unis a augmenté de 60 % et le Canada jouit d'un surplus commercial. Nos exportations de files ont plus que doublé alors que les exportations de tissus et de fibres ont connu des augmentations de 15 et de 50 % respectivement.

L'ALENA nous donne l'assurance que les exportateurs canadiens continueront de profiter de leur présence sur un marché continental en pleine expansion. Les contingents tarifaires négociés par le Canada offrent la possibilité d'une croissance substantielle des exportations même lorsque les produits ne satisfont pas aux règles d'origine.

ALENA - NORMES

CONTENU DE L'ACCORD

Les dispositions sur les mesures relatives aux normes :

- ◆ Maintiennent les normes élevées du Canada en matière de santé, de sécurité et d'environnement;
- ◆ Garantissent que les normes et les règlements techniques sont appliqués sans discrimination aux produits et à certains services d'origine canadienne, mexicaine et américaine;
- ◆ Établissent des règles qui interdisent de faire des normes, règlements et procédures des obstacles inutiles au commerce;
- ◆ Enjoignent aux gouvernements centraux de prendre des «mesures raisonnables» pour garantir que les gouvernements des États et des provinces, les administrations locales et les organismes privés de normalisation se conforment aux règles de l'ALENA;
- ◆ Encouragent l'adoption de normes internationales;
- ◆ Favorisent les ententes entre gouvernements et entre organismes privés de normalisation sur l'acceptation réciproque des résultats de tests et de procédures de certification;
- ◆ Prévoient plus d'ouverture dans l'élaboration et l'application des normes grâce à des consultations plus nombreuses entre les responsables de la réglementation et à un accès plus grand à l'information sur la réglementation technique; et
- ◆ Établissent un comité trilatéral qui favorisera le relèvement des normes et leur compatibilité entre les trois pays et qui jouera aussi le rôle de tribune consultative et encouragera la coopération.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Les normes élevées du Canada seront préservées, chaque pays ayant le droit de maintenir des normes lui permettant d'atteindre des objectifs légitimes, y compris la protection de l'environnement;
- ◆ Les exportateurs canadiens feront face à moins de barrières commerciales aux niveaux des gouvernements fédéraux et des États sur les marchés américain et mexicain;
- ◆ L'élaboration de normes plus compatibles contribuera à une plus grande compétitivité canadienne en réduisant le fardeau de la conformité à différentes normes;
- ◆ Le comité des normes de l'ALENA pourra s'attaquer aux problèmes de normes techniques avant qu'ils ne deviennent des irritants et servira de tribune en vue d'améliorer régulièrement les normes en matière de santé, de sécurité et d'environnement.

QUESTIONS COURANTES

Se peut-il que les normes techniques élevées du Canada soient abaissées au niveau de celles du Mexique?

Non. Au contraire, l'ALENA garantit le droit de chaque pays de conserver ses normes et ses règlements techniques et d'en adopter de nouveaux qui sont plus stricts que les normes internationales.

L'harmonisation des normes ne signifie pas qu'on accepte le plus faible dénominateur commun ou une solution mitoyenne. Le chapitre de l'ALENA sur les normes invite à la coopération en vue d'améliorer la protection de la vie humaine, animale et végétale ainsi que de l'environnement et fournit au Mexique des incitations à relever ses normes.

Comment pouvons-nous être certains que ces nouvelles règles ou normes ne seront pas utilisées comme obstacles au commerce?

L'ALENA interdit de recourir aux normes pour dresser des obstacles inutiles au commerce. Il favorisera l'établissement de normes semblables dans les trois pays, ce qui facilitera les échanges. Les industries seront encouragées à collaborer, sur une base sectorielle, à l'élaboration de nouvelles normes compatibles qui s'appliqueraient partout en Amérique du Nord.

Les associations industrielles ont tout intérêt à établir des normes généralement acceptées dans leurs secteurs respectifs. La compatibilité des normes réduira le fardeau supporté par des firmes canadiennes qui fabriquent plusieurs produits et qui cherchent à se conformer aux nombreuses normes actuellement en vigueur en Amérique du Nord.

Avez-vous fait quelque chose pour empêcher les entreprises de se soustraire aux lois environnementales strictes du Canada de déménager au Mexique?

Le Mexique a certaines des lois environnementales les plus strictes dans le monde en développement (et comparables aux lois des États-Unis et du Canada). Il prend maintenant des mesures pour les faire respecter.

Mais, pour ce faire, il faut de l'argent. Grâce à une plus grande prospérité, le gouvernement mexicain pourra continuer d'assainir l'environnement — ce qui signifie ne plus tolérer les firmes qui polluent.

Dans l'ALENA, les trois pays reconnaissent qu'ils ne doivent pas abaisser leurs normes environnementales pour attirer les investissements. Les rapports plus étroits que favorisera l'Accord amènera par ailleurs les citoyens des trois pays à examiner de plus près les pratiques environnementales.

ALENA - AGRICULTURE

CONTENU DE L'ACCORD

Les dispositions de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE) relatives à l'agriculture restent le fondement du commerce agricole entre le Canada et les États-Unis. Le Canada et le Mexique ont négocié dans ce domaine un accord distinct d'accès au marché, dont les composantes principales sont les suivantes :

- ◆ Maintien des contingents d'importation et des tarifs concernant les produits laitiers et avicoles, ainsi que les oeufs; le Mexique exclura lui aussi ces secteurs;
- ◆ Le Canada ajustera ses tarifs sur ceux du Mexique dans le cas du sucre;
- ◆ Élimination graduelle de tous les obstacles tarifaires et non tarifaires mexicains restants qui entravent les exportations canadiennes;
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation du Mexique sur le blé, et élimination progressive des droits sur dix ans;
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation du Mexique sur l'orge et les pommes de terre de consommation. Accès immédiat en franchise pour les exportations d'orge et de pommes de terre de consommation en quantités spécifiées, et accès libre d'obstacles après dix ans;
- ◆ Élimination immédiate des tarifs du Mexique sur les pois secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle et le sarrasin; les autres droits seront éliminés sur dix ans, à l'exception du maïs et de certaines variétés de haricots secs (15 ans);
- ◆ Accès amélioré au marché mexicain en ce qui concerne le porc, les pommes et les produits de la pomme de terre, et accès libre d'obstacles après dix ans;
- ◆ Suppression, par le Canada, des restrictions à l'importation de blé, d'orge, de boeuf et de margarine du Mexique;
- ◆ Maintien, pendant dix ans, du droit d'imposer des sauvegardes automatiques lorsque les importations de certains fruits et légumes frais, congelés ou préparés et de fleurs coupées dépassent des niveaux spécifiés; et
- ◆ S'agissant des exportations au Mexique, une entente selon laquelle le Canada et les États-Unis ne se serviront pas des subventions à l'exportation, sauf en cas de subventionnement de la concurrence;
- ◆ Entente entre les trois pays, qui conviennent de ne pas invoquer des règlements sanitaires et phytosanitaires pour entraver le commerce.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Au Mexique, les producteurs canadiens sont sur le même pied que leurs concurrents américains;
- ◆ Le système canadien de contingentement des importations à l'appui de la gestion des approvisionnements de produits laitiers et avicoles et d'oeufs reste intact;
- ◆ La restriction imposée par le Mexique sur les importations de blé est immédiatement convertie en un faible tarif puis éliminée sur dix ans; les marchés du Mexique sont ouverts à des exportations clés du Canada comme les céréales, le porc et les produits de la pomme de terre;
- ◆ Le Canada est bien placé pour profiter de la demande croissante de produits alimentaires dans un Mexique de plus en plus prospère; et
- ◆ Les normes élevées de santé et de sécurité du Canada dans le secteur agricole sont maintenues et peuvent être renforcées.

LE CANADA ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

QUESTIONS COURANTES

Pourquoi le Canada a-t-il conclu un accord agricole distinct avec le Mexique?

Pour pouvoir négocier de meilleures conditions d'accès au marché mexicain tout en préservant les contingents d'importation à l'appui du système de gestion des approvisionnements.

Comment les producteurs canadiens de fruits et de légumes peuvent-ils concurrencer les producteurs du Mexique, où la saison de croissance est plus longue et les salaires, plus bas?

Les exportations mexicaines de fruits et de légumes au Canada sont modestes et la plupart entrent déjà en franchise durant les mois d'hiver, lorsque le Canada doit importer les fruits et les légumes frais. Les horticulteurs canadiens seront protégés durant la période de transition en ce qui concerne les produits sensibles. L'ALENA fournira de nouvelles occasions d'exporter des fruits et légumes adaptés au climat tempéré du Canada (pommes, bleuets) ainsi que des pommes de terre et des produits de la pomme de terre.

Qu'a-t-on obtenu en ce qui concerne les subventions à l'exportation?

S'agissant des exportations au Mexique, une entente selon laquelle le Canada et les États-Unis ne se serviront pas des subventions à l'exportation, sauf en cas de subventionnement de la concurrence. Cette question est examinée dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales, vu sa portée mondiale.

ALENA - INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Maintien du Pacte de l'automobile Canada - États-Unis;
- ◆ De nouvelles règles d'origine cohérentes pour les automobiles et les pièces automobiles, avec l'exigence, pour l'entrée en franchise sur les marchés américain et mexicain, d'un niveau de contenu de 62,5 % pour les véhicules légers ainsi que leurs moteurs et leurs transmissions, et de 60 % pour les autres produits automobiles. Ces niveaux seront atteints en deux étapes, sur une période de 8 ans;
- ◆ Les nouvelles usines auront cinq ans pour atteindre le nouveau niveau de contenu; les usines qui se réoutillent auront deux ans;
- ◆ Méthode claire et directe de calcul du contenu nord-américain des véhicules et des pièces; le contenu sera itémisé, ce qui assurera un calcul plus exact;
- ◆ La prolongation, pour deux ans, des drawbacks au-delà de 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants canadiens tenus d'acquitter des droits sur leurs exportations dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ Révocation, après dix ans, du décret protectionniste du Mexique dans le secteur automobile, qui a eu un effet de distorsion sur l'investissement et restreint les importations;
- ◆ Amélioration nette et immédiate de l'accès du Canada au Mexique dans le cas des véhicules produits par des fabricants qui ont déjà des usines au Mexique (par ex., les Trois grands);
- ◆ Accès immédiat du Canada au marché mexicain dans le cas des camions et des autocars de grande et de moyenne dimensions;
- ◆ Élimination des droits mexicains sur la plupart des pièces en cinq ans et sur tous les produits automobiles en dix ans;
- ◆ Embargo sur les voitures d'occasion maintenu durant 25 ans;
- ◆ Le Canada garde ses normes élevées concernant les émissions et la sécurité des produits automobiles; et
- ◆ Établissement d'un conseil trilatéral des normes automobiles chargé d'examiner les questions relatives aux normes dans ce secteur.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le Pacte de l'automobile Canada - États-Unis est maintenu et les dispositions de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE) sur les règles d'origine relatives aux véhicules automobiles, clarifiées;
- ◆ La première industrie exportatrice du Canada voit s'ouvrir de nouveaux débouchés et un secteur clé de l'économie canadienne est renforcé;
- ◆ Les règles concernant le niveau de contenu plus élevé ouvrent des débouchés pour les producteurs de pièces, qui emploient deux travailleurs sur trois dans l'industrie automobile;
- ◆ Le Canada a amélioré son accès aux débouchés du Mexique — le marché de l'automobile qui connaît la croissance la plus rapide en Amérique du Nord — et les obstacles aux exportations canadiennes, réduits dans l'immédiat, sont éliminés au bout de dix ans;
- ◆ Le problème du déséquilibre entre le marché automobile ouvert du Canada et celui, très restrictif, du Mexique a été traité;
- ◆ Les véhicules fabriqués au Canada seront admis en franchise au Mexique, au même titre que ceux fabriqués aux États-Unis;
- ◆ Les nouvelles règles d'origine et les procédures améliorées de règlement des différends réduisent la possibilité de mesures douanières du genre de celle prise dans le cas des voitures Honda;
- ◆ L'ALENA crée une situation plus stable dans l'industrie automobile. Le Canada demeure donc attrayant pour les investisseurs étrangers, y compris les constructeurs d'automobiles de l'Asie;
- ◆ Les producteurs de pièces se sentiront moins pressés de s'installer au Mexique afin de satisfaire aux exigences relatives au contenu local; cette pression disparaîtra d'ailleurs dans dix ans; et
- ◆ Le Canada garde ses normes élevées concernant les émissions et la sécurité des produits automobiles.

QUESTIONS COURANTES

Comment l'ALENA favorisera-t-il les exportations canadiennes?

L'ALENA profitera beaucoup plus à l'industrie canadienne de l'automobile puisque presque toutes les pièces mexicaines entrent déjà au Canada en franchise. L'ALENA aidera à rééquilibrer les échanges en réduisant et en éliminant les entraves mexicaines. De plus, les nouvelles règles d'origine gouvernant le commerce nord-américain viendront en aide aux fabricants de pièces du Canada qui sont de plus en plus concurrencés par les fournisseurs bon marché du Brésil et de l'Asie du Sud-Est.

L'ALENA réglera-t-il les problèmes éprouvés avec les Douanes américaines dans le cas des Honda Civic construites en Ontario?

L'adoption d'une nouvelle formule pour calculer le contenu nord-américain des voitures fabriquées au Canada et des procédures améliorées de règlement des différends devraient éviter la répétition d'affaires analogues à celles des voitures Honda Civic. Les procédés de fabrication jusque-là refusés par les Douanes américaines en vertu des anciennes règles de l'ALE seront maintenant autorisés. Selon la nouvelle formule du coût net, une firme peut inclure la quasi totalité de ses coûts nord-américains le moment venu de déterminer l'origine d'un véhicule automobile à des fins douanières.

Les nouvelles règles d'origine (contenu nord-américain à 62,5 %) dissuaderont-elles les constructeurs asiatiques d'investir, provoquant ainsi la perte d'emplois?

La nouvelle règle du 62,5 % a été acceptée après de multiples consultations avec tous les segments de l'industrie canadienne, y compris les constructeurs asiatiques. Combiné aux nouvelles règles d'origine et à un accès illimité, à terme, au marché mexicain en pleine expansion, le nouveau niveau de contenu créera des débouchés additionnels pour tous les segments de l'industrie canadienne de l'automobile.

La main-d'oeuvre mexicaine bon marché enlèvera-t-elle des emplois aux travailleurs canadiens de l'automobile?

Non. Un marché nord-américain intégré est essentiel pour l'industrie si elle veut espérer accroître ses possibilités de vente, préserver les emplois existants et en créer d'autres. Les salaires ne représentent qu'une fraction du coût de production; il y a d'autres facteurs beaucoup plus importants. La force du Canada continuera de résider dans une main-d'oeuvre hautement qualifiée, une technologie exceptionnelle et des pratiques de production innovatrices, ainsi que dans une infrastructure très développée. La décision prise récemment par les fabricants canadiens d'investir près de 3 milliards de dollars dans de nouvelles usines est une nouvelle preuve de cette force. L'implantation de grandes usines d'assemblage modernes offrira des débouchés importants aux fabricants canadiens de pièces situés à proximité.

ALENA - TEXTILES ET VÊTEMENT

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Vêtement : les nouvelles règles d'origine exigent que le fil et le tissu du vêtement lui-même soient originaires de l'Amérique du Nord pour avoir droit au traitement préférentiel; en vertu de l'ALE, seuls les tissus devaient être nord-américains;
- ◆ Textiles : les règles d'origine sur les tissus restent sensiblement les mêmes que dans l'ALE; dans le cas de la plupart des fils, les fibres doivent être originaires de l'Amérique du Nord;
- ◆ Des contingents sensiblement plus élevés pour les vêtements et les textiles qui ne satisfont pas aux règles d'origine. Le contingent des vêtements qui ne sont pas en laine est presque le double de celui de l'ALE, alors que le contingent des vêtements en laine augmentera de 6 % d'ici à cinq ans. Le contingent des tissus a presque triplé. Un contingent pour les fils touchés par les nouvelles règles d'origine fait presque quatre fois les exportations canadiennes aux États-Unis en 1991;
- ◆ Ces contingents spéciaux sont maintenant permanents et pourront augmenter, dans la plupart des cas, de 2 % par année pendant au moins cinq ans;
- ◆ Des dispositions de réexamen ont été ajoutées pour permettre de futurs relèvements des contingents et des règles d'origine; et
- ◆ Élimination mutuelle des tarifs douaniers canadiens et mexicains sur dix ans pour la plupart des produits.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ L'accès au marché américain est préservé et dans la plupart de cas, amélioré;
- ◆ Des contingents élargis et étendus pour les produits qui ne satisfont pas aux règles d'origine compenseront les nouvelles règles;
- ◆ Les contingents plus élevés font plus que suffire aux exportations actuelles de textiles et de vêtements canadiens aux États-Unis, ils permettent en fait une croissance substantielle;
- ◆ L'élimination très progressive (sur dix ans pour les vêtements; huit ans pour les textiles) des droits canadiens donne aux intéressés le temps de s'adapter;
- ◆ Les exportations canadiennes de textiles et de vêtements aux États-Unis ont augmenté substantiellement en vertu de l'ALE et on s'attend qu'elles progressent en vertu de l'ALENA;
- ◆ L'accès au marché nord-américain étant garanti par l'ALENA, le Canada restera un lieu d'investissement attrayant pour les industries du textile et du vêtement; et
- ◆ La prolongation, pour deux ans, des drawbacks après 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants tenus d'acquitter des droits dans d'autres pays de l'ALENA.

QUESTIONS COURANTES

Les règles d'origine restrictives nuiront-elles aux secteurs du vêtement et des textiles?

Nous avons compensé les règles plus restrictives par des hausses de nos contingents d'exportation. Les nouveaux contingents pour les textiles et les vêtements permettent une croissance substantielle de nos exportations. Par exemple, le nouveau contingent des fils est presque quatre fois plus élevé que les exportations de l'an dernier aux États-Unis. Comparativement aux niveaux de l'ALE, le contingent des vêtements qui ne sont pas en laine a doublé et celui sur les tissus a presque triplé. Le contingent des vêtements qui ne sont pas en laine est fixé à près de deux fois le chiffre des exportations de vêtements de cette catégorie aux États-Unis en 1991. De plus, ces contingents augmenteront de 2 % par année pendant au moins les cinq premières années. Le contingent tarifaire des vêtements en laine augmentera de 6 % d'ici à cinq ans et, par conséquent, les exportations canadiennes de costumes et d'autres vêtements de laine pourront augmenter substantiellement par rapport à leur niveau actuel.

Quels programmes d'adaptation sont en place pour aider l'industrie du vêtement?

Les droits canadiens à l'importation de vêtements du Mexique seront supprimés sur dix ans afin que l'industrie puisse s'adapter. Le gouvernement étudie diverses initiatives pour l'aider à être plus concurrentielle, y compris par un meilleur traitement tarifaire de ses importations de tissus et de fils.

Les faibles salaires payés aux travailleurs mexicains donneront-ils un avantage concurrentiel au Mexique?

Les exportations mexicaines de produits textiles au Canada sont extrêmement faibles. Seulement 0,5 % de nos importations de vêtements proviennent du Mexique. Nous sommes confiants que notre industrie peut être compétitive. L'industrie mexicaine produit des articles de moindre qualité et peu coûteux alors que l'industrie canadienne s'oriente vers la haute couture.

Quelles sont les perspectives d'exportation pour l'industrie canadienne?

Les exportations canadiennes de textiles et de vêtements aux États-Unis ont augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'ALE et on s'attend qu'elles augmentent avec l'ALENA. Le Canada exporte aux États-Unis plus de vêtements qu'il n'en importe. Avec l'ALE, nos exportations de vêtements ont augmenté de 60 % et nos exportations de fils ont plus que doublé; nos exportations de fibres ont augmenté de 50 % et nos exportations de tissus, de 15 %.

QUESTIONS COURANTES

Quels services ont été exclus de l'ALENA par le Canada?

Les services clés que le Canada a exclus de l'ALENA sont les services de transport aérien des passagers et des marchandises, les services de télécommunications de base, les industries culturelles et les services gouvernementaux comme les services de santé et les services sociaux.

L'ALENA permet-il que les services de santé et les services sociaux assurés par les gouvernements soient pris en mains par des firmes privées ou des firmes étrangères?

Non. L'ALENA prévoit explicitement que le gouvernement conserve le droit de fournir des services dans des domaines comme l'application des lois, les services correctionnels, la sécurité ou l'assurance du revenu, la sécurité ou l'assurance sociale, le bien-être social, l'instruction publique, la formation publique, la santé et la garde d'enfants. Si une province veut privatiser des services reliés aux soins de santé, elle peut adopter des règlements prescrivant que le service ne soit fourni que par des sociétés de propriété canadienne.

ALENA - SERVICES

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élargissement du champ d'application, par rapport à l'ALE, en ce qui concerne le commerce transfrontalier des services, y compris les services de transport, et ajout de nouveaux services professionnels, de sorte qu'ils sont maintenant presque tous couverts;
- ◆ Libéralisation des services de transport international par autocar et camion et des services aériens spécialisés (par ex., la cartographie et les levés aériens) entre les trois pays et accord entre les trois pays pour maintenir, à leur niveau déjà relativement ouvert, leurs services de transport maritime international;
- ◆ Garantie d'accès des services améliorés de télécommunications au marché mexicain, en pleine expansion;
- ◆ Incitations aux professionnels de développer des normes mutuellement acceptables dans des secteurs clés afin d'en venir à la reconnaissance réciproque des licences et de l'accréditation;
- ◆ Engagements spécifiques de faciliter l'accès, sur une base de réciprocité, pour les ingénieurs et les conseillers juridiques étrangers;
- ◆ Élimination d'ici deux ans des exigences de citoyenneté et de résidence permanente pour l'accréditation des professionnels; et
- ◆ Protection explicite des services gouvernementaux, dans des domaines comme l'application des lois, les services correctionnels, la sécurité ou l'assurance du revenu, la sécurité ou l'assurance sociale, le bien-être social, l'instruction publique, la formation publique, la santé et la garde d'enfants.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Pour les exportateurs canadiens de services (par ex., les ingénieurs-conseils et les informaticiens), l'ALENA ouvrira de nouveaux débouchés aux États-Unis et au Mexique;
- ◆ Les fournisseurs de services n'ont plus à s'établir sur place pour pouvoir offrir un service transfrontalier (sauf si c'est justifié par des motifs de réglementation, par ex., la protection du consommateur);
- ◆ Le Canada peut continuer d'établir ses propres normes, notamment dans le secteur professionnel, fondées sur les compétences, la formation et l'expérience;
- ◆ Les services de transport terrestre, par autobus, par camion et par rail, sont inclus pour la première fois; et
- ◆ De nouveaux débouchés sur les marchés américain et mexicain pour les fournisseurs canadiens de services aériens spécialisés.

ALENA - SERVICES FINANCIERS

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Plein accès, à terme, aux marchés financiers mexicains pour les institutions financières canadiennes et américaines. Jusqu'à maintenant, cet accès a été refusé aux firmes étrangères;
- ◆ Les banques, sociétés d'assurance et maisons de valeurs mobilières canadiennes et américaines pourront établir, au Mexique, des filiales en propriété exclusive. Au départ, les étrangers seront assujettis à certaines limites quant à la part du marché, mais celles-ci disparaîtront d'ici à l'an 2000. Des sauvegardes additionnelles concernant les services bancaires et les transactions sur valeurs mobilières sont aussi prévues si les filiales canadiennes et américaines viennent à détenir une part très importante du marché, mais ces dispositions ne s'appliquent que jusqu'en 2007 au plus tard;
- ◆ L'Accord pose des principes auxquels tous les pays doivent adhérer et qui incluent l'accès aux marchés, le traitement égal des firmes étrangères et des firmes nationales et le statut de la nation la plus favorisée pour les Parties à l'ALENA;
- ◆ La mise en place d'un processus de consultations et la tenue de rencontres trilatérales une fois par année, ou plus souvent si on l'estime nécessaire. Les organismes de réglementation pourront prendre part aux consultations;
- ◆ Pour la première fois, les services bancaires et les transactions sur valeurs mobilières seront soumis aux disciplines d'un mécanisme de règlement des différends, ce qui n'était pas le cas dans l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE).

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Nouvelles possibilités importantes d'expansion pour les institutions financières canadiennes dans un marché mexicain en développement;
- ◆ L'ALE a été amélioré en ce sens qu'on trouve dans l'ALENA des principes clairs ou des «règles du jeu» définissant nos rapports avec les États-Unis et le Mexique dans le domaine des services financiers;
- ◆ Un processus amélioré de consultations et de règlement des différends, entre autres mécanismes, nous donnera davantage d'occasions d'examiner et de résoudre, avec nos partenaires de l'ALENA, les problèmes auxquels l'industrie est confrontée.

QUESTIONS COURANTES

Le Canada a-t-il réussi à obtenir de meilleures conditions pour les banques canadiennes sur le marché américain?

Même si les États-Unis n'ont pas pris d'engagements précis, l'Accord renferme par ailleurs un ensemble de principes importants que le droit américain doit respecter. Aux termes de l'Accord, les banques et autres institutions financières canadiennes auront droit au même traitement que les institutions américaines en ce qui concerne toute nouvelle mesure de libéralisation adoptée par les États-Unis.

Y aura-t-il une longue période de transition avant que les banques, les maisons de valeurs mobilières et les sociétés d'assurance canadiennes puissent opérer au Mexique?

Les institutions financières canadiennes pourront établir des filiales en propriété exclusive. Ces firmes seront toutefois assujetties à des limites quant à la part de marché, lesquelles seront éliminées d'ici à l'an 2000. Il existe également des dispositions de sauvegarde relativement aux services bancaires et aux transactions sur valeurs mobilières au cas où la part de marché des filiales canadiennes et américaines dépasserait des seuils déterminés.

L'ALENA favorisera-t-il un niveau accru de propriété étrangère des banques et autres institutions financières canadiennes?

L'ALENA étend au Mexique les avantages de l'accès au marché que le Canada a accordé aux États-Unis dans l'ALE. Toutefois, comme les institutions financières mexicaines ne sont pas particulièrement tournées vers l'exportation à l'heure actuelle, il faudra un bon nombre d'années avant que le Mexique n'investisse de façon importante au Canada. En ce qui a trait aux États-Unis, l'ALENA n'offre aucune possibilité commerciale qui n'existait déjà, de sorte qu'il n'y a aucune raison de s'attendre à quelque changement que ce soit au chapitre des investissements américains dans les institutions financières canadiennes.

QUESTIONS COURANTES

L'ALENA permettra-t-il à des géants américains comme AT&T de s'implanter au Canada?

L'ALENA ne permettra pas à des firmes téléphoniques étrangères de fournir des services téléphoniques de base au Canada. Les restrictions canadiennes sur la propriété étrangère restent en vigueur.

Comme pour l'ALE, les firmes étrangères comme AT&T peuvent opérer au Canada, mais seulement comme revendeurs de services téléphoniques de base ou comme fournisseurs de services améliorés. Elles ne peuvent avoir la propriété ou le contrôle d'installations de télécommunications au Canada. La limite de 20 % sur la propriété étrangère des services de base n'a pas été modifiée par l'ALENA.

L'ALENA représente-t-il une autre étape dans l'adoption, au Canada, d'une déréglementation de type américain, semblable à la récente décision de la Commission de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) sur la concurrence dans le secteur des services téléphoniques interurbains?

L'ALENA ne mènera pas à une déréglementation des services téléphoniques de type américain puisque les services de télécommunications de base ont été exclus de l'Accord. Au Canada, les décisions de déréglementation ont été et seront prises en fonction des intérêts canadiens. C'est ce qui a motivé la récente décision du CRTC, qui a ouvert à la concurrence le secteur des services téléphoniques interurbains.

Qu'est-ce qui distingue l'ALE de l'ALENA dans le secteur des télécommunications?

Les deux accords maintiennent un environnement concurrentiel en ce qui concerne la fourniture de services informatiques et de services de télécommunications améliorés, c'est-à-dire tout ce qui dépasse les services téléphoniques de base. Cela comprendrait les services de réponse automatique, les services de messagerie électronique et les services de traitement de données. L'ALENA renferme des règles élargies qui donnent aux fournisseurs de services améliorés et aux compagnies l'assurance de pouvoir exploiter leurs réseaux privés. Il établit aussi un programme pour harmoniser les normes en matière de matériel.

ALENA - TÉLÉCOMMUNICATIONS

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ À l'instar de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE), protection des services de télécommunications de base comme les services téléphoniques;
- ◆ Élimination des barrières commerciales mexicaines relatives aux services améliorés (par ex., les services avancés de traitement des données);
- ◆ Accès aux contrats offerts par des organismes de télécommunications exploités par l'État au Mexique;
- ◆ Accès assuré aux réseaux de télécommunications des trois pays et leur libre utilisation;
- ◆ Harmonisation des normes du matériel de télécommunications au Canada, aux États-Unis et au Mexique;
- ◆ Élimination immédiate des tarifs mexicains sur tous les matériels de télécommunication, sauf pour les appareils centraux de commutation et les téléphones, sur lesquels les droits sont éliminés sur cinq ans.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ L'ALENA conserve au Canada son contrôle des services de télécommunications de base;
- ◆ L'ALENA accroît et améliore les possibilités de commerce et d'investissement de l'industrie dans un marché dont le rythme de croissance est l'un des plus rapides au monde;
- ◆ La demande de matériel de télécommunications étranger devrait augmenter de 42 % d'ici à l'an 2000 au Mexique, ce dernier modernisant et intégrant son réseau de télécommunications avec le reste de l'Amérique du Nord;
- ◆ Il existe pour le Canada un très bon potentiel d'exportation pour le matériel et les systèmes de télécommunications de niveau mondial;
- ◆ L'ALENA favorisera le développement de réseaux compétitifs, assurant des débouchés aux producteurs canadiens de services améliorés de télécommunications, comme les systèmes de radiomessagerie, les réseaux de données avancés, les banques de données et le courrier électronique;

ALENA - SERVICES DE TRANSPORT

CONTENU DE L'ACCORD

Contrairement à l'Accord de libre-échange canado-américain (ALE), l'ALENA contient des dispositions exhaustives sur les services de transport terrestre. On y retrouve notamment :

- ◆ Une plus grande liberté en ce qui concerne les services de camionnage et de transport par autocar au Mexique;
- ◆ La libéralisation, sur six ans, du transport de marchandises entre les États-Unis et le Mexique (le Canada n'impose de restrictions ni aux États-Unis ni au Mexique alors que ce dernier était auparavant fermé au camionnage étranger);
- ◆ L'élimination, sur dix ans, des restrictions mexicaines sur la propriété étrangère applicables aux entreprises internationales de camionnage et;
- ◆ L'engagement d'harmoniser, sur une période de trois à six ans, les normes d'exploitation et de sécurité, y compris les permis de conduire, les normes relatives au matériel (comme le poids et la longueur des camions) et le transport des matières dangereuses;
- ◆ Un programme de coopération entre les trois pays afin de maintenir et d'améliorer les normes environnementales et de sécurité;
- ◆ La libéralisation du commerce trilatéral dans les services aériens spécialisés, y compris la cartographie aérienne;
- ◆ Une entente entre le Canada et le Mexique assurant le maintien des règles actuelles du transport maritime international;
- ◆ L'engagement d'envisager d'ici à sept ans la libéralisation de la propriété des entreprises nationales de camionnage au Mexique; et
- ◆ Les réglementations actuelles sont maintenues dans les secteurs nationaux du camionnage et du transport par autocar.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Facilitation de l'expédition de produits par voie de terre dans l'ensemble de l'Amérique du Nord;
- ◆ Élimination progressive des restrictions mexicaines sur les investissements, ce qui donne aux transporteurs canadiens le temps d'établir des plans d'affaires à long terme, par ex., en ce qui a trait à l'expansion de leurs flottes et de leurs itinéraires en Amérique du Nord;
- ◆ Les firmes canadiennes jouissent au Mexique et aux États-Unis des mêmes avantages concurrentiels que leurs concurrents américains;
- ◆ Les camionneurs canadiens peuvent, par exemple, transporter des produits aux États-Unis, y prendre des chargements, les livrer au Mexique et, au retour, livrer des produits mexicains aussi bien aux États-Unis qu'au Canada;
- ◆ Les entreprises de transport maritime international du Canada et du Mexique peuvent opérer sur les marchés de l'un et l'autre pays;
- ◆ Les chantiers navals canadiens ont plus de possibilités d'effectuer des réparations à des navires marchands américains;
- ◆ Le Canada maintient ses normes d'exploitation et de sécurité dans le domaine des transports et conserve le droit de les renforcer.

QUESTIONS COURANTES

L'Accord signifie-t-il que les camionneurs mexicains et américains peuvent concurrencer les camionneurs canadiens sur le marché canadien?

Non. L'ALENA ne permet aux camionneurs que de faire du transport d'un pays à un autre et non de ramasser et de livrer des marchandises à l'intérieur d'un même pays. Les transporteurs nationaux sont les seuls à pouvoir faire du transport à l'intérieur de leur propre pays.

Le changement des règles applicables au transport international causera-t-il des difficultés à l'industrie canadienne du camionnage?

Non, puisque le Canada maintient un régime ouvert à l'égard tant du Mexique que des États-Unis. Il n'aura donc pas à changer sa réglementation, contrairement au Mexique et aux États-Unis qui devront tous deux modifier la leur. Les représentants de l'industrie ont été consultés tout au long des négociations et appuient sans réserve les dispositions de l'ALENA relatives au transport terrestre. Les transporteurs terrestres canadiens peuvent bénéficier du droit de prendre aux États-Unis des marchandises destinées au Mexique. Cela accroîtra l'efficacité de l'industrie et peut améliorer la compétitivité des produits canadiens.

Que dit l'ALENA au sujet du transport aérien?

L'ALENA ne traite que des services aériens spécialisés, comme la cartographie et le levé aérien. Les services transfrontières spécialisés seront libéralisés graduellement de façon à donner aux firmes canadiennes un meilleur accès aux marchés mexicain et américain. L'ALENA ne s'applique pas au transport des passagers et des marchandises. Le Canada mène par ailleurs, en dehors de l'ALENA, des négociations «Ciel ouvert» avec les États-Unis sur les services aériens transfrontières.

Les États-Unis ont-ils accepté d'ouvrir le secteur du transport maritime aux États-Unis, présentement protégé de la concurrence par le Jones Act. A-t-il réussi?

Non. Le Canada a cherché activement à ouvrir le secteur du transport maritime. Les États-Unis n'ont pas accepté d'ouvrir ce secteur. Toutefois, en dépit de la position américaine, le Canada a conclu avec le Mexique une entente de transport maritime international dont sont exclus les États-Unis. Nous croyons que le Canada possède une industrie du transport maritime concurrentielle, qui tirera avantage du commerce accru entre les trois pays et notamment entre les ports canadiens et mexicains.

QUESTIONS COURANTES

Qu'est-ce que l'ALENA apporte aux investisseurs canadiens?

Grâce à l'Accord, la sécurité des investissements au Mexique est accrue et les investisseurs canadiens y sont sur un pied d'égalité avec les investisseurs américains.

Comment le Canada peut-il faire concurrence au Mexique, avec ses normes moins rigoureuses et ses faibles salaires, lorsqu'il s'agit d'attirer les investissements?

L'ALENA fera du Canada un endroit plus attrayant pour les investisseurs étrangers. Le climat y sera encore plus propice aux investissements du fait que le Canada offrira un marché plus vaste pour l'exportation de biens et de services. Outre l'accès au marché, le pays a des atouts importants comme une infrastructure moderne, une main-d'oeuvre compétente et productive, l'accès aux ressources et la stabilité.

Les dispositions de l'ALENA relatives aux investissements menacent-elles la souveraineté du Canada?

Non. Le Canada conserve le droit de filtrer les grandes prises de contrôle étrangères. Toutes les restrictions canadiennes relatives aux investissements étrangers restent les mêmes dans le cas de secteurs spécifiques, comme le transport aérien, les télécommunications et les services financiers. Les industries culturelles et les services sociaux sont protégés. Les provinces ont deux ans pour dresser la liste des restrictions à l'investissement qu'elles entendent maintenir.

ALENA - INVESTISSEMENT

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Tous les investisseurs des pays de l'ALENA seront traités sur un pied d'égalité;
- ◆ Le Mexique éliminera le filtrage des nouveaux investissements étrangers dans la plupart des secteurs et il limitera radicalement son examen des prises de contrôle d'entreprises existantes; le Canada maintient son régime de filtrage des investissements;
- ◆ Les restrictions applicables aux investissements seront réduites dans des douzaines de secteurs au Mexique, y compris l'automobile, l'exploitation minière, l'agriculture, la pêche, les services financiers, le transport et la plupart des industries de fabrication;
- ◆ Le Mexique n'imposera plus aux investisseurs étrangers des prescriptions visant des résultats qui ne reflètent pas la réalité du commerce;
- ◆ Les investissements des pays de l'ALENA ne peuvent être expropriés que pour cause d'utilité publique et un juste prix doit alors être payé promptement;
- ◆ Les différends entre un gouvernement et un investisseur d'un pays de l'ALENA peuvent être réglés, à la demande de l'investisseur, par voie d'arbitrage international obligatoire;
- ◆ L'investissement étranger pourra être limité dans le cas des entreprises d'État ou des opérations gouvernementales qui sont privatisées;
- ◆ La monnaie locale pourra être convertie en devises étrangères pour les besoins des transactions associées à un investissement, et ces devises peuvent être transférées librement dans le pays et en être retirées librement.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Des possibilités accrues d'investissement au Mexique;
- ◆ Contrairement à l'ALE, l'ALENA protège tous les types d'investissement y compris l'intérêt minoritaire et l'intérêt majoritaire ou de contrôle dans un investissement, ainsi que les investissements dans les actions, les obligations et les biens immobiliers;
- ◆ Le Canada maintient toutes les restrictions existantes à l'investissement dans des secteurs clés, y compris les transports et les télécommunications;
- ◆ Les industries culturelles et les services sociaux canadiens sont protégés;
- ◆ Le Canada continue d'avoir droit de regard sur les grandes prises de contrôle;
- ◆ L'autonomie des provinces est préservée, puisque celles-ci peuvent maintenir les restrictions relatives à l'investissement dans leurs champs de compétence;
- ◆ Plus de certitude et une protection accrue pour les investisseurs partout en Amérique du Nord.

ALENA - ÉNERGIE

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ L'application au Mexique des disciplines de l'ALE qui interdisent les restrictions discriminatoires à la frontière et les taxes à l'exportation;
- ◆ L'obligation explicite faite aux organismes de réglementation de l'énergie d'éviter les mesures discriminatoires à l'endroit des pays de l'ALENA et de réduire au minimum la perturbation des arrangements contractuels;
- ◆ Dans le cas du secteur pétrochimique, l'élimination des restrictions mexicaines à l'investissement pour tous les produits pétrochimiques de base sauf quelques-uns encore contrôlés par l'État;
- ◆ L'élimination immédiate des restrictions mexicaines au commerce dans le cas de tous les autres produits pétrochimiques;
- ◆ Le commerce sans entrave des produits de raffinerie non énergétiques comme l'asphalte, les graisses, les huiles lubrifiantes et les paraffines; et
- ◆ De nouvelles possibilités d'investissement dans le secteur mexicain de l'électricité.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Les industries canadiennes de l'énergie obtiennent le même accès que les industries américaines au marché de l'énergie du Mexique;
- ◆ Les exportateurs canadiens de gaz naturel obtiennent des dispositions renforcées de recours contre des mesures discriminatoires prises à leur endroit par les organismes américains de réglementation de l'énergie — au niveau de l'administration fédérale et des États - , ce qui représente un progrès substantiel par rapport à l'ALE;
- ◆ Des débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens sur les marchés, jusque-là fermés, des produits pétrochimiques et des engrais au Mexique;
- ◆ Des occasions s'offrent aux Canadiens d'investir au Mexique dans des sources de production d'électricité autres que les services publics, ce qui pourrait par ailleurs contribuer à ouvrir le marché de ce pays au gaz naturel canadien.

QUESTIONS COURANTES

Les engagements du Mexique dans le secteur de l'énergie équivalent-ils à ceux que le Canada a pris dans le cadre de l'ALE?

Le chapitre sur l'énergie dans l'ALENA s'apparente à celui de l'ALE en ce sens qu'on y trouve un ensemble de droits et d'obligations analogues. Ces droits et obligations ont été spécifiquement adaptés à un commerce trilatéral, par rapport au commerce bilatéral visé par l'ALE. Ainsi, le Mexique doit maintenant se conformer aux dispositions de l'ALE concernant le recours aux restrictions à l'importation et à l'exportation, et aux taxes à l'exportation.

Le chapitre de l'ALENA sur l'énergie tient toutefois compte de facteurs uniques comme les restrictions imposées par la Constitution du Mexique à la propriété étrangère dans le secteur de l'énergie. Même si le Mexique veut attirer de nouveaux investissements, sa Constitution l'en empêche pour ce qui concerne une large part de son secteur énergétique. Le climat d'investissement au Canada est comparativement moins restrictif — il encourage le développement des ressources énergétiques et la création d'emplois au pays.

En quoi, par conséquent, l'ALENA améliore-t-il l'ALE?

L'ALENA ouvre de nouveaux débouchés aux produits et services énergétiques canadiens en limitant l'utilisation de pratiques commerciales restrictives par le Mexique. Une autre amélioration notable par rapport à l'ALE, l'ALENA impose des obligations importantes et explicites aux organismes américains de réglementation de l'énergie. Les exportateurs canadiens de gaz naturel disposent ainsi d'assises plus solides en vue d'un recours s'ils estiment être victimes de mesures discriminatoires de la part de tels organismes, que ce soit au niveau fédéral ou des États. Ces organismes devront réserver au gaz naturel canadien un traitement non moins favorable que celui qu'ils accordent au gaz américain et réduire au minimum la perturbation des arrangements contractuels.

QUESTIONS COURANTES

Que vaut l'Accord pour les entreprises canadiennes?

Le chapitre de l'ALENA sur les marchés publics représente une étape majeure dans l'élimination des obstacles à l'accès aux marchés des trois pays. Les fournisseurs canadiens viennent d'obtenir accès à des contrats d'une valeur d'environ 70 milliards de \$ en fournitures de biens, de services, et de travaux de construction aux États-Unis et au Mexique.

Comment les firmes canadiennes peuvent-elles avoir accès aux marchés publics?

Les fournisseurs canadiens auront accès aux marchés publics qui seront annoncés dans chacun des trois pays. L'Accord fixe les modalités de l'annonce des marchés et, au besoin, d'une procédure de contestation relative aux offres. Les fournisseurs canadiens profiteront de l'ouverture plus grande créée par cette transparence et cette prévisibilité.

Qu'en est-il des marchés conclus par les provinces et les municipalités?

Ils sont exclus de l'ALENA.

Qu'en est-il des marchés conclus par les sociétés provinciales de services publics (par ex., Hydro-Québec)?

Ils sont aussi exclus de l'ALENA.

Une fois l'ALENA en vigueur, le gouvernement canadien sera-t-il libre de promouvoir le développement économique régional au Canada?

Le Canada a conservé diverses exceptions sectorielles qui lui permettront de continuer de soutenir le développement régional et industriel. Il n'a pas offert la construction navale et le radoub, le dragage, les travaux de construction de Transports Canada, le Programme de partenariat MERIT.

ALENA - MARCHÉS PUBLICS

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Meilleur accès pour les fournisseurs dans les secteurs des biens, des services et de la construction des trois pays.
- ◆ Le marché mexicain des services de construction s'ouvrira par étapes au cours des dix prochaines années.
- ◆ Procédures améliorées couvrant la passation de marchés, la contestation des offres ainsi que le règlement des différends.
- ◆ La portée et la couverture des marchés publics visés par l'ALENA dépasse celles de l'ALE et du GATT. Le marché potentiel pour les fournisseurs canadiens passe de 20 à environ 70 milliards de \$.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Pour la première fois, les marchés publics aux États-Unis et au Mexique seront accessibles aux fournisseurs canadiens. Aux États-Unis seulement, le secteur des services est d'environ 30 milliards de \$ par année.
- ◆ Pour la première fois, les fournisseurs de matériaux de construction canadiens auront un accès concurrentiel aux marchés publics de construction aux États-Unis.
- ◆ Les États-Unis ont accepté de lever les restrictions du *Buy America Act* sur les prêts consentis en vertu de l'Administration de l'électrification rurale (environ 1,5 milliard de \$). Ceci permettra aux fournisseurs canadiens de matériels de télécommunications de haute technologie d'avoir accès à un marché précédemment restreint.
- ◆ Les compagnies canadiennes concurrentielles à l'échelle internationale auront de bonnes occasions de desservir les marchés des États-Unis et du Mexique, et particulièrement PEMEX (monopole du pétrole) et CFE (monopole de l'électricité) qui représentent près de 8,2 milliards de \$ US en marchés publics au Mexique. Les producteurs canadiens d'équipement électrique lourd, et les fournisseurs d'équipement pétrolier et gazier auront, pour la première fois, accès à ce marché potentiel.

ALENA - PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

CONTENU DE L'ACCORD

Contrairement à l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE), l'ALENA accorde un chapitre détaillé à la propriété intellectuelle, grâce auquel seront protégés les inventions, les dessins ou modèles et les créations. Les principaux éléments en sont les suivants :

- ◆ Des normes concernant les droits d'auteur, les enregistrements sonores, les marques de commerce, les brevets, les circuits intégrés, les secrets commerciaux, les indications géographiques, les droits des phytogénéticiens ainsi que les dessins et modèles industriels;
- ◆ Des règles détaillées pour faire respecter les droits de propriété intellectuelle;
- ◆ La recherche effectuée au Canada sera désormais traitée sur le même pied que la recherche effectuée aux États-Unis en ce qui concerne l'obtention de brevets aux États-Unis;
- ◆ La protection conférée par les brevets sera la même dans tous les secteurs industriels.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Une protection rigoureuse de la propriété intellectuelle représente un avantage certain pour les créateurs, les inventeurs et les chercheurs canadiens;
- ◆ Le Canada pourra profiter du climat propice ainsi créé pour attirer de nouveaux investissements et de nouvelles technologies, ce qui signifie un plus grand nombre d'emplois hautement spécialisés;
- ◆ En offrant aux sociétés pharmaceutiques novatrices une protection équivalente à celle offerte par la majorité des autres nations industrialisées au niveau du brevet, le Canada devient un endroit plus attrayant pour la recherche, le développement et la fabrication de médicaments;
- ◆ Les créateurs canadiens de logiciels peuvent être assurés que leur travail sera protégé;
- ◆ Le travail des chercheurs canadiens qui inventent des obtentions végétales ou conçoivent des circuits intégrés sera protégé au Mexique.

QUESTIONS COURANTES

Pourquoi le Canada a-t-il éliminé dans l'ALENA l'obligation d'obtenir une licence dans le cas des produits pharmaceutiques?

La décision du Canada n'était pas liée à l'ALENA. Le renforcement de la protection accordée aux produits pharmaceutiques est une bonne chose pour le Canada. Cela signifie de nouveaux emplois, des investissements additionnels dans les activités de recherche et développement, et de nouveaux débouchés dans une grande industrie de haute technologie importante pour la prospérité du Canada. Les dispositions de l'ALENA sur les produits pharmaceutiques sont identiques aux propositions mises de l'avant dans les Négociations commerciales multilatérales de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Ces propositions attestent d'un consensus multilatéral sur la nécessité de mieux protéger, au moyen de brevets, le travail des créateurs, des inventeurs et des chercheurs. Depuis que le Canada a fait part de sa décision de mettre en oeuvre la proposition du GATT, on a annoncé de nouveaux investissements totalisant près de 500 millions \$ dans l'industrie pharmaceutique canadienne.

LE CANADA ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

QUESTIONS COURANTES

En quoi les dispositions relatives au règlement des différends ont-elles été améliorées par rapport à celles de l'ALE?

La procédure relative à l'établissement de la liste et à la sélection des membres des groupes spéciaux assure une audition équitable des différends commerciaux. Pour la première fois, le Canada peut obtenir une décision exécutoire quant à savoir si les mesures de rétorsion prises à son endroit sont excessives. Non couverts dans l'ALE, les différends concernant les services financiers, et tous les autres secteurs, sont maintenant visés par l'ALENA. Si les différends portent sur des questions environnementales, la disposition prévoyant le recours aux services d'experts assure l'expertise scientifique nécessaire.

Cela nous assure-t-il d'avoir moins de différends avec les États-Unis et le Mexique?

Même si les différends ne concernent qu'une petite partie de nos échanges, ils sont néanmoins inévitables.

Le mécanisme de règlement des différends fournit un moyen efficace et opportun de résoudre les divergences quand elles surviennent.

Les dispositions concernant le règlement des différends n'empêcheront pas les disputes — pas plus qu'elles ne les empêchaient avec l'ALE et qu'elles ne les empêchent dans le cadre du GATT. Elles fournissent toutefois un moyen de réduire les différends au minimum et de les résoudre quand ils surviennent.

Les procédures d'examen établies dans la partie de l'ALENA correspondant au chapitre 18, et les dispositions garantissant une procédure régulière («transparence») et l'arbitrage de différends commerciaux privés, contribuent à créer un climat plus stable et plus prévisible pour les exportateurs canadiens. En outre, un règlement plus rapide des différends se traduit par des épargnes réelles pour les compagnies canadiennes touchées.

ALENA - RÈGLEMENT GÉNÉRAL DES DIFFÉRENDS

CONTENU DE L'ACCORD

Dispositions institutionnelles :

- ◆ Création d'une Commission du commerce composée de trois représentants de rang ministériel qui supervisera l'application de l'Accord, assurera sa gestion conjointe et évitera et réglera les différends sur l'interprétation ou l'application des règles;
- ◆ La Commission se réunira au moins une fois l'an, ainsi qu'à la demande de l'un quelconque des trois pays;
- ◆ Création d'un Secrétariat permanent chargé de pourvoir aux besoins de la Commission, des groupes chargés du règlement des différends et, contrairement à l'ALE, de tous les groupes de travail et comités créés en vertu de l'Accord.

Procédures de règlement des différends

- ◆ Les procédures mettent l'accent sur le règlement amical des différends par les Parties et la Commission et sont renforcées pour souligner le caractère définitif des décisions des groupes spéciaux;
- ◆ Le troisième pays a le droit de participer aux consultations et aux groupes spéciaux afin de protéger ses intérêts;
- ◆ Liste d'éminents experts approuvée par les trois Parties;
- ◆ En ce qui concerne la composition des groupes, procédure de sélection qui favorise des décisions impartiales — deux membres du groupe viennent de la Partie plaignante et sont choisis par la Partie défenderesse, deux autres viennent de la Partie défenderesse et sont choisis par la Partie plaignante, et le président, qui peut venir du troisième pays de l'ALENA ou d'un pays neutre, est choisi par voie d'accord ou, à défaut, par tirage au sort;
- ◆ Dispositions spéciales pour permettre l'examen accéléré de toute allégation de mesures de rétorsion excessives;
- ◆ Dispositions autorisant les groupes spéciaux à consulter des scientifiques ou d'autres spécialistes pour obtenir des conseils sur des questions environnementales, des normes techniques ou d'autres sujets connexes.
- ◆ (Voir aussi l'ALENA - Règlement des différends - Subventions/droits antidumping et compensateurs)

Transparence

- ◆ L'Accord veille à ce que chaque pays publie les changements à ses lois et règlements qui peuvent porter préjudice à ses partenaires de l'ALENA, et en donne notification;
- ◆ Exportateurs et investisseurs seront assurés d'un examen administratif et judiciaire des mesures commerciales nationales;
- ◆ L'Accord encourage le recours à l'arbitrage commercial privé pour résoudre les différends commerciaux internationaux.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ La possibilité d'actions unilatérales est limitée;
- ◆ L'Accord assure au Canada d'être considéré comme un partenaire égal dans l'administration des règles qui gouvernent le commerce en Amérique du Nord;
- ◆ La possibilité de choisir le président du groupe de règlement des différends dans le troisième pays de l'ALENA ou dans un pays neutre garantit l'impartialité de la procédure;
- ◆ L'Accord donne aux entreprises canadiennes la garantie d'une procédure régulière aux États-Unis et au Mexique.

ALENA - RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS SUBVENTIONS/DROITS ANTIDUMPING ET COMPENSATEURS

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Examen par des groupes binationaux, plutôt que par des tribunaux nationaux, des déterminations finales en matière de droits antidumping et compensateurs (aucun changement par rapport au chapitre 19 de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE));
- ◆ Procédures bilatérales d'examen et de règlement des différends relativement aux changements apportés aux lois existantes sur les droits antidumping et compensateurs (aucun changement par rapport à l'ALE); et
- ◆ Disposition protégeant le système des groupes spéciaux et assurant des recours dans l'éventualité où l'application de la législation d'une autre Partie empêche l'établissement d'un groupe spécial, empêche le groupe spécial de rendre une décision finale, bloque la mise en oeuvre d'une décision du groupe spécial ou fait en sorte qu'il ne puisse y avoir d'examen par un tribunal ou un groupe spécial. (Nota : toutes ces obligations figurent dans la loi canadienne de mise en oeuvre de l'ALE.)

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le système de règlement des différends par des groupes binationaux a été renforcé, et il ne subsiste aucune ambiguïté quant à son caractère permanent;
- ◆ Les groupes binationaux spéciaux de règlement des différends prévus par l'ALE continueront de fonctionner comme ils l'ont fait dans la vingtaine de cas survenus depuis presque quatre ans.
- ◆ Les exportateurs canadiens pourront recourir à l'examen, par des groupes binationaux, des déterminations mexicaines en matière de droits antidumping et compensateurs plutôt qu'à l'examen judiciaire par les tribunaux mexicains;
- ◆ L'Accord stipule que les modifications aux lois américaines et mexicaines en matière de droits antidumping et compensateurs ne s'appliqueront généralement pas aux importations canadiennes; et
- ◆ La disposition de sauvegarde aidera à garantir que le Mexique et les États-Unis ne font pas obstacle au processus binational de règlement des différends.

QUESTIONS COURANTES

Des changements ont-ils été apportés aux dispositions de règlement des différends?

Les dispositions de l'ALE ont été renforcées par l'ajout de mesures de sauvegarde protégeant le processus de règlement des différends et assurant aux exportateurs canadiens d'être traités régulièrement en ce qui a trait à l'application de recours aux termes des lois commerciales au Mexique et aux États-Unis. De plus, on a éliminé toute ambiguïté quant à leur caractère permanent.

Les groupes binationaux spéciaux de règlement des différends prévus par l'ALE continueront de fonctionner comme ils l'ont fait dans la vingtaine de cas survenus depuis presque quatre ans.

Une nouvelle disposition protège le système des groupes spéciaux de règlement des différends, garantissant leur établissement et la mise en oeuvre de leurs décisions. Si l'application des lois d'un pays empêche un autre pays de se prévaloir du système d'examen par les groupes spéciaux, le pays lésé aura maintenant un recours possible contre le pays contrevenant. De la sorte, nous sommes assurés que les lois mexicaines ou américaines ne pourront être appliquées de façon à nuire au processus binational de règlement des différends. En vertu de la loi canadienne, les avantages liés au système de règlement des différends doivent être disponibles.

L'ALENA impose-t-il de nouvelles disciplines relativement à l'utilisation de mesures antidumping et compensatrices?

Non. Ces questions font l'objet de discussions dans les Négociations commerciales multilatérales menées dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

L'ébauche de texte de l'Uruguay Round soumise par le directeur général du GATT, M. Arthur Dunkel, est en accord avec les objectifs canadiens touchant d'importantes disciplines dans ce secteur. Le gouvernement du Canada attache une grande priorité à la conclusion de l'Uruguay Round.

QUESTIONS COURANTES

Le Mexique, avec ses pratiques environnementales qui laissent à désirer, ne pourra-t-il pas attirer plus d'industries que le Canada ou les États-Unis?

Les pays de l'ALENA reconnaissent dans l'Accord qu'ils ne devraient pas abaisser les normes environnementales («créer des paradis du pollueur») pour attirer des investissements. Le rapprochement favorisé par l'Accord amènera aussi un examen plus attentif des pratiques environnementales par les citoyens des trois pays.

Le Mexique, dont les lois environnementales sont parmi les plus sévères du tiers monde et se comparent à celles du Canada et des États-Unis, prend de nouvelles mesures pour en assurer l'exécution.

Mais, pour faire respecter ces lois, il faut de l'argent. La prospérité plus grande du Mexique permettra à son gouvernement de continuer d'assainir l'environnement — ce qui signifie qu'il ne tolérera plus les entreprises polluantes.

Le Canada profite-t-il de l'ALENA pour encourager le Mexique à améliorer sa performance dans le secteur environnemental?

Le Canada estime qu'un programme permanent de coopération concrète est un moyen pratique d'encourager et d'aider le Mexique à assainir son environnement. En mars dernier, il a annoncé un programme d'un million de dollars à l'appui des activités d'exécution et de surveillance du Mexique.

En harmonisant les normes, l'ALENA ne contribuera-t-il pas à affaiblir la réglementation environnementale?

L'ALENA n'exige pas des Parties qu'elles harmonisent leurs normes environnementales. En fait, le droit de chaque pays de maintenir ses normes, même celles qui sont plus rigoureuses que celles recommandées par les organisations internationales, est l'un des principes directeurs de l'Accord. Le programme de travail sur les normes prévu dans le cadre de l'ALENA mènera à un examen plus rigoureux des pratiques existantes et à des améliorations constantes.

Que peut faire le Canada si le Mexique n'applique pas ses normes?

Un pays de l'ALENA doit consulter ses partenaires s'il abaisse ses normes en matière de santé, de sécurité ou d'environnement pour attirer des investissements. La relation plus étroite rendue possible par l'Accord amènera aussi un examen plus attentif des pratiques environnementales par les citoyens des trois pays.

Y a-t-il une évaluation de l'impact environnemental de l'ALENA?

Oui. Le Cabinet examinera l'évaluation en même temps que le texte juridique de l'Accord. Le comité d'examen a pris en compte les vues des environnementalistes.

ALENA - ENVIRONNEMENT

CONTENU DE L'ACCORD

L'ALENA marque une étape importante dans la gestion du commerce et de l'environnement. Il renferme plus de dispositions environnementales que tout accord commercial antérieur; le Canada a d'ailleurs milité activement en faveur d'un certain nombre d'entre elles. En acceptant ces dispositions, le Mexique et les États-Unis ont montré qu'ils étaient déterminés à améliorer un environnement que l'un et l'autre partagent avec le Canada. Les dispositions environnementales comprennent :

- ◆ Un engagement ferme en faveur du développement durable, de la protection de l'environnement et de l'exécution de la réglementation environnementale;
- ◆ Le droit du Canada de déterminer le niveau requis pour protéger son environnement et la vie ou la santé des personnes, des animaux et des plantes;
- ◆ L'établissement d'un programme de travail en vue d'accroître le niveau de protection dans ces domaines partout en Amérique du Nord;
- ◆ Le droit d'appliquer des normes environnementales supérieures à celles recommandées par les organisations internationales;
- ◆ La reconnaissance du fait que les pays de l'ALENA ne devraient pas abaisser les normes en matière de santé, de sécurité ou d'environnement pour attirer des investissements («créer des paradis du pollueur»); et
- ◆ Des dispositions relatives à la constitution de conseils spéciaux d'examen scientifique qui pourront conseiller les groupes spéciaux chargés du règlement des différends si des problèmes environnementaux sont soulevés.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Les normes environnementales élevées du Canada sont maintenues et peuvent être renforcées;
- ◆ L'ALENA incorpore un grand nombre des recommandations des provinces, des groupes consultatifs et des groupes d'intérêt environnementaux;
- ◆ L'Accord protège explicitement le droit des gouvernements fédéral, provinciaux, territoriaux et locaux de déterminer le niveau approprié de protection de l'environnement sur leurs territoires;
- ◆ L'accord bilatéral avec le Mexique renforce la coopération dans le domaine environnemental; et
- ◆ L'ALENA ouvre plus de débouchés aux exportateurs canadiens de matériel antipollution et de services de gestion des déchets.

ALENA - MAIN-D'OEUVRE, SALAIRES ET ADAPTATION

Le Canada a insisté pour que le préambule de l'ALENA affirme le droit des trois Parties de protéger, de renforcer et de faire respecter les droits des travailleurs.

LA COMPÉTITIVITÉ AU NIVEAU DES SALAIRES

- ◆ Les salaires ne sont qu'un des facteurs de la compétitivité. Le coût total de la main-d'oeuvre ne représente en moyenne que 17 % du coût de production et ce pourcentage baisse à 9 % seulement dans le secteur critique du montage des véhicules automobiles. Parmi les autres facteurs clés figurent une main-d'oeuvre formée, des réseaux de transport et de communication efficaces, du capital bon marché, des sources d'énergie sûres, et la productivité, la fiabilité et la qualité des produits. Le Canada est en position de force dans tous ces domaines.
- ◆ Les salaires ont une importance moins critique qu'on pourrait le croire en ce qui concerne la compétitivité. Les grands commerçants (Japon, Allemagne, États-Unis et Canada) sont tous des pays où les salaires sont élevés.
- ◆ Le marché canadien a été et reste largement ouvert aux importations du Mexique; en fait environ 80 % d'entre elles sont déjà admises en franchise.
- ◆ Malgré cet accès, les salaires plus faibles du Mexique n'ont pas sérieusement menacé la production canadienne. Par contre, les restrictions mexicaines à l'importation entravent sérieusement les exportations canadiennes de biens et de services. L'ALENA corrigera ce déséquilibre.

L'AIDE AUX TRAVAILLEURS ET AUX INDUSTRIES

- ◆ Les programmes d'adaptation pour les travailleurs et les industries sont parmi les meilleurs au monde, meilleurs en fait que ceux de la plupart de nos grands partenaires commerciaux.
- ◆ En pourcentage de l'économie, les gouvernements canadiens consacrent plus de trois fois les sommes qu'affectent les États-Unis aux programmes d'adaptation au marché du travail. Cette année seulement, le gouvernement consacrera 3,55 milliards \$ à des programmes de formation et d'adaptation - cela en plus des 19 milliards \$ versés en prestations d'assurance-chômage.
- ◆ Comme le marché canadien est déjà ouvert à la plupart des produits mexicains, l'ALENA ne devrait pas poser de problèmes d'adaptation majeurs. Dans plusieurs secteurs, le Canada a négocié des périodes d'élimination progressive des tarifs qui donneront à chacun le temps de s'adapter, et des mécanismes de protection contre les augmentations subites et négatives des importations.
- ◆ Il faudra que le fédéral et les provinces ainsi que le patronat et les syndicats coopèrent pour que les programmes puissent aider les travailleurs à s'adapter aux changements en cours dans l'économie mondiale. Le gouvernement fera connaître cet automne, dans le contexte de l'Initiative de la prospérité, sa réponse globale au nouveau défi de compétitivité que cette situation pose aux entreprises canadiennes et à leurs employés.

LE CANADA ET LE MEXIQUE COLLABORERONT À L'ÉLABORATION DE NORMES DE TRAVAIL

- ◆ En mai dernier, le Canada et le Mexique ont signé un accord de coopération en matière de travail. Les projets de partage de l'expérience et des compétences favoriseront le dialogue entre les travailleurs, les syndicats, les cadres syndicaux et les représentants de l'industrie des deux pays.

QUESTIONS COURANTES

La question de la main-d'oeuvre est-elle directement abordée dans l'ALENA?

Le Canada a insisté pour qu'il en soit fait mention dans le préambule de l'Accord. Dès le début des négociations en juin 1991, les trois Parties ont convenu que les discussions à ce sujet seraient menées parallèlement aux négociations. C'est ainsi que le Canada et les États-Unis collaborent avec le Mexique dans le cadre d'accords distincts.

A-t-il été envisagé de négocier dans le cadre de l'ALENA une charte sociale comme l'a fait la Communauté européenne?

L'ALENA est un accord commercial. La Communauté européenne, par ailleurs, est une association plus globale qui recherche une plus grande union politique et sociale. Ce n'est pas l'objectif du Canada ni dans l'ALE ni dans l'ALENA. En conséquence, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont décidé qu'il serait plus pratique d'entreprendre, en marge de l'ALENA, un programme de coopération intensive dans le domaine du travail qui pourrait se poursuivre une fois l'Accord ratifié.

S'il n'y a pas de charte sociale, comment peut-on avoir l'assurance que le Mexique appliquera les normes de travail existantes?

La législation régissant les normes applicables aux travailleurs et aux lieux de travail au Mexique est déjà aussi sinon plus avancée que celle de nombreux pays industrialisés. Le Mexique a été critiqué pour n'avoir pas appliqué ses normes. Mais, avec l'entrée en vigueur de l'ALENA, il sera pressé d'améliorer sa performance à ce chapitre. Une plus grande activité économique et les ressources accrues qui découleront de l'ALENA lui permettront d'affecter plus de ressources aux activités de surveillance et d'exécution. Nous continuerons en outre de travailler en étroite collaboration avec ce pays dans le cadre de l'accord de coopération en matière de travail que nous avons signé en mai dernier.

**ACCORDS CANADO-MEXICAINS
EN MATIÈRE DE TRAVAIL ET D'ENVIRONNEMENT**

B) TRAVAIL

Le 4 mai 1992, le Canada et le Mexique ont signé un protocole d'entente sur la coopération en matière d'activités liées au travail. Ces activités sont centrées sur les questions d'importance pour les travailleurs des deux pays. Elles favorisent aussi plus de contacts entre les travailleurs, les syndicats, les cadres syndicaux et les représentants des industries des deux pays.

Statistiques sur le marché du travail :

- ◆ Échange d'informations et de publications;
- ◆ Colloques techniques pour examiner les systèmes de collecte, de mesure et de diffusion des statistiques sur le travail; et
- ◆ Projets conjoints sur des questions particulières dans le domaine des statistiques du travail à développer après les colloques techniques.

Santé et sécurité au travail :

- ◆ Échange d'informations et de publications sur les normes et sur les programmes d'inspection et de prévention;
- ◆ Conférences techniques sur la santé et la sécurité dans certains domaines à «grands risques». La première conférence concentrera sur les industries chimiques et minières et sur l'industrie de la construction;
- ◆ Colloques conjoints sur les matières dangereuses en milieu de travail; et
- ◆ Visites de travail au Canada par des experts techniques du Mexique.

Formation professionnelle :

- ◆ Échange d'informations sur la formation professionnelle et les services de placement;
- ◆ Colloque mettant en évidence des exemples réussis de programmes de formation sur place, de collaborations écoles-industrie et d'initiatives entreprises par des instituts de formation et des organisations employeurs-employés; et
- ◆ Visites d'étude dans des centres gouvernementaux d'emploi et des agences privées de placement.

Relations de travail, innovation en milieu de travail, qualité et productivité :

- ◆ Échanges d'informations sur des programmes innovateurs et sur des matériels didactiques reliés à la qualité et à la productivité;
- ◆ Colloque sur la productivité et la qualité et leur lien avec les nouvelles formes de collaboration employeur-employé.

ACCORDS CANADO-MEXICAINS EN MATIÈRE D'ENVIRONNEMENT ET DE TRAVAIL

A) ENVIRONNEMENT

L'ALENA contient un engagement ferme envers le développement durable ainsi que la protection de l'environnement et l'application des normes environnementales. L'ALENA reconnaît par exemple le droit qu'a chaque pays membre de maintenir des normes environnementales plus rigoureuses que celles recommandées par les organisations internationales. L'Accord reconnaît aussi que les membres de l'ALENA ne devraient pas assouplir leurs normes touchant la santé, la sécurité ou l'environnement dans le but de protéger les investissements.

Reconnaissant l'importance d'une coopération continentale sur l'environnement, le ministre de l'Environnement, Jean Charest, et ses homologues américain et mexicain, l'administrateur William Reilly et le secrétaire Luis Donaldo Colosio, se sont rencontrés à Washington le 17 septembre pour discuter d'une approche stratégique commune des questions touchant l'environnement nord-américain.

Coopération canado-mexicaine sur l'environnement

Le 16 mars 1990, le Canada et le Mexique ont signé un accord de coopération environnementale. Cet accord, de portée très vaste, les autorise à coopérer pour ce qui est de questions environnementales d'intérêt commun.

Le 18 mars 1992, le gouvernement annonçait qu'un projet d'une valeur de 1 million de dollars allait être réalisé en vertu de l'accord canado-mexicain pour aider le Mexique à améliorer ses pratiques de contrôle de l'environnement ainsi que ses mesures d'exécution.

Les projets choisis sont adaptés aux besoins du Mexique. Ils permettront au Secrétariat du développement social de faire respecter les lois strictes sur l'environnement que le Mexique a adoptées en 1988.

Les quelque vingt projets, auxquels participent les secteurs publics et privés canadiens et mexicains, sont répartis dans six domaines différents :

Contrôle de l'observation des lois

- ◆ acquisition d'un laboratoire mobile
- ◆ ateliers de formation au Mexique et au Canada
- ◆ acquisition de logiciel

Gestion des produits et déchets dangereux

- ◆ établissement de normes et de règlements techniques
- ◆ analyses comparatives

Contrôle de la pollution de l'air

- ◆ établissement de normes techniques et
- ◆ examen des inventaires d'émissions

Évaluation des effets environnementaux

- ◆ manuels d'évaluation des effets environnementaux touchant des secteurs spécifiques

De plus, des projets relatifs au papillon monarque et aux études environnementales sont en voie d'élaboration, dans le cadre de ce programme d'un million de dollars.

ALENA - PROTECTION DE LA SOUVERAINETÉ CANADIENNE

L'ALENA ne diminue en rien l'exercice de sa souveraineté par le Canada.

CULTURE

- ◆ Les industries culturelles sont exemptées de l'application de l'ALENA. L'entente intervenue dans l'Accord canado-américain de libre-échange reste en vigueur.

SOINS DE SANTÉ

- ◆ Les services sociaux et les soins de santé du gouvernement sont expressément protégés aux termes de l'ALENA.

EAU

- ◆ Comme l'ALE, l'ALENA ne s'applique pas aux exportations d'eau sur une grande échelle.

INVESTISSEMENT

- ◆ Le Canada conserve son régime de filtrage des investissements pour avoir droit de regard sur les prises de contrôle étrangères.

NORMES

- ◆ Le Canada conserve le droit de préserver et de renforcer ses normes élevées en matière de santé et de sécurité.

ENVIRONNEMENT

- ◆ Le Canada conserve le droit de maintenir et de renforcer ses normes environnementales élevées.

TÉLÉCOMMUNICATIONS

- ◆ L'ALENA maintient le contrôle du Canada sur les services de télécommunications de base.

QUESTIONS COURANTES

CULTURE

Êtes-vous sûrs que les industries culturelles sont pleinement protégées?

Oui. L'exemption des industries culturelles dans l'ALE est réaffirmée dans l'ALENA.

SANTÉ

Nos partenaires commerciaux considéreront-ils les soins de santé comme une subvention déloyale et chercheront-ils à user de représailles contre le Canada?

Tous les Canadiens sont couverts par l'assurance-maladie. Notre régime est universel et ses prestations ne sont pas réputées être des subventions pouvant faire l'objet de mesures commerciales aux termes de l'ALENA ou de tout accord international sur le commerce.

ÉNERGIE

Le Mexique consent-il des engagements équivalents à ceux du Canada dans l'ALE?

Le chapitre sur l'énergie dans l'ALENA s'apparente à celui de l'ALE en ce sens qu'on y trouve un ensemble de droits et d'obligations analogues. Ces droits et obligations ont été spécifiquement adaptés à un commerce trilatéral, par rapport au commerce bilatéral visé par l'ALE. Ainsi, le Mexique doit maintenant se conformer aux dispositions de l'ALE concernant le recours aux restrictions à l'importation et à l'exportation, et aux taxes à l'exportation.

Le chapitre de l'ALENA tient toutefois compte de facteurs uniques comme les restrictions imposées par la Constitution du Mexique à la propriété étrangère dans le secteur de l'énergie. Même si le Mexique veut attirer de nouveaux investissements, sa Constitution l'en empêche pour ce qui concerne une large part de son secteur énergétique. Le climat d'investissement au Canada est comparativement moins restrictif — il encourage le développement des ressources énergétiques et la création d'emplois.

EAU

Le gouvernement présentera-t-il un projet de loi garantissant que l'eau ne peut être exportée, comme il l'a fait dans le cas de l'ALE?

Oui. La loi de mise en oeuvre de l'ALENA renfermera une disposition expresse confirmant la souveraineté du Canada sur ses ressources en eau.

Compte tenu de la structure complexe de l'Accord, avez-vous l'assurance que les industries culturelles du Canada sont pleinement protégées?

Oui. L'exemption des industries culturelles prévue dans l'ALE est confirmée dans l'ALENA.

ALENA - INDUSTRIES CULTURELLES

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Garantie du droit du Canada d'adopter des mesures spéciales dans le cas des industries culturelles;
- ◆ Maintien des exemptions négociées dans l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE) dans des domaines tels l'édition, le film et le vidéo, la musique et les enregistrements sonores, la radiodiffusion et la télédistribution;
- ◆ Préservation du droit de maintenir les mesures existantes de soutien de la culture, et du droit d'en introduire de nouvelles;
- ◆ Les États-Unis et le Mexique ont choisi d'assumer l'un envers l'autre certaines obligations dans leurs industries culturelles.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ L'ALENA comporte une exemption qui prévoit le maintien du soutien gouvernemental des industries culturelles grâce à des mesures spéciales.

ALENA - EAU

LES RESSOURCES EN EAU DU CANADA - EN BREF

- ◆ Tout comme l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE), l'ALENA ne s'applique pas à l'exportation de l'eau sur une grande échelle.
- ◆ Comme dans le cas de l'ALE, seule l'eau vendue comme boisson ou dans des citernes est visée par l'ALENA.
- ◆ L'eau n'a pas fait l'objet de discussions dans les négociations de l'ALENA avec les États-Unis et le Mexique.
- ◆ L'exportation de l'eau sur une grande échelle, que ce soit par des transferts entre bassins ou par dérivation, irait à l'encontre de la Politique fédérale relative aux eaux adoptée en 1987.

L'ALENA NE TOUCHERA PAS LES EXPORTATIONS D'EAU

- ◆ La loi canadienne de mise en oeuvre de l'ALE précise clairement que l'Accord ne s'applique pas aux ressources en eau, sauf l'eau vendue comme boisson ou dans des citernes. La loi de mise en oeuvre de l'ALENA renfermera des dispositions semblables.
- ◆ Il n'y a pas eu et il n'y aura pas de négociations ou de dispositions relatives à l'exportation, sur une grande échelle, de ressources en eau vers un autre pays.

QUESTIONS COURANTES

Le Canada sera-t-il forcé d'autoriser l'exportation de l'eau en application de l'ALENA?

Non. L'exportation des ressources en eau sur une grande échelle n'a pas fait l'objet de négociations dans le cadre de l'ALENA. Le gouvernement du Canada s'est donné une politique ferme relative aux transferts ou aux dérivations des ressources en eau. Cette politique interdit formellement de tels projets.

Le gouvernement présentera-t-il des dispositions législatives interdisant l'exportation de l'eau, comme il l'a fait dans le cas de l'ALE?

Oui. La loi de mise en oeuvre de l'ALENA renfermera une disposition confirmant expressément la souveraineté du Canada sur ses ressources en eau.

QUESTIONS COURANTES

Avec l'ALENA, le Canada sera-t-il moins en mesure de gérer son régime de soins de santé?

Non. L'ALENA ne limite pas la capacité des gouvernements d'instaurer ou de gérer des programmes sociaux ou de soins de santé. L'ALENA protège expressément l'application des lois, les services correctionnels et les services sociaux suivants : la sécurité ou l'assurance du revenu, la sécurité ou l'assurance sociale, le bien-être social, l'instruction publique, la formation publique, la santé et la garde d'enfants.

L'ALENA réglementera-t-il ou affectera-t-il de quelque autre façon les soins de santé et autres services locaux?

Non. Les soins de santé sont de compétence provinciale. Les provinces peuvent décider si elles désirent que des compagnies étrangères fournissent des services complémentaires aux soins de santé de base. Aux termes de la Loi canadienne sur la santé, ceux-ci doivent être fournis sur une base non lucrative. Si une province désire privatiser un service quelconque dans ce domaine, elle pourra, par règlement, exiger que le service soit assuré uniquement par des firmes de propriété canadienne.

Nos partenaires commerciaux considéreront-ils les soins de santé comme une subvention déloyale et chercheront-ils à exercer des représailles contre le Canada?

Tous les Canadiens sont couverts par l'assurance-maladie. Notre régime est un régime à accès universel. Aux termes des lois commerciales existantes, de tels régimes ne sont pas exposés à l'imposition de droits en guise de mesure de rétorsion.

ALENA - SOINS DE SANTÉ

- ◆ Les services sociaux et les soins de santé gouvernementaux sont protégés;
- ◆ Le régime de soins de santé du Canada est l'un des plus efficaces au monde. Beaucoup d'Américains y voient un modèle à suivre;
- ◆ Les organismes d'octroi de licences des trois pays sont encouragés à élaborer des normes professionnelles mutuellement acceptables, mais le Canada n'est aucunement tenu d'abaisser ses normes;
- ◆ Les gouvernements provinciaux ne sont pas tenus d'ouvrir à des soumissionnaires étrangers les contrats de services de gestion des soins de santé, puisque les marchés provinciaux n'ont pas été couverts dans l'ALE et qu'ils ne le sont pas davantage dans l'ALENA; et
- ◆ Il n'y a aucune obligation d'admettre des médecins au Canada pour qu'ils puissent y pratiquer leur profession.

RÉSULTAT

- ◆ Les normes élevées du Canada en matière de soins de santé sont maintenues et peuvent être renforcées;
- ◆ L'ALENA représente une amélioration par rapport à l'ALE, en ce sens qu'il permet à des professionnels, y compris à certains professionnels de la santé mais non à des médecins, de travailler dans les pays de l'ALENA, dans la mesure où sont satisfaites les prescriptions relatives à l'accréditation; et
- ◆ Aux termes de l'ALE, le Canada et les États-Unis pouvaient continuer d'établir leurs propres normes de protection de la santé et de la sécurité publiques dans la mesure où ces normes n'étaient pas destinées à entraver le commerce. L'ALENA maintient ce droit.

ALENA - DROITS DE LA PERSONNE

LES DROITS DE LA PERSONNE AU MEXIQUE - EN BREF

- ◆ Les rapports sur les violations des droits de la personne au Mexique ont amené nombre de Canadiens à se demander s'il est opportun de négocier un accord de libre-échange avec ce pays.
- ◆ Le Canada reconnaît qu'il y a effectivement des abus. Il juge cette situation déplorable et inacceptable. Nous soulevons régulièrement cette question dans nos discussions avec les ministres mexicains et nous continuerons de le faire.
- ◆ Le Canada reconnaît aussi, toutefois, que le gouvernement du Président Salinas prend des mesures pour améliorer la situation. Une initiative-clé a été l'établissement d'une Commission des droits de la personne qui publie des rapports indépendamment du gouvernement.
- ◆ Les réformes effectuées ces dernières années dans le domaine des droits de la personne et de la liberté de la presse ont été impressionnantes, même si on n'en verra pas nécessairement les résultats du jour au lendemain.
- ◆ Comme il y a au Mexique plus de cent groupes de citoyens qui veillent à la défense des droits de la personne, il est clair que les Mexicains sont très conscients de leurs droits et des recours qui s'offrent à eux en cas d'abus.
- ◆ La plupart des violations des droits de la personne sont dues à trois problèmes systémiques : 1) une force policière mal payée et mal entraînée, 2) des conflits au sujet de l'occupation des terres et 3) la lutte antidrogue.
- ◆ Même s'il subsiste des problèmes, Amnesty International a reconnu dans son rapport annuel que les cas d'abus des droits de la personne étaient moins fréquents.

COMMENT L'ALENA AIDERA À PROMOUVOIR LES DROITS DE LA PERSONNE

- ◆ Un accord de portée aussi vaste que l'ALENA fera sentir ses effets dans chacun des secteurs de l'économie mexicaine.
- ◆ Le renforcement de l'économie et la prospérité plus grande amenés par l'ALENA devraient accroître le niveau de vie dans ce pays, favoriser la scolarisation et encourager plus de personnes à participer activement à l'édification d'une société plus pluraliste.
- ◆ L'ALENA favorisera des échanges plus nombreux d'informations et d'expériences entre le Mexique et le Canada, ce qui devrait sensibiliser davantage les Canadiens et les Mexicains aux défis à relever et aux efforts faits pour résoudre les problèmes liés aux droits de la personne.

QUESTIONS COURANTES

Le Canada exerce-t-il des pressions sur le Mexique pour l'amener à améliorer son bilan au chapitre des droits de la personne?

Le Canada a fait clairement comprendre aux officiels mexicains aux plus hauts niveaux qu'il considère déplorables et inacceptables les violations des droits de la personne au Mexique.

Il reconnaît toutefois que le gouvernement du Président Salinas prend des mesures pour améliorer la situation. C'est ainsi que des hauts gradés dans les forces policières et des hauts fonctionnaires ont récemment été accusés de violations des droits de la personne. Le Canada est convaincu que la situation s'améliore.

Comment savons-nous que le Mexique cherche sincèrement à s'attaquer au problème de la violation des droits de la personne?

Le Président Carlos Salinas reconnaît que son pays se doit d'améliorer sa performance à ce chapitre, et il a mis sur pied une Commission des droits de la personne, qui a produit des rapports indépendants. Le Procureur général du Mexique a promis d'enquêter sur toutes les allégations de torture faites par Amnesty International. Comme il y a au Mexique plus de cent groupes de défense des droits de la personne, il est clair que les Mexicains sont très conscients de leurs droits et des recours qui s'offrent à eux en cas d'abus.

LE PROCESSUS CONSULTATIF

Le système de consultation du gouvernement a établi un juste équilibre entre les prescriptions de négociations internationales et la nécessité de renseigner les groupes intéressés et de recueillir leurs avis.

- ◆ Le gouvernement a procédé à des consultations approfondies tout au long des négociations avec son Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et les 15 Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). De plus, il a eu des consultations fréquentes avec les associations industrielles et plusieurs centaines de firmes.
- ◆ Le ministre du Commerce extérieur et de hauts fonctionnaires du commerce, y compris le négociateur en chef de l'ALENA, ont consulté le CCCE à 12 reprises depuis mai 1991, un mois avant que ne débutent les négociations. Depuis cette même date, des consultations ont eu lieu à 77 reprises avec les GCSCE.
- ◆ Durant la même période, le ministre du Commerce extérieur a rencontré ses homologues provinciaux à six reprises afin de procéder à un examen détaillé des points de l'Accord.
- ◆ Des hauts fonctionnaires fédéraux et provinciaux responsables du commerce se sont rencontrés à 16 reprises depuis mai 1991, en plus d'avoir neuf conférences téléphoniques. Le rythme de ces consultations s'est d'ailleurs accentué au fur et à mesure qu'on approchait d'une entente.
- ◆ Il y a également eu un certain nombre de conférences téléphoniques avec des fonctionnaires provinciaux pour discuter de l'avancement des pourparlers dans des secteurs qui présentaient un intérêt particulier pour ces derniers.
- ◆ Les négociateurs se sont rendus dans les capitales provinciales pour des consultations mixtes avec des représentants des industries et des provinces au sujet de l'ALENA.
- ◆ Le ministre du Commerce extérieur a comparu à deux reprises devant le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires extérieures et du commerce extérieur (CPAECE) de la Chambre des communes pour y discuter de l'ALENA.
- ◆ Des séances d'information détaillées sur l'état des discussions ont été offerts à tous les caucus fédéraux. Le Nouveau parti démocratique a décliné l'offre, mais les deux autres partis ont été informés régulièrement depuis mars dernier, sans exigence de confidentialité.
- ◆ Les négociateurs du Canada ont aussi discuté régulièrement avec les organismes environnementaux, tant directement que par l'entremise du réseau CCCE/GCSCE. Leurs avis ont contribué à façonner les dispositions environnementales de l'Accord.

ALENA - PROCESSUS LÉGISLATIF ET CONSULTATIF

LE PROCESSUS LÉGISLATIF

- ◆ Après l'«accord de principe», les avocats des trois pays auront besoin de plus de temps pour mettre au point le texte juridique du projet d'accord.
- ◆ Une fois que le texte juridique aura été mis au point, il sera paraphé par le Canada, les États-Unis et le Mexique, indiquant que le texte leur est acceptable. Il sera ensuite rendu public et chacun des gouvernements suivra son processus d'approbation législatif. Dans l'intervalle, un résumé approuvé par les trois Parties paraîtra.

CANADA

- ◆ Le projet d'accord sera présenté au Cabinet, accompagné de la revue environnementale de l'ALENA effectuée par une équipe interministérielle en collaboration avec les environmentalistes et le milieu des affaires.
- ◆ Après l'approbation du Cabinet, le projet d'accord sera présenté à la Chambre des communes et suivra le processus parlementaire normal, y compris l'étude en comité et l'examen par la Chambre et le Sénat.
- ◆ Une fois qu'il aura été approuvé par le Parlement, l'Accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994.

ÉTATS-UNIS

- ◆ Une fois que le Président informe le Congrès de son intention de signer l'Accord, celui-ci a 90 jours civils pour revoir et commenter le texte.
- ◆ Après 90 jours, le Président peut signer l'Accord et présenter la loi de mise en oeuvre requise au Congrès.
- ◆ Le Congrès dispose de 90 jours ouvrables pour étudier le projet de loi et, aux termes de la procédure de négociation accélérée des États-Unis, il doit soit l'approuver soit le rejeter dans sa totalité.

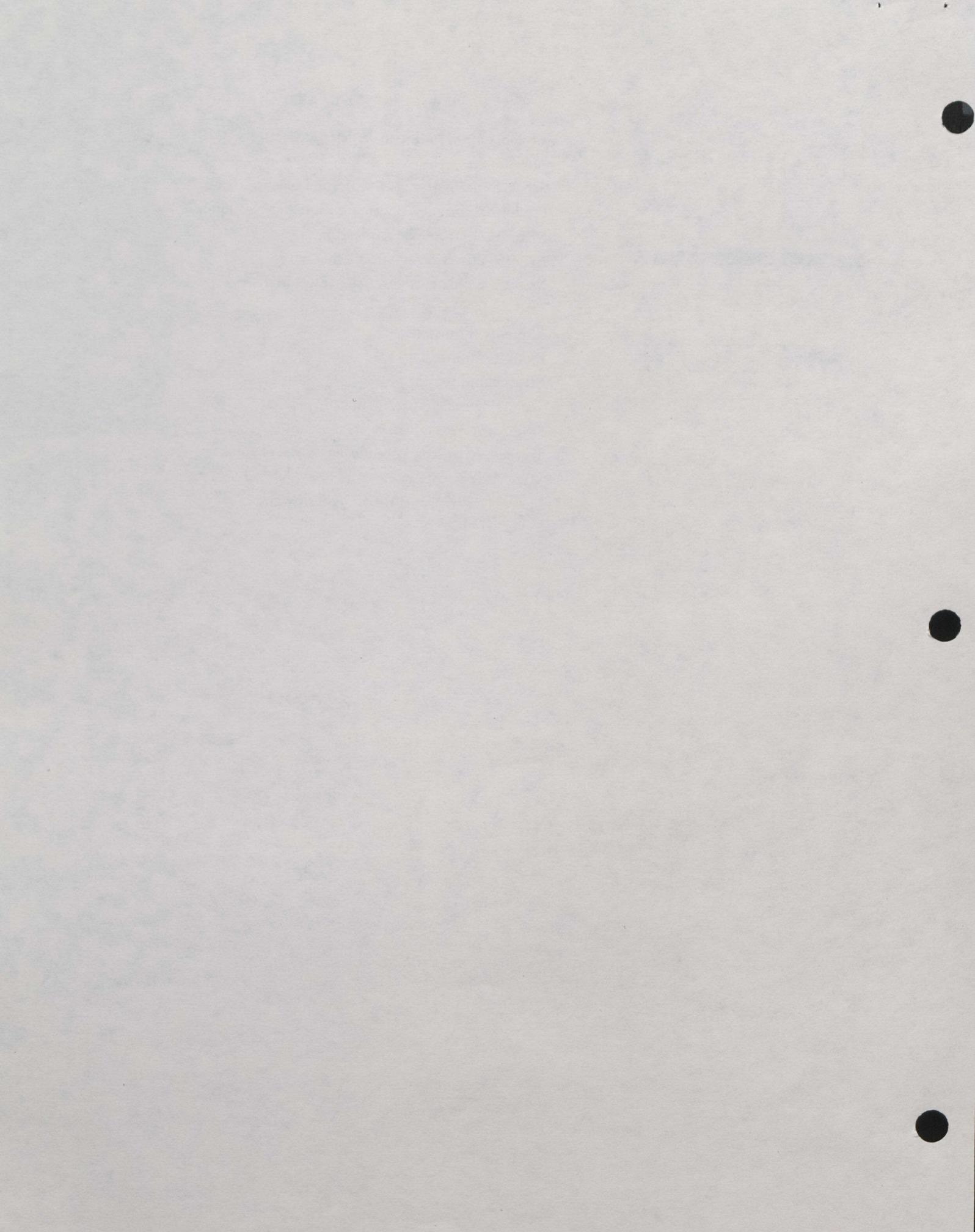
MEXIQUE

- ◆ À titre d'accord international, l'ALENA doit être ratifié par une majorité de deux tiers du Sénat où le parti au pouvoir détient actuellement 61 des 64 sièges.
- ◆ Comme au Canada et aux États-Unis, la loi de mise en oeuvre devrait, si nécessaire, être votée par la Chambre des députés et le Sénat.

TABLE DES MATIÈRES

LES SECTEURS

Aérospatiale et industrie de défense électronique
Automobile
Services commerciaux et professionnels
Produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques
Matériel électrique de fabrication
Matériel et services environnementaux
Métaux ferreux et non ferreux et des matières ouvrées
Services financiers
Aliments et boissons
Produits forestiers
Matériel industriel
Technologies de l'information
Produits récréatifs, ménagers et de soins de santé
Textiles, vêtements, produits en cuir et chaussures
Services de transport
Matériel de transport urbain et ferroviaire



QUESTIONS COURANTES

Pourquoi le Canada doit-il participer à l'ALENA?

L'ALENA maintient la réputation du Canada comme lieu privilégié où investir dans des biens et des services qui pourront faire l'objet d'un commerce dans le marché nord-américain intégré. Étant partie à la négociation de l'ALENA, il a pu consolider les gains obtenus avec l'ALE. L'ALENA lui donne accès au marché mexicain, un marché dynamique et en pleine croissance qui compte 85 millions de consommateurs.

En participant à l'ALENA, le Canada a montré sa volonté de s'adapter à la réalité de la libéralisation des échanges mondiaux. Le Canada peut maintenant espérer tirer parti de la future relation commerciale hémisphérique et influencer sur son évolution.

Pourquoi était-il nécessaire d'améliorer l'ALE dans l'ALENA?

L'ALE étant en vigueur depuis plusieurs années, nous avons constaté qu'il existe des domaines où il serait avantageux d'apporter des améliorations. L'élaboration de règles d'origine mieux définies pour éviter la répétition de cas du genre de ceux des Honda Civic est un bon exemple. Des lignes directrices plus claires établissent précisément comment doit être calculé le contenu nord-américain des véhicules automobiles. Des améliorations ont été apportées ailleurs et toute une gamme de nouveaux secteurs entiers ont été inclus, comme les services de transport terrestre et les droits de propriété intellectuelle. Les dispositions de l'ALE qui ont subi avec succès l'épreuve du temps ont tout simplement été reformulées dans l'ALENA de manière à inclure le Mexique.

Quel intérêt y a-t-il à investir au Canada lorsque le Mexique a l'avantage sur le plan des coûts de main-d'oeuvre?

Les salaires ne sont qu'une des nombreuses considérations à prendre en compte le moment venu d'investir. Le Canada a plusieurs avantages concurrentiels qui en font un lieu d'investissement attrayant, dont des réseaux de transport et de communication efficaces, l'accès à du capital bon marché, des ressources énergétiques abondantes et une main-d'oeuvre instruite et hautement qualifiée.

LE CANADA ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

ALENA - LE CANADA A ATTEINT SES OBJECTIFS CLÉS

Accès libre d'obstacles au marché mexicain

- ◆ Élimination, d'ici à dix ans, des droits sur pratiquement toutes les exportations canadiennes au Mexique;
- ◆ Élimination des exigences mexicaines relatives aux licences d'importation pour les produits;
- ◆ Possibilité de soumissionner les grands marchés publics au Mexique;
- ◆ Autorisation, pour les sociétés canadiennes de services financiers, d'établir des filiales, d'investir dans des institutions financières ou d'acquérir de telles institutions au Mexique (banques, maisons de valeurs mobilières et sociétés d'assurance);
- ◆ Libéralisation majeure du régime d'investissement restrictif du Mexique;
- ◆ Libéralisation du marché mexicain des services, y compris le transport terrestre, les services aériens spécialisés, les services professionnels et les services de télécommunications améliorés (par ex., les services perfectionnés de traitement des données). Accord entre le Canada et le Mexique pour maintenir leurs services relativement ouverts de transport maritime international.

Maintien des avantages découlant de l'ALE et améliorations

- ◆ Le Pacte de l'automobile est maintenu;
- ◆ Les industries culturelles du Canada sont protégées;
- ◆ Les services sociaux du Canada et les services de santé sont protégés;
- ◆ Les normes élevées du Canada en matière de santé, de sécurité et d'environnement sont maintenues et peuvent être renforcées;
- ◆ Les contingents canadiens d'importation de produits avicoles et laitiers et d'oeufs, dont l'offre est réglementée, ne sont pas touchés;
- ◆ À la différence de l'ALE, l'ALENA s'applique aux services de transport (y compris les services terrestres et les services aériens spécialisés) et aux droits de propriété intellectuelle;
- ◆ Des règles plus claires quant au contenu nord-américain, y compris pour les véhicules automobiles, réduisent le risque d'interprétations unilatérales de la part des douaniers;
- ◆ L'impact des nouvelles règles d'origine pour les textiles et le vêtement est compensé par un relèvement des contingents donnant aux produits canadiens qui ne satisfont pas aux nouvelles règles un accès préférentiel au marché américain;
- ◆ La prolongation, pour deux ans, des drawbacks au-delà de 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants tenus d'acquitter des droits dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ Des obligations explicites à l'égard des organismes de réglementation en matière d'énergie, pour empêcher la discrimination entre les partenaires de l'ALENA et pour éviter le plus possible de compromettre les arrangements contractuels;
- ◆ Une discipline plus sévère à l'encontre des États-Unis quant à l'imposition de restrictions à la frontière pour les importations en provenance du Canada; et
- ◆ Des procédures améliorées de règlement des différends.

L'ALENA ET LES INDUSTRIES DE L'AÉROSPATIALE ET DE L'ÉLECTRONIQUE DE DÉFENSE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le nombre total d'emplois dans l'industrie se chiffre à 90 000.
- ◆ En 1991, la valeur des exportations canadiennes de produits de l'aérospatiale et de l'électronique de défense vers tous les pays s'établissait à 3,9 milliards de dollars.
- ◆ Parmi les principales exportations du Canada figurent les aéronefs, les moteurs et les pièces d'aéronef, les hélicoptères, les simulateurs de vol et les appareils de radionavigation.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits de douane mexicains et canadiens sur une période de 10 ans pour tous les produits de l'aérospatiale et de l'électronique de défense.
- ◆ Possibilité d'un marché nord-américain intégré des produits de l'aérospatiale et de l'électronique de défense.
- ◆ Suppression immédiate des droits de douane du Mexique sur les aéronefs, les pièces d'aéronef, les hélicoptères, le matériel de radar et de navigation — perspectives d'exportation pour les fabricants canadiens dans ce secteur.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics américains pour les fournisseurs canadiens. Les marchés publics aux paliers provincial et municipal ne sont pas inclus dans l'ALENA.
- ◆ Le transport aérien commercial des passagers et des marchandises est exclu.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Un avantage concurrentiel pour les exportateurs canadiens sur les fournisseurs européens.
- ◆ Les possibilités d'échanges commerciaux du Canada avec le Mexique augmenteront dans le domaine des aéronefs, des turboréacteurs et des pièces d'aéronef.
- ◆ Le Canada conserve un accès préférentiel aux États-Unis en ce qui concerne le matériel de défense aux termes de l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Le Mexique importe au total des produits d'une valeur de près d'un milliard de dollars dans ce secteur.
- ◆ Le Mexique importe des produits comme des aéronefs, des moteurs d'aéronefs, des simulateurs de vol, des appareils de télécommande par radio et des hélicoptères.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Gros moteurs d'aéronefs
- ◆ Jets d'affaires et aéronefs-navettes
- ◆ Extincteurs volants
- ◆ Hélicoptères
- ◆ Simulateurs de vol et de systèmes de contrôle de la circulation aérienne
- ◆ Matériel de radionavigation et de contrôle de la circulation aérienne
- ◆ Matériel de communications spatiales
- ◆ Matériel de télédétection à partir de l'espace
- ◆ Avionique commerciale

QUESTIONS COURANTES

Qu'est-ce qui garantit dans l'ALENA que les technologies de pointe et les idées de produits mises au point au Canada par nos industries de l'aérospatiale et de l'électronique de défense ne seront pas copiées et ne serviront pas à fabriquer des produits aux États-Unis ou au Mexique?

Contrairement à l'ALE, l'ALENA renferme des dispositions sur la propriété intellectuelle visant à protéger les droits des inventeurs, des concepteurs et des créateurs. Des normes précises sont prévues pour les domaines comme le droit d'auteur, les marques de commerce, les brevets, les circuits intégrés à semi-conducteurs, les secrets industriels et les dessins industriels.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le Pacte canado-américain de l'automobile est préservé; les dispositions relatives aux règles d'origine pour les automobiles de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sont précisées.
- ◆ De nouveaux débouchés s'offrent à la principale industrie d'exportation du Canada, et un secteur clé de l'économie canadienne est renforcé.
- ◆ Le Canada a amélioré l'accès au marché mexicain — marché de l'automobile qui connaît la croissance la plus rapide en Amérique du Nord — et les barrières aux exportations canadiennes sont réduites immédiatement et seront supprimées dans 10 ans.
- ◆ Le déséquilibre entre le marché ouvert de l'automobile du Canada et le marché soumis à des mesures très restrictives du Mexique a été corrigé.
- ◆ Les automobiles produites au Canada auront le même accès en franchise de droits au marché mexicain que les automobiles produites aux États-Unis.
- ◆ Les nouvelles règles d'origine réduisent la possibilité que les douanes prennent des mesures comme celles qui ont été prises contre Honda.
- ◆ L'ALENA permet d'établir une certitude pour l'industrie de l'automobile. Le Canada demeure donc un endroit favorable aux investisseurs étrangers, y compris les fabricants d'automobiles d'Asie.
- ◆ Les pressions qui s'exerçaient sur les producteurs de pièces pour qu'ils déménagent au Mexique afin de se conformer aux exigences relatives au contenu local ont été réduites et seront supprimées dans 10 ans.
- ◆ Le Canada conserve ses normes strictes en matière de sécurité et d'émission pour les produits de l'automobile.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Le Mexique importe actuellement des produits de l'automobile d'une valeur de plus de 5 milliards de dollars du Canada et des États-Unis.
- ◆ On estime que le marché des pièces automobile importées croîtra à un rythme de plus de 7 p. 100 par an au cours des 10 prochaines années, ce qui se traduira par des débouchés importants pour les entreprises canadiennes.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Voitures et camions
- ◆ Pièces automobile
- ◆ Véhicules spécialisés
- ◆ Autobus

QUESTIONS COURANTES

La proportion de 62,5 p. 100 prévue dans les nouvelles règles d'origine dissuadera-t-elle les fabricants d'automobiles d'Asie d'investir?

Cette nouvelle proportion de 62,5 p. 100 a été convenue après de vastes consultations menées auprès de tous les segments de l'industrie canadienne, y compris les fabricants d'automobiles d'Asie. Le nouveau niveau de contenu, conjugué aux nouvelles règles d'origine et à l'éventuel accès sans restriction au marché mexicain, qui connaît une croissance rapide, créera des débouchés supplémentaires pour tous les segments du secteur canadien de l'automobile.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie emploie directement plus de 185 000 Canadiens. Située surtout en Ontario et au Québec, cette industrie constitue le plus important secteur d'exportation du Canada.
- ◆ En 1991, la valeur des exportations canadiennes totales de produits de l'automobile vers tous les pays s'établissait à plus de 35 milliards de dollars. Parmi les principales exportations figurent des automobiles, des camions légers et lourds, des autobus et des véhicules spécialisés, des pièces et des accessoires ainsi que des pneus en caoutchouc.
- ◆ Plus de 85 p. 100 des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination des droits de douane mexicains et canadiens sur la plupart des pièces automobile sur une période de cinq ans et sur tous les produits de l'automobile sur une période de 10 ans.
- ◆ Le Pacte canado-américain de l'automobile n'est pas modifié.
- ◆ Des règles d'origine plus claires et une méthode plus précise et plus prévisible de calcul de la teneur nord-américaine des automobiles et des pièces.
- ◆ De nouvelles règles d'origine cohérentes sur les autos et les pièces fixent à 62,5 p. 100 le contenu nord-américain applicable en deux étapes sur une période de 8 ans pour les véhicules légers (dont les voitures et les camions légers) et pour leurs moteurs, et à 60 p. 100 pour les autres produits de l'automobile, pour pouvoir avoir accès en franchise au marché américain et mexicain.
- ◆ Les nouvelles usines auront cinq ans pour respecter le nouveau degré de contenu, les usines fortement rénovées, deux ans.
- ◆ Élimination, après 10 ans, du Décret de l'auto du Mexique, mesure protectionniste qui a causé des distorsions dans les investissements et restreint les importations.
- ◆ Améliorations importantes apportées immédiatement à l'accès du Canada au marché mexicain en ce qui concerne les automobiles produites par les fabricants qui ont déjà des activités au Mexique (c.-à-d. les trois Grands).
- ◆ Accès immédiat du Canada au marché mexicain en ce qui concerne les camions moyens et lourds ainsi que les autobus.
- ◆ Un Conseil trilatéral des normes de l'automobile sera créé et chargé des questions relatives aux normes.
- ◆ Prolongation de deux ans du remboursement des droits de douane, au-delà de la date d'expiration en 1994 prévue dans l'ALE. Cette mesure sera remplacée en 1996 par un système permanent de remboursement des droits de douane qui réduira les coûts de revient des manufacturiers canadiens qui paieront encore des droits sur des biens entrant dans des pays non signataires de l'ALENA.

L'ALENA ET LES SERVICES COMMERCIAUX ET PROFESSIONNELS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ La valeur des exportations canadiennes totales de services vers tous les pays s'établit à 23,4 milliards de dollars.
- ◆ Les services commerciaux et professionnels constituent 20 p. 100 des exportations de services du Canada.
- ◆ Les points forts du secteur canadien des services comprennent les services techniques et de consultation dans le domaine de l'exploitation minière, des forêts et de l'agriculture, la production et la distribution d'énergie hydro-électrique; les services d'exploration, les services dans le domaine du génie et de l'environnement; les services scientifiques liés aux ressources; les télécommunications, les communications téléinformatiques et les logiciels; la formation générale et professionnelle et les services de biotechnologie.
- ◆ L'industrie canadienne du génie-conseil est l'une des plus développées du monde; les recettes qu'elle tire des projets étrangers s'élèvent à plus de 590 millions de dollars.
- ◆ L'industrie de la géomatique (arpentage et cartographie) touche des recettes de 92 millions de dollars au titre des exportations.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Obligation d'établir des normes et des critères mutuellement acceptables en matière de services professionnels, en vertu desquels les critères concernant l'autorisation d'exercer, doivent être objectifs et transparents. Les professions assujetties à la réglementation provinciale sont encouragées à reconnaître les titres des autres pays signataires de l'ALENA, mais elles ne sont pas obligées de le faire.
- ◆ Suppression d'ici deux ans des prescriptions relatives à la citoyenneté pour l'octroi de l'autorisation d'exercer et la reconnaissance des services professionnels.
- ◆ Engagement d'établir des procédures pour l'octroi aux ingénieurs étrangers d'une autorisation temporaire d'exercer.
- ◆ Amélioration des dispositions relatives à l'autorisation de séjour temporaire pour les gens d'affaires en visite, les commerçants et les investisseurs, les personnes mutées à l'intérieur d'une société et les titulaires de plus de 60 professions. Accès en franchise de droit du matériel et des échantillons accompagnant les gens d'affaires en visite.
- ◆ Chapitre exhaustif sur les droits de propriété intellectuelle visant à protéger les inventeurs et les créateurs (p. ex. de logiciels).

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Meilleur accès aux marchés publics américains et mexicains pour divers fournisseurs de services du Canada, notamment les sociétés de conception de logiciels, les architectes et les ingénieurs.
- ◆ L'économie en expansion du Mexique aura besoin d'un apport de plus en plus diversifié dans le secteur des services. De nouveaux débouchés s'offriront aux fournisseurs canadiens de services de consultation.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Bien que le Mexique soit considéré comme un pays en développement, les services y représentent à peu près la même proportion de l'économie qu'au Canada et aux États-Unis.
- ◆ Beaucoup d'éléments de l'infrastructure du Mexique sont peu développés, y compris les télécommunications, les services publics, l'énergie et les égouts ainsi que les services de transport terrestre et maritime. Pour les améliorer, le Mexique aura besoin des connaissances spécialisées d'autres pays dans le domaine des services.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Services dans le domaine de l'architecture, du design, de la géomatique, du génie et de l'environnement
- ◆ Services et formation dans le domaine des finances, des transports et des communications et services dans le secteur du tourisme
- ◆ Consultation en gestion, comptabilité et services de franchisage

QUESTIONS COURANTES

Aux termes de l'ALENA, les professionnels du Mexique et des États-Unis, comme les ingénieurs ou les avocats, seront-ils libres de travailler au Canada?

Non. L'ALENA encourage les organismes chargés de l'autorisation d'exercer des trois pays à établir des critères et des normes mutuellement acceptables pour l'octroi aux professionnels de l'autorisation d'exercer. Les professionnels étrangers ne peuvent travailler au Canada que s'ils satisfont aux prescriptions de l'organisme chargé de l'autorisation d'exercer et que si leur nom figure sur la liste des professionnels qui ont reçu une autorisation de séjour temporaire.

A-t-on apporté des modifications aux dispositions de l'ALE sur l'admission temporaire dont se sont prévalus les fournisseurs de services pour entrer aux États-Unis?

Les dispositions de l'ALE sur l'admission temporaire ont été améliorées aux termes de l'ALENA. Les gens d'affaires peuvent dorénavant emporter en franchise de droits leur matériel, quelle qu'en soit l'origine. Le libellé de l'Accord est désormais plus clair, ce qui en rend les dispositions plus transparentes et plus compréhensibles. L'Accord porte maintenant sur plus de 60 professions, dont les océanographes, les géographes et les statisticiens ainsi que les professionnels qui donnent des séminaires ou des cours.

Qu'en est-il de l'admission temporaire des conjoints?

L'ALENA prévoit qu'un groupe de travail examinera les droits d'admission temporaire des conjoints des gens d'affaires qui séjournent dans l'un des pays signataires de l'ALENA.

LE MARCHÉ MEXICAIN

Par le passé, le Mexique a limité la participation étrangère dans ce secteur. Sur le marché mondial actuel, où la concurrence est vive, la société PEMEX, monopole d'État qui contrôle tous les aspects de l'industrie pétrochimique, devient plus ouverte aux fournisseurs et services étrangers. Grâce à sa technologie de pointe et au fait qu'il favorise la coopération, le Canada est bien placé pour tirer parti des débouchés qui se présentent.

- ◆ La demande mexicaine de nombreux produits pétrochimiques et pharmaceutiques excède la capacité intérieure. La valeur des importations s'élève à 5 milliards de dollars.
- ◆ Les importations du Mexique comprennent le polyéthylène, le polypropylène, les composés hétérocycliques, l'oxyde d'aluminium et le papier photographique.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Soufre
- ◆ Acide adipique et urée
- ◆ Caoutchouc synthétique
- ◆ Produits chimiques minéraux et engrais
- ◆ Pigments de composés de chrome
- ◆ Chlorure de potassium
- ◆ Sulfate d'ammonium
- ◆ Éthylène-glycol
- ◆ Polyéthylène

QUESTIONS COURANTES

Les entreprises canadiennes seront-elles exclues du marché mexicain en raison du monopole de la société PEMEX (société pétrolière appartenant à l'État) sur l'industrie pétrolière?

À l'heure actuelle, le Mexique ne peut attirer des investissements étrangers dans la plus grande partie de son secteur pétrochimique. Cependant, il a apporté récemment plusieurs modifications à sa politique pétrochimique. Bien que quelques produits pétrochimiques de base demeurent sous le contrôle de l'État, tous les autres sont ouverts à la participation étrangère.

L'ALENA ET LES INDUSTRIES DES PRODUITS CHIMIQUES ET PHARMACEUTIQUES ET DES PLASTIQUES

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le secteur emploie directement plus de 117 000 Canadiens.
- ◆ Les principaux producteurs dans ce secteur sont situés au Québec, en Ontario et dans l'Ouest du Canada.
- ◆ En 1991, la valeur des exportations canadiennes de produits chimiques et pharmaceutiques et des matières plastiques vers tous les pays s'établissait à 9,7 milliards de dollars.
- ◆ Parmi les principales exportations figurent le polyéthylène, le soufre et le styrène.
- ◆ Les exportations du Canada vers le Mexique sont constituées principalement de soufre, de chlorure de potassium et de caoutchouc synthétique.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits de douane mexicains et canadiens sur une période de 10 ans pour tous les produits chimiques et pharmaceutiques et les matières plastiques.
- ◆ Accès immédiat en franchise de droits au Mexique du soufre et des engrais, deux des principales exportations du Canada vers le Mexique.
- ◆ Libéralisation des restrictions du marché mexicain sur presque tous les produits pétrochimiques de base.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane du Canada sur de nombreux produits chimiques organiques et produits chimiques non fabriqués au Canada.
- ◆ La plupart des produits mexicains dans ce secteur entrent déjà au Canada en franchise de droits.
- ◆ Élimination progressive sur 10 ans des droits de douane sur la plupart des produits pharmaceutiques et autres produits, comme les articles d'hygiène et les articles en plastique.
- ◆ Protection des droits de propriété intellectuelle, y compris l'application de la protection accordée par des brevets aux produits pharmaceutiques conformément au projet de loi du pays concerné et aux propositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Dans l'ensemble, le marché mexicain des produits chimiques et pharmaceutiques et des matières plastiques importés devrait croître d'un pourcentage pouvant atteindre 30 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années.
- ◆ Les entreprises pharmaceutiques canadiennes obtiennent des mandats de fabrication de produits à exporter en Amérique du Nord qui incluront le marché mexicain.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES APPAREILS MANUFACTURIERS ÉLECTRIQUES

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ En 1991, les exportations canadiennes d'appareils manufacturiers électriques à l'étranger étaient évaluées à plus de 4 milliards de dollars.
- ◆ Parmi les principaux produits d'exportation canadiens en ce domaine figurent les turbines, les génératrices, les chaudières, les fils et les câbles isolés, les transformateurs, les convertisseurs statiques et les inducteurs électriques.
- ◆ Les qualités innovatrices, le design et le style des appareils d'éclairage spéciaux des manufacturiers canadiens sont appréciés.
- ◆ L'industrie se concentre en Ontario, au Québec et, dans une moindre mesure, dans les provinces des Prairies (principalement en Alberta) ainsi qu'en Colombie-Britannique.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination des droits mexicains et canadiens sur tous les appareils manufacturiers électriques sur une période de 10 ans.
- ◆ Élimination rapide des droits de douane mexicains appliqués sur les appareils d'éclairage, les relais électriques, les câbles co-axiaux et les turbines à gaz et à vapeur, tous des produits exportables par le Canada.
- ◆ Élimination sur 10 ans des droits canadiens sur les régulateurs, les batteries et les perceuses portatives.
- ◆ Règles d'origine plus précises et plus claires, ce qui permettra de réduire la portée des différends.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics mexicains pour les fournisseurs d'équipements électriques et de génératrices lourds. Les marchés publics aux paliers provincial et municipal ne sont pas inclus dans l'ALENA.
- ◆ Meilleur accès au contrat de construction relevant du *U.S. Rural Electrification Act*.
- ◆ Prolongation du remboursement des droits de deux ans au-delà de l'expiration de l'ALE en 1994. Cette mesure sera remplacée en 1996 par un système permanent de remboursement des droits de douane qui réduira les coûts de revient des manufacturiers canadiens qui paieront encore des droits sur des biens entrant dans des pays non signataires de l'ALENA.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Dans le secteur des produits à fort coefficient de capitaux comme les commandes industrielles de moteurs, les transformateurs de distribution et l'appareillage de connexion à basse et à moyenne tension, l'ALENA devrait avoir pour effet d'élargir l'accès du Canada au marché mexicain.
- ◆ La modernisation et l'élargissement de l'infrastructure électrique mexicaine ouvriront des perspectives d'exportation aux entreprises canadiennes.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Le Mexique importe, dans l'ensemble, l'équivalent de 2,5 milliards de dollars de produits.
- ◆ Au nombre de ses principales importations figurent l'appareillage électrique destiné aux circuits de commutation et aux circuits protecteurs.
- ◆ Selon les estimations, le marché mexicain des produits électriques manufacturiers importés grossira dans une proportion pouvant aller de 20 à 30 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Appareillage électrique destiné aux circuits de commutation et aux circuits protecteurs
- ◆ Transformateurs, convertisseurs statiques et inducteurs électriques
- ◆ Tableaux et panneaux de commandes électriques à tensions diverses
- ◆ Turbines à gaz

QUESTIONS COURANTES

Les produits électriques manufacturés dans les maquiladoras vont-ils envahir le marché canadien?

Le Canada s'est assuré que l'élimination des droits de douane sur les produits sensibles fabriqués conjointement par les États-Unis et le Mexique dans les maquiladoras se fera à partir de droits plus élevés. Les producteurs canadiens devraient donc avoir le temps de s'adapter aux circonstances nouvelles.

Le secteur des appareils électriques et des appareils manufacturiers électriques est déjà régi par diverses normes techniques. Quelle garantie avons-nous que les règles de l'ALENA concernant les normes techniques ne serviront pas d'obstacles au commerce?

Le Canada conserve le droit de maintenir des normes de sécurité et de rendement élevées. L'ALENA encourage la compatibilité des normes, ce qui facilitera le commerce entre les trois pays. Il prévoit que les industries collaboreront à l'élaboration de nouvelles normes compatibles, applicables dans l'ensemble de l'Amérique du Nord.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En mars 1988, le Mexique a adopté une loi fédérale sur l'équilibre écologique et la contamination environnementale, qui établit des règles strictes de protection de l'environnement. Le gouvernement se montre déterminé à appliquer ces dispositions législatives.
- ◆ L'accent mis sur le respect des règlements en matière d'environnement et l'intensification des pressions publiques ont contribué à un accroissement de la demande de sources différentes d'équipement antipollution et de services connexes.
- ◆ En 1992, le marché global est évalué à 300 millions de dollars. Douze pour cent des produits et des services en ce domaine sont importés, soit un total de 36 millions de dollars. Selon les prévisions, le marché connaîtra une croissance annuelle moyenne de 15 p. 100 d'ici l'an 2000.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Techniques d'élimination des déchets solides
- ◆ Services de consultation sur les déchets inoffensifs et dangereux
- ◆ Services d'ingénieurs-conseils
- ◆ Services d'épuration
- ◆ Traitement des eaux résiduaires
- ◆ Services de remise en valeur de l'environnement
- ◆ Équipement de filtration et d'épuration

QUESTIONS COURANTES

Qu'apportera l'accord de coopération environnementale conclu en 1990 entre le Canada et le Mexique à l'industrie de l'équipement et des services environnementaux?

L'accord insiste sur la formation technique et la remise en valeur de l'environnement. Il ouvre donc des débouchés à l'industrie canadienne au Mexique. Les projets entrepris comprennent des études de remise en valeur des sites d'entassement des déchets industriels et municipaux, l'approvisionnement en eau potable, le nettoyage du lac Chapala et l'élaboration de projets bilatéraux et trilatéraux portant sur les oiseaux migrateurs, les marécages et la formation en environnement, ainsi que sur le nettoyage des cours d'eau frontaliers.

L'ALENA ET LES INDUSTRIES D'ÉQUIPEMENT ET DE SERVICES ENVIRONNEMENTAUX

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Les services et l'équipement canadiens dans le domaine de l'environnement sont reconnus dans le monde entier.
- ◆ Le Canada oeuvre dans divers secteurs environnementaux : techniques d'élimination des déchets solides, services de génie-conseil et de consultation sur les déchets inoffensifs et dangereux, épuration, traitement des eaux résiduaires et autres, services de remise en valeur de l'environnement et services spécialisés de surveillance de la pollution atmosphérique.
- ◆ L'industrie canadienne de l'équipement et des services environnementaux se concentre au Québec et en Ontario. Elle compte aussi quelques entreprises importantes en Alberta et en Colombie-Britannique.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits tarifaires mexicains et canadiens sur tout l'équipement environnemental sur une période de 10 ans.
- ◆ Élimination rapide des droits de douane mexicains sur l'équipement de filtrage et d'épuration, ce qui élargira les débouchés des producteurs canadiens d'équipement environnemental.
- ◆ Règles qui facilitent les séjours temporaires des experts-conseils en environnement et exonération des droits de douane sur l'équipement et les outils qu'ils apportent avec eux.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Accès concurrentiel aux projets de construction environnementaux du U.S. Army Corps of Engineers évalués à environ 2 milliards de dollars par année.
- ◆ Marchés plus solides pour les exportations canadiennes. Les produits canadiens de ce secteur jouissent déjà d'une bonne réputation sur le marché mexicain. Étant donné l'importance que le Mexique accorde de plus en plus à l'application des règlements environnementaux, l'industrie canadienne pourra sans doute profiter de nouveaux débouchés.
- ◆ Les débouchés permettront aux producteurs canadiens d'intensifier les échanges commerciaux actuels avec le Mexique pour ce qui des techniques d'élimination des déchets, des services de consultation en environnement, des analyses diagnostiques et d'une vaste gamme d'équipement environnemental.
- ◆ En mars 1992, le Canada a annoncé la conclusion d'un marché de 1 million de dollars afin d'aider le Mexique aux chapitres de l'application des règles environnementales et de la surveillance. De nouveaux débouchés s'ouvrent aux exportateurs canadiens d'équipement et de services environnementaux.

L'ALENA ET LES INDUSTRIES DES MÉTAUX FERREUX ET NON FERREUX ET DES MATIÈRES OUVRÉES

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le Canada est un chef de file mondial dans la production de métaux non ferreux comme l'aluminium et le cuivre.
- ◆ Ces industries emploient plus de 160 000 Canadiens et ont une production annuelle évaluée à 23 milliards de dollars.
- ◆ En 1991, le Canada a exporté l'équivalent de 20 milliards de dollars en produits de ces secteurs.
- ◆ Ces industries jouent un rôle important dans les économies de l'Ontario, du Québec, de la Colombie-Britannique, du Manitoba, de la Saskatchewan, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits tarifaires mexicains et canadiens sur tous les métaux ferreux et non ferreux ainsi que sur les matières ouvrées sur une période de 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur le charbon, le nickel, le magnésium et certains lingots de cuivre et d'aluminium, tous des produits exportables par des entreprises canadiennes.
- ◆ Élimination sur 10 ans des droits de douane canadiens appliqués à la plupart des produits de fer et d'acier ainsi qu'aux produits métalliques ouvrés.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Accès concurrentiel des entreprises canadiennes pour ce qui est de l'achat de tuyauterie produite par PEMEX, société pétrolière nationale du Mexique.
- ◆ Le Canada exporte déjà au Mexique des rails d'acier, des fils de fer ou d'acier non allié ainsi que de l'acier étamé.
- ◆ Le produit d'exportation canadien le plus susceptible d'intéresser le Mexique dans ce secteur est l'aluminium. Le Mexique n'en produit qu'en petite quantité et l'importe principalement du Venezuela. Les possibilités commerciales dans ce secteur sont bonnes.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En 1990, le marché mexicain des métaux ferreux et non ferreux ainsi que des matières ouvrées a dépassé 4 milliards de dollars.
- ◆ Selon les estimations, le marché des métaux ferreux et non ferreux et des matières ouvrées importés grossira dans une proportion pouvant aller jusqu'à 14 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années.
- ◆ Dans ce secteur, le Mexique importe au total près de 2 milliards de dollars de produits. Les principaux produits d'importation comprennent les produits métalliques laminés plats; l'acier étamé; les alliages d'aluminium; les plaques, feuilles ou tôles; les briques réfractaires; l'aluminium allié brut; l'amiante; les barres et les tringles de fer ou d'acier.
- ◆ Le Mexique, comme le Canada, est un fournisseur important et concurrentiel de métaux non ferreux (par exemple, le cuivre, le plomb, l'or, l'argent et le zinc) sur le marché mondial.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Aluminium
- ◆ Magnésium
- ◆ Amiante
- ◆ Cathodes de cuivre
- ◆ Écrous et vis de fer et d'acier
- ◆ Concentrés de minerai de fer
- ◆ Charbon bitumineux
- ◆ Poudre d'or
- ◆ Catalyseur de platine

QUESTIONS COURANTES

Étant donné le peu de cas fait jusqu'à présent par le Mexique des règlements environnementaux, les exploitations minières et les fonderies ne seront-elles pas davantage attirées par ce pays que par le Canada?

Le Mexique a averti les pollueurs qu'il n'a pas l'intention de devenir le sanctuaire des entreprises désireuses d'échapper à leurs obligations en matière d'environnement. En outre, il dispose maintenant de normes comparables à celles des pays industrialisés et prévoit des sanctions pour ceux qui ne les respecteront pas.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Les banques commerciales mexicaines sont les intermédiaires financiers les plus importants du pays. Elles disposent de 150 milliards de dollars d'actifs, suivies par les banques de développement, qui en comptent 39,3 milliards.
- ◆ L'industrie des assurances est petite. À la fin de 1988, elle détenait 3,5 milliards de dollars d'actifs.
- ◆ La capitalisation du marché boursier mexicain s'accélère rapidement. Elle est passée de 41 à 102 milliards de dollars durant l'année 1991 pour atteindre 140 milliards de dollars en avril 1992.

QUESTIONS COURANTES

Le Canada a-t-il obtenu de meilleures conditions pour les banques canadiennes dans le marché américain?

Bien que les États-Unis n'aient pas pris d'engagement spécifique à ce sujet, l'Accord contient une série de principes importants dont les lois américaines devront tenir compte. Aux termes de l'Accord, les banques et autres institutions financières canadiennes auront droit au même traitement que leurs homologues américaines dans toutes les initiatives futures de libéralisation amorcées par les États-Unis.

L'ALENA entraînera-t-il une augmentation des parts étrangères dans les banques et autres institutions financières canadiennes?

L'ALENA accorde au Mexique l'accès au marché canadien dont disposent déjà les États-Unis en vertu de l'ALE. Cependant, les institutions financières mexicaines ne sont pas encore très orientées vers les exportations, il faudra donc de nombreuses années avant qu'on assiste à d'importants investissements de leur part au Canada. En ce qui concerne les États-Unis, l'ALENA ne leur offre pas plus de débouchés qu'auparavant. Il n'y a donc pas lieu de s'attendre à une modification des investissements américains dans les institutions financières canadiennes.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES SERVICES FINANCIERS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le secteur financier canadien emploie 500 000 personnes.
- ◆ L'industrie de l'assurance-vie en emploie 123 000 et dispose de 135 milliards de dollars d'actifs. Les actifs investis par les compagnies canadiennes d'assurance-vie au nom d'investisseurs étrangers totalisent 47 milliards de dollars.
- ◆ Le secteur bancaire emploie 191 000 personnes et compte 635 milliards de dollars d'actifs. Les actifs étrangers représentent 26 p. 100 du total des actifs détenus par les banques à charte canadiennes.
- ◆ L'industrie des valeurs mobilières emploie 23 000 personnes et cumule 33 milliards de dollars d'actifs.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Plein accès à venir aux marchés financiers mexicains pour les institutions financières canadiennes et américaines. Jusqu'à présent, les entreprises étrangères n'avaient pas accès librement à ce marché.
- ◆ Les compagnies d'assurance, les banques et les firmes de courtage canadiennes et américaines pourront établir des filiales en propriété exclusive au Mexique. La part de marché détenue par les entreprises étrangères sera assujettie à certaines restrictions jusqu'à l'an 2000. Des sauvegardes s'appliqueront aux langues et aux services de courtage si la part de marché canadien et américain devient excessive, mais elles seront éliminées au plus tard en 2007.
- ◆ L'Accord établit des principes auxquels tous les pays doivent adhérer.
- ◆ Processus de consultation qui peut inclure des organisme de réglementation.
- ◆ Les services financiers seront assujettis à un mécanisme de règlement des différends qui prévoit la participation d'experts dans le domaine.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Possibilités nouvelles et importantes d'expansion pour les institutions financières canadiennes dans un marché mexicain en pleine croissance.
- ◆ Amélioration de l'ALE grâce à des principes et à des règles qui définissent plus clairement nos rapports commerciaux avec le Mexique et les États-Unis dans le secteur des services financiers.
- ◆ Processus amélioré de consultation de règlement des différends qui favorisera la discussion et la résolution des problèmes de l'industrie avec les autres parties à l'ALENA.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES ALIMENTS ET DES BOISSONS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le secteur agro-alimentaire est l'un des cinq premiers secteurs du Canada.
- ◆ Le secteur de la transformation des aliments emploie à lui seul 232 000 personnes, et sa production est évaluée à 55 milliards de dollars.
- ◆ Les exportations canadiennes d'aliments traités et de boissons atteignent en moyenne environ 6,4 milliards de dollars par année. Si l'on compte les exportations de produits tels que les céréales, on obtient alors le chiffre de 11 milliards de dollars; les ventes au Mexique atteignent une moyenne d'environ 114 millions de dollars.
- ◆ Bien que la production des aliments et boissons avec valeur ajoutée soit concentrée en Ontario et au Québec, on trouve partout au Canada des industries régionales de transformation alimentaire.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Maintien des contingents d'importation et droits de douane canadiens pour la volaille, les oeufs et les produits laitiers. Le Mexique exclura lui aussi ces secteurs.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains applicables au saumon de l'Atlantique, au crabe, au merlu, à l'aiglefin, ainsi qu'au poisson séché ou fumé; élimination sur cinq ans des droits sur le homard, le pétoncle, les moules, les huîtres ainsi que le poisson apprêté ou traité.
- ◆ Élimination progressive de toutes les barrières mexicaines restantes, tarifaires et non tarifaires, qui entravent les exportations canadiennes.
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation mexicaines pour le blé, avec suppression progressive des droits de douane sur une période de 10 ans.
- ◆ Sur les exportations au Mexique, une entente que le Canada et les États-Unis ne les subventionneront pas, sauf si les concurrents le font.
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation mexicaines pour l'orge et la pomme de terre de table. Accès en franchise immédiat pour des quantités déterminées d'exportations d'orge et de pommes de terre de table et accès sans entrave après 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les pois secs et certains haricots, la farine de moutarde, le millet, les lentilles, le miel, le seigle et le sarrasin; la plupart des autres droits de douane seront éliminés progressivement sur cinq ou 10 ans.
- ◆ Accroissement de l'accès au marché mexicain pour le porc, les pommes et la pomme de terre, avec accès sans entrave après 10 ans.
- ◆ Suppression par le Canada des restrictions à l'importation de blé, d'orge, de boeuf et de margarine du Mexique.
- ◆ Imposition par le Canada, pendant 10 ans, de droits spéciaux afin d'empêcher la poussée soudaine des importations de certains fruits et légumes frais, congelés ou préparés, ainsi que de fleurs coupées.
- ◆ Engagement des trois pays de ne pas utiliser les règlements sur la santé et la salubrité comme barrières déguisées au commerce.
- ◆ Reconnaissance du caractère distinctif du whisky canadien et élimination immédiate du droit de douane mexicain sur ce whisky.
- ◆ Élimination progressive, sur une période de huit ans, des droits de douane canadiens et mexicains sur la bière.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Quatre-vingt-cinq pour cent des importations canadiennes de produits agricoles mexicains entrent déjà au Canada en franchise de droits, mais le Mexique applique des droits de douane élevés et des restrictions à l'importation sur de nombreux produits alimentaires. L'ALENA corrigera ce déséquilibre.
- ◆ Le Mexique n'est pas en mesure de produire tous les aliments dont il a besoin, en raison de la superficie restreinte de ses terres arables et de la rareté de ses approvisionnements en eau. Il y a donc des débouchés pour les exportateurs canadiens.
- ◆ À mesure que le niveau de vie du Mexique va s'améliorer, les importations mexicaines de produits agro-alimentaires vont probablement augmenter et se diversifier.
- ◆ Nouvelles possibilités commerciales pour l'industrie canadienne en ce qui concerne le blé, l'orge, le porc, les lentilles, le millet, les baies et les pommes, les pommes de terre et les produits de la pomme de terre.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En 1990, le marché mexicain des produits alimentaires et des boissons était de 39,5 milliards de dollars.
- ◆ Les importations mexicaines de produits alimentaires et de boissons atteignent 5 milliards de dollars.
- ◆ On pense que le marché des aliments et boissons importés augmentera de 30 à 40 p. 100 par année au cours des cinq prochaines années, offrant ainsi de multiples débouchés aux exportateurs canadiens.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Poisson et crustacés
- ◆ Blé, orge et oléagineux
- ◆ Porc et produits du porc
- ◆ Pommes de terre et produits de la pomme de terre
- ◆ Millet, haricots et pois secs

QUESTIONS COURANTES

Comment les producteurs canadiens de fruits et de légumes peuvent-ils soutenir la concurrence du Mexique, étant donné la durée plus longue de la belle saison dans ce pays et le niveau inférieur des salaires mexicains?

Les exportations mexicaines de fruits et légumes vers le Canada sont faibles, et, pour une bonne part, elles sont déjà admises en franchise durant les mois d'hiver, lorsque le Canada doit importer des produits frais. Les droits de douane sur certains fruits, légumes et fleurs du Canada seront éliminés sur 10 ans. Le secteur le plus délicat sera protégé par une mesure spéciale qui entrera automatiquement en vigueur si les importations dépassent certains volumes. L'ALENA offrira des possibilités d'exportation aux producteurs canadiens de fruits de climat tempéré (pommes, bleuets), de pommes de terre et de produits de la pomme de terre.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Le Mexique importe chaque année près de 1 milliard de dollars de produits forestiers, importations qui devraient croître à un rythme de 12 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années.
- ◆ Les perspectives sont intéressantes dans les secteurs suivants : pâte de bois chimique, papiers fins, papiers hygiéniques (y compris les couches), bois d'oeuvre, papier journal, placage et contre-plaqué.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Charpentes en bois de conifères
- ◆ Poutres et planches en érable, en frêne ou en cèdre rouge de l'Ouest
- ◆ Feuilles de placage et panneaux de contre-plaqué
- ◆ Panneaux de bois à particules
- ◆ Bardeaux et bois de fente
- ◆ Pâte de bois chimique
- ◆ Papier journal, papiers fins et papier à écrire
- ◆ Produits de papier hygiénique
- ◆ Maisons préfabriquées
- ◆ Autres produits du bois

QUESTIONS COURANTES

Le Mexique s'adressera-t-il aux États-Unis pour combler ses besoins croissants en bois et en papier?

Le Canada, principal exportateur mondial de produits du bois et du papier, fait aujourd'hui concurrence aux États-Unis sur le marché mexicain. Grâce à l'ALENA, le Canada pourra rivaliser sur un pied d'égalité avec les fournisseurs américains. L'élimination des droits mexicains rendra également les exportations canadiennes plus concurrentielles par rapport aux pays scandinaves, qui approvisionnent depuis longtemps le marché mexicain. En outre, si les fournisseurs américains exportent vers le marché mexicain, il en résultera un accroissement des exportations canadiennes vers les États-Unis.

L'ALENA permettra-t-il de résoudre le différend entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne le bois d'oeuvre?

Le Canada continuera de contester la décision américaine sur les subventions à l'industrie du bois d'oeuvre, et cela grâce aux dispositions de l'ALE et du GATT sur le règlement des différends. L'importante question des règles relatives aux subventions et aux droits compensateurs est en cours de négociation au GATT, et elle ne fait donc pas l'objet de l'ALENA. L'ALENA renfermera, en ce qui concerne le règlement des différends, des dispositions semblables à celles qui existent dans l'ALE.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE FORESTIÈRE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie forestière est importante en Colombie-Britannique, en Ontario, en Alberta, au Québec, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve.
- ◆ L'industrie est le principal employeur dans plus de 350 localités et elle assure des emplois à plus de 250 000 personnes.
- ◆ En 1991, le Canada a exporté pour environ 20 milliards de dollars de produits forestiers.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ L'industrie forestière est l'un des secteurs mexicains les plus sensibles, mais le Canada a obtenu l'élimination rapide des droits de douane du Mexique sur un certain nombre de produits du bois, de la pâte et du papier et l'élimination de tous les droits sur tous les produits forestiers en 10 ans.
- ◆ Élimination progressive immédiate des droits de douane pour la pâte chimique, le bois d'oeuvre utilisé dans la construction à ossature de bois et dans les moulures, pour le bois de fente et les bardeaux, les charpentes de hêtre, les placages et les maisons préfabriquées en bois.
- ◆ Élimination progressive des droits sur cinq ans pour l'érable, les panneaux fibreux et les traverses de chemin de fer.
- ◆ Accès rapide au marché mexicain pour certains types de papier journal, le papier couché et non couché, le papier kraft et le papier spécialisé.
- ◆ Élimination des droits de douane sur une période de 5 à 10 ans pour les papiers de première transformation et de 10 ans pour le papier transformé.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics de fournitures, notamment aux marchés publics portant sur les produits du bâtiment et les produits du papier.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Les possibilités offertes aux exportateurs canadiens vont s'améliorer. Le Canada fournit déjà 10 p. 100 des importations mexicaines de produits du bois et du papier, importations qui atteignent 1 milliard de dollars.
- ◆ Grâce à l'élimination progressive des droits, les exportateurs canadiens détiendront un avantage concurrentiel sur les fournisseurs des autres pays, en particulier pour ce qui est de la pâte, du papier journal, des papiers fins et du papier hygiénique.
- ◆ Les feuilles de contre-plaqué et les placages sont d'importants articles d'exportation pour le Canada, et la demande mexicaine pour ces produits du bois convertis devrait croître de 11 p. 100 par an.
- ◆ Les besoins du Mexique en pâte augmenteront d'environ 50 p. 100 au cours des dix prochaines années.

L'ALENA ET LE SECTEUR DES ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie emploie 84 400 personnes.
- ◆ La production totale est évaluée à 10 milliards de dollars par année.
- ◆ En 1991, le Canada a exporté des équipements industriels pour une valeur de 2,6 milliards de dollars.
- ◆ Les principales exportations sont les équipements destinés au secteur primaire et au secteur du bâtiment, les équipements de filtrage et d'épuration, les tracteurs, les équipements servant au traitement du caoutchouc et du plastique et les moules.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits de douane mexicains et canadiens au cours d'une période de 10 ans pour tous les équipements industriels.
- ◆ Élimination rapide des droits de douane mexicains sur les équipements de filtrage et d'épuration.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur la machinerie servant au traitement du plastique, la machinerie servant à l'emballage et à l'empaquetage, la machinerie servant à fabriquer le papier et le carton, les appareils de pesage, les équipements de manutention des matériaux et les tracteurs - tous des secteurs d'intérêt pour les exportateurs canadiens.
- ◆ Règles d'origine plus claires et plus précises, ce qui réduira la portée de conflits.
- ◆ Prolongation de deux ans du remboursement des droits de douane au-delà de l'expiration en 1994 prévue dans l'ALE. Cette mesure sera remplacée en 1996 par un système permanent de remboursement des droits qui réduira les coûts de revient des manufacturiers canadiens qui paieront encore des droits sur des biens entrant dans des pays non signataires de l'ALENA.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics américains pour les entreprises fabriquant des équipements industriels, y compris les marchés de la Rural Electrification Administration et du U.S. Army Corps of Engineers.
- ◆ Les entreprises canadiennes auront pour la première fois accès concurrentiel aux marchés de PEMEX, la société pétrolière nationale, et de CFE, la société d'électricité du Mexique.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le Mexique a toujours importé beaucoup d'équipements industriels. Les équipements industriels canadiens sont bien acceptés au Mexique. La foire commerciale tenue en janvier 1992 à Monterrey a remporté un grand succès, et plus de 200 exposants canadiens y ont participé. Les possibilités offertes aux entreprises canadiennes devraient s'accroître avec l'ALENA.
- ◆ La modernisation et l'expansion des industries mexicaines offriront de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens d'équipements industriels.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En 1990, le marché mexicain des produits industriels a dépassé 6 milliards de dollars.
- ◆ Le Mexique importe pour 3,9 milliards de dollars d'équipements industriels.
- ◆ Dans l'ensemble, le marché mexicain des produits industriels devrait croître de 35 p. 100 au cours des cinq prochaines années.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Machines pour l'industrie des pâtes et papiers
- ◆ Équipements d'injection et d'extrusion des plastiques
- ◆ Équipements de moulage par soufflage
- ◆ Moules pour caoutchouc et plastiques
- ◆ Tracteurs, niveleuses et chargeuses
- ◆ Équipements d'exploitation minière

QUESTIONS COURANTES

Le Mexique offrira-t-il un meilleur accès à son marché pour les équipements canadiens d'exploitation du pétrole et du gaz?

Le Mexique applique certaines restrictions à l'investissement dans le secteur de l'énergie, mais il s'est engagé à accroître l'accès à son marché pour les équipements industriels d'exploitation du pétrole et du gaz. Les entreprises canadiennes d'approvisionnement et de maintenance des gisements pétrolifères sont de première classe et elles ont beaucoup à offrir au marché mexicain.

En juillet 1991, la Société canadienne pour l'expansion des exportations a consenti une ligne de crédit à la PEMEX, et nous croyons que cela encouragera cette entreprise à acheter des équipements canadiens. Un plan visant la restructuration de la PEMEX en un consortium de sept entreprises a été proposé. Il en résultera un accroissement des possibilités offertes aux fournisseurs canadiens d'équipements et de services.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Dans le secteur des technologies de l'information, le Mexique a importé l'an dernier pour 10,62 milliards de dollars de produits.
- ◆ Le gouvernement et le secteur privé du Mexique sont résolus à moderniser l'infrastructure mexicaine, afin que ce pays puisse disposer d'une capacité de fabrication plus sophistiquée et qu'il améliore sa situation économique.
- ◆ Dans l'ensemble, le marché mexicain des technologies importées devrait pouvoir afficher une croissance de 20 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années.
- ◆ Les importations mexicaines actuelles sont diversifiées : récepteurs de télévision, moniteurs vidéos, projecteurs, équipements de télécommunications et pièces, appareils d'entrée et de sortie des données.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Machine de traitement des données, accessoires et pièces
- ◆ Équipements de télécommunications et pièces
- ◆ Circuits imprimés
- ◆ Tubes à rayons cathodiques pour ordinateurs et téléviseurs couleurs
- ◆ Terminaux de points de vente

QUESTIONS COURANTES

En quoi les entreprises canadiennes de montage d'ordinateurs seront-elles touchées par les règles d'origine de l'ALENA?

Les règles d'origine applicables aux ordinateurs permettront à notre industrie de mieux s'intégrer dans une grande économie nord-américaine, tout en préservant sa compétitivité globale. Les intérêts de notre industrie seront favorisés par le fait que les trois pays se sont entendus pour harmoniser leurs tarifs extérieurs d'ici à 10 ans, ce qui rendra inutiles les règles d'origine. Notre industrie des ordinateurs est tout à fait favorable à cette mesure.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie emploie directement plus de 160 000 personnes, et elle est l'un des secteurs de l'économie canadienne dont la croissance est la plus rapide.
- ◆ L'industrie opère surtout en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique.
- ◆ En 1991, les exportations canadiennes de technologies de l'information vers tous les pays ont atteint 10 milliards de dollars.
- ◆ Les principales exportations canadiennes sont les machines de traitement des données, les accessoires et les pièces, les circuits imprimés, les équipements de télécommunications, les tubes à rayons cathodiques pour téléviseurs couleurs et les moniteurs vidéos d'ordinateurs.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits de douane mexicains et canadiens sur une période de 10 ans pour les produits des technologies de l'information.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane pour les tubes de téléviseurs et d'ordinateurs et pour la plupart des équipements de télécommunication. Pour les appareils centraux de commutation centrale et les combinés téléphoniques, les droits seront éliminés progressivement sur une période de cinq ans. Élimination progressive, également sur cinq ans, pour les cartes à circuits imprimés et les téléviseurs.
- ◆ Élimination rapide des droits de douane sur les appareils de transmission.
- ◆ Toutes les parties s'engagent à appliquer, dans les 10 ans, des droits de douane identiques pour les ordinateurs, les équipements micro-électroniques et les équipements connexes originaires de pays autres que les pays de l'ALENA.
- ◆ Maintien de la protection des réseaux et services de télécommunications de base. Élimination des barrières commerciales mexicaines sur les services améliorés de télécommunications et d'ordinateurs à compter de juillet 1995.
- ◆ Meilleur accès à une gamme de marchés publics mexicains et américains pour de l'équipement de haute technologie.
- ◆ Règles d'origine plus claires et plus précises, ce qui réduira la portée des conflits.
- ◆ Prolongation de deux ans du remboursement des droits au-delà de l'expiration en 1994 prévue dans l'ALE. Cette mesure sera remplacée en 1996 par un système permanent de remboursement des droits qui réduira les coûts de revient pour les manufacturiers canadiens qui paieront encore des droits sur des biens entrant dans des pays non signataires de l'ALENA.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le Mexique compte sur les technologies importées pour satisfaire les besoins croissants de ses industries en produits et composants de pointe.
- ◆ La libéralisation et la privatisation du secteur des télécommunications entraînera une demande pour des équipements et des services plus sophistiqués, et il en résultera des possibilités accrues pour les exportateurs canadiens.
- ◆ Les autres produits canadiens susceptibles d'intéresser le Mexique sont les composants électroniques et les logiciels pour micro-ordinateurs.

L'ALENA ET LE SECTEUR DES LOISIRS, LE SECTEUR MÉNAGER ET LE SECTEUR DES PRODUITS POUR SOINS DE SANTÉ

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Les exportations canadiennes totales se sont chiffrées en 1991 à 3,7 milliards de dollars.
- ◆ Les exportations sont les suivantes : équipements médicaux, bandes et enregistrements sonores, journaux, magazines et périodiques, bateaux et embarcations, meubles, livres et pièces et articles de sport et de camping.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits de douane mexicains et canadiens dans les 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains pour la plupart des équipements médicaux et sanitaires. Élimination progressive sur cinq ans pour la plupart des articles de sport.
- ◆ Élimination progressive, sur 10 ans, des droits de douane canadiens pour la plupart des meubles, jouets, balais, brosses et cosmétiques.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane canadiens pour de nombreux produits non fabriqués au Canada, tels que les grille-pain et les sèche-cheveux.
- ◆ Règles d'origine plus claires et plus précises, ce qui réduira la portée des conflits.
- ◆ Le Canada conserve le droit de maintenir des normes élevées en matière de santé et de sécurité.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le marché mexicain nouvellement ouvert pour ces industries englobe une diversité de catégories de produits qui présentent un intérêt pour le Canada.
- ◆ La jeune population urbaine du Mexique est en croissance; ses revenus augmentent grâce à l'amélioration des conditions économiques, et elle a une préférence marquée pour les produits importés.
- ◆ L'élimination des restrictions à l'importation et l'image favorable des produits importés, qu'il s'agisse de biens de consommation ou de biens d'équipement ménager, offriront de nouvelles possibilités aux entreprises canadiennes.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En 1991, le Mexique a importé pour 6,3 milliards de dollars de produits destinés aux loisirs, ainsi que d'équipement ménager et de soins de santé.
- ◆ Le potentiel de croissance est considérable, étant donné la forte proportion des jeunes dans la population urbaine du Mexique (population : 85 millions d'habitants, dont 70 p. 100 ont moins de 30 ans).
- ◆ On pense que le marché des produits de ce secteur augmentera de plus de 50 p. 100 au cours des cinq prochaines années.
- ◆ Le Mexique importe un large éventail de biens de consommation, notamment des livres, des magazines, des bandes magnétiques, des jeux vidéo, des journaux et autres périodiques et revues, des parfums, des cosmétiques et des jouets motorisés. Nombre de ces produits sont prometteurs pour les exportateurs canadiens.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Pellicules photographiques et cinématographiques
- ◆ Produits destinés à l'hygiène personnelle
- ◆ Fournitures de bureau (enveloppes, agendas, carnets d'adresses, annuaires, classeurs, chemises, couvertures de dossiers)
- ◆ Équipements médicaux et hospitaliers

QUESTIONS COURANTES

Le Canada est reconnu pour la qualité élevée d'un grand nombre de ses produits de consommation et de ses produits pour soins de santé. Est-il possible que les normes techniques élevées du Canada viennent à tomber au niveau de celles du Mexique?

Non. Au contraire, l'ALENA garantit le droit de chaque pays de préserver ses normes et réglementations techniques existantes et d'en adopter de nouvelles qui soient plus rigoureuses que les normes internationales. L'harmonisation des normes ne suppose pas qu'il faille accepter le plus bas commun dénominateur ou la solution médiane. Le chapitre de l'ALENA sur les normes prévoit la coopération des trois pays à la protection de la vie humaine, animale et végétale, ainsi qu'à la protection de l'environnement, et il fournit au Mexique l'occasion d'élever ses propres normes.

L'ALENA profitera-t-il aux consommateurs canadiens?

Oui, la suppression des droits de douane réduira les coûts non seulement pour les consommateurs canadiens, mais également pour les fabricants canadiens.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En 1990, le marché mexicain des textiles, des vêtements, du cuir et de la chaussure a atteint un total de 10,5 milliards de dollars.
- ◆ Le Mexique importe actuellement pour 1,4 milliard de dollars de produits de ce genre.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Vêtements haut de gamme pour hommes et femmes
- ◆ Vêtements de travail
- ◆ Textiles industriels et géotextiles
- ◆ Textiles pour l'industrie automobile
- ◆ Étoffes

QUESTIONS COURANTES

Les activités de fabrication des textiles et des vêtements dans les maquiladoras seront-elles préjudiciables aux travailleurs de nos propres industries?

Nous sommes confiants dans la capacité de notre industrie de soutenir la concurrence. L'industrie mexicaine du vêtement produit des articles bon marché et de qualité moindre, tandis que l'industrie canadienne fabrique de plus en plus des vêtements de qualité supérieure et de haute couture. Le Canada a également l'avantage de disposer d'un équipement et d'une technologie de pointe.

En éliminant les droits de douane sur une période de 10 ans, nous donnerons à nos fabricants de vêtements le temps de s'adapter. En 1990, les importations canadiennes de vêtements en provenance du Mexique, notamment des maquiladoras, représentaient seulement 0,5 p. 100 de nos importations totales de vêtements.

L'ALENA ET LES INDUSTRIES DU TEXTILE, DU VÊTEMENT, DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Ces industries emploient directement plus de 178 000 personnes.
- ◆ Le Canada est concurrentiel sur les marchés mondiaux dans les domaines suivants : vêtements haute couture, vêtements de dessus, chaussures de travail et de sécurité, variétés de fibres, de filés, de tissus et de textiles industriels.
- ◆ Ces industries sont importantes pour l'Ontario, le Québec et le Manitoba, ainsi que pour la Colombie-Britannique et la Nouvelle-Écosse.
- ◆ En 1991, les exportations canadiennes totales de textiles, de vêtements, de cuirs et de chaussures vers tous les pays se sont chiffrées à 1,9 milliard de dollars. Les principales exportations sont les peaux de vache, les accessoires en peaux de fourrure, les peaux de fourrure de vison, les fibres synthétiques, les habits en laine et la toile à pneus.
- ◆ Plus de 80 p. 100 des exportations canadiennes de vêtements sont destinées au marché américain.
- ◆ Depuis l'Accord de libre-échange (ALE), les exportations de vêtements vers les États-Unis ont augmenté de 60 p. 100, les exportations de tissus de 15 p. 100, les exportations de filés ont plus que doublé et les exportations de fibres ont augmenté de 50 p. 100.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination progressive des droits de douane sur 10 ans pour la plupart des vêtements, chaussures et articles de cuir.
- ◆ Élimination progressive sur huit ans pour la plupart des produits textiles.
- ◆ Les changements apportés aux règles d'origine pour les vêtements et certains textiles sont compensés par des contingents tarifaires plus élevés, ce qui permettra d'appliquer des tarifs préférentiels aux produits qui ne répondent pas aux règles.
- ◆ Ces contingents spéciaux sont aujourd'hui permanents et sont sujets à des taux annuels de croissance.
- ◆ Prolongation de deux ans du remboursement des droits au-delà de l'expiration en 1994 prévue dans l'ALE. Cette mesure sera remplacée en 1996 par un système permanent de remboursement des droits qui réduira les coûts de revient pour les manufacturiers canadiens qui paieront encore des droits sur des biens entrant dans des pays non signataires de l'ALENA.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Accroissement des contingents d'exportation vers les États-Unis pour les vêtements et les produits textiles; dans certains cas, les contingents prévus par l'ALE font plus que doubler.
- ◆ Période d'adaptation de 10 ans pour les industries canadiennes du vêtement et de la chaussure.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES SERVICES DE TRANSPORT

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie canadienne du camionnage emploie environ 130 000 personnes, et son chiffre d'affaires dépasse 10 milliards de dollars. L'industrie transporte environ les deux tiers de tous les produits échangés entre le Canada et les États-Unis.
- ◆ L'industrie du rail emploie 63 000 travailleurs, et elle accapare plus de 90 p. 100 des revenus de transport au Canada.
- ◆ L'industrie maritime emploie 26 000 personnes, et son chiffre d'affaires totalise 62 milliards de dollars.
- ◆ Les activités aériennes spécialisées pratiquées au Canada sont le levage du bois par hélicoptère, les levés topographiques et la cartographie, la lutte contre les incendies, la pulvérisation, la gestion des forêts, les excursions et l'entraînement au pilotage, et elles génèrent un chiffre d'affaires total d'environ 300 millions de dollars.
- ◆ L'industrie du transport routier de passagers emploie 4 200 personnes. Elle dessert environ 3 000 localités au Canada. Le nolisage et les voyages organisés représentent environ 15 p. 100 de cette industrie.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Possibilités accrues pour le Canada d'offrir des services de camionnage et des voyages organisés vers le Mexique.
- ◆ Règles d'immigration plus précises pour les fournisseurs de services de transport internationaux.
- ◆ Suppression graduelle, sur une période de dix ans, de toutes les restrictions mexicaines sur la participation étrangère au capital des entreprises de camionnage exerçant des activités internationales.
- ◆ Engagement d'harmoniser les normes d'exploitation et de sécurité.
- ◆ Engagement de renforcer les normes touchant l'environnement et la sécurité.
- ◆ Libéralisation trilatérale du commerce des services aériens spécialisés.
- ◆ Engagement du Canada et du Mexique de maintenir la relative ouverture de leurs services de transport maritime international.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Plus grande facilité d'expédition des produits par voie terrestre en Amérique du Nord.
- ◆ Élimination graduelle des restrictions mexicaines sur l'investissement, ce qui donnera aux transporteurs canadiens le temps nécessaire pour élaborer des stratégies à long terme, par exemple pour élargir leurs parcs de véhicules et leurs circuits à travers le continent.
- ◆ Les entreprises canadiennes jouissent des mêmes possibilités concurrentielles que leurs homologues américaines et mexicaines.
- ◆ Les camionneurs canadiens pourront transporter des produits vers les États-Unis, remplir leurs véhicules à destination du Mexique, et faire le voyage de retour en livrant des marchandises aux États-Unis et au Canada.
- ◆ Règles plus précises en ce qui concerne les réparations faites sur les navires américains par des chantiers navals canadiens.
- ◆ Les normes canadiennes d'exploitation et de sécurité sont maintenues.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ La réglementation intérieure mexicaine sur le transport terrestre a été considérablement assouplie en janvier 1990, ce qui favorisera une concurrence accrue et une amélioration des services de transport à l'intérieur du Mexique.
- ◆ La publication intitulée **Services de transport entre le Canada et le Mexique** peut être obtenue auprès de la Direction des communications et des services de transport, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Cette publication explique les besoins de distribution et de transport des entreprises canadiennes qui exportent vers le Mexique. On peut l'obtenir en composant le numéro (613)995-7554.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Services aériens spécialisés (cartographie et levés topographiques aériens)
- ◆ Meilleur accès au marché mexicain pour l'industrie du camionnage et pour les compagnies d'autocars offrant des voyages organisés.

QUESTIONS COURANTES

Cela veut-il dire que les camionneurs mexicains et américains peuvent faire concurrence aux Canadiens sur les routes canadiennes?

Non. L'ALENA prévoit le libre accès dans la zone de libre-échange pour le transport international, mais les transporteurs nationaux de chaque pays conservent le droit exclusif de transporter des marchandises d'un point à un autre de leur pays d'origine.

Les nouvelles règles relatives au transport international causeront-elles des difficultés à l'industrie canadienne du camionnage?

Non, parce que le Canada applique à l'heure actuelle un régime ouvert tant à l'égard du Mexique qu'à l'égard des États-Unis. Le Canada n'aura donc pas à adopter de nouveaux règlements, contrairement au Mexique et aux États-Unis, qui tous deux devront modifier leurs régimes respectifs.

Que dit l'ALENA sur le transport aérien?

L'ALENA ne traite que des services aériens spécialisés, tels que la cartographie aérienne et les services de réparation d'avions. Il ne traite pas du transport de passagers ou de marchandises. Le Canada a entamé avec les États-Unis des négociations distinctes "Cieux ouverts" sur les services aériens transfrontières.

Les États-Unis ont-ils accepté d'ouvrir leur secteur du transport maritime? Avons-nous obtenu des résultats?

Non. Le Canada a tout fait pour que soit ouvert le secteur du transport maritime. Les États-Unis s'y sont opposés. Cependant, malgré la position américaine, le Canada a conclu dans ce domaine un accord avec le Mexique qui exclut les États-Unis.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Dans ce secteur, le Mexique importe actuellement des produits qui totalisent 130 millions de dollars.
- ◆ On croit que les importations mexicaines d'équipements de transport urbain et de transport ferroviaire feront un bond de 10 à 18 p. 100 au cours des cinq prochaines années, ce qui est très prometteur pour les entreprises canadiennes.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Équipements ferroviaires urbains
- ◆ Locomotives diesel - électriques
- ◆ Pièces de locomotives
- ◆ Matériel roulant et pièces
- ◆ Rails d'acier
- ◆ Autobus

QUESTIONS COURANTES

L'ALENA augmentera-t-il l'aptitude du Canada à vendre des équipements ferroviaires sur le marché mexicain?

En raison de la croissance considérable de la population urbaine dans toutes les grandes agglomérations du Mexique, il est de plus en plus nécessaire d'offrir des services de transport urbain fiables et respectueux de l'environnement. À l'heure actuelle, les moyens du Mexique dans ce domaine ne sont pas considérables. Les besoins du Mexique en rails d'acier, en locomotives et pièces, en matériel roulant et en équipements ferroviaires augmentent constamment, et il s'agit là de produits que le Canada est en mesure de fournir. L'élimination immédiate des droits sur les autorails urbains et sur la plupart des équipements ferroviaires permettront aux entreprises canadiennes d'exporter plus facilement vers le Mexique. Certaines entreprises canadiennes d'équipements ferroviaires ont déjà ouvert des bureaux au Mexique, afin de tirer parti des possibilités offertes, et la société Bombardier a récemment acheté le plus gros fabricant d'équipements ferroviaires.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES ÉQUIPEMENTS FERROVIAIRES ET DES ÉQUIPEMENTS DE TRANSPORT URBAIN

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'emploi total dans ce secteur industriel est de 8 000 personnes.
- ◆ En 1991, le Canada a exporté pour 536 millions de dollars d'équipements ferroviaires et d'équipements de transport urbain.
- ◆ Les principales exportations du Canada dans ce domaine sont les suivantes : autobus, locomotives et pièces, équipements ferroviaires urbains et matériel roulant ferroviaire.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits de douane mexicains et canadiens dans les dix ans pour tous les équipements ferroviaires et équipements de transport urbain.
- ◆ Intégration du marché nord-américain pour les équipements de transport urbain et les équipements ferroviaires. Cela procure un avantage sur les fournisseurs européens.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douanes mexicains sur les équipements ferroviaires urbains, les wagons de marchandises, les locomotives et les pièces de matériel roulant, tous des produits qui présentent un intérêt pour les exportateurs canadiens.
- ◆ Liberté pour les autorails de sortir des États-Unis et du Mexique aux endroits les plus commodes, plutôt qu'au point d'entrée uniquement.
- ◆ Prolongation de deux ans du remboursement des droits, au-delà de l'expiration en 1994 prévue dans l'ALE. Cette mesure sera remplacée en 1996 par un système permanent de remboursement des droits qui réduira les coûts de revient des manufacturiers canadiens qui paieront encore des droits sur des biens entrant dans des pays non signataires de l'ALENA.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Les exportateurs canadiens vers le Mexique bénéficieront d'un avantage concurrentiel sur les fournisseurs d'outre-mer.
- ◆ La ville de Mexico a l'intention de consacrer 180 millions de dollars US à la modernisation de son métro. Les fabricants canadiens d'équipements ferroviaires seront intéressés par cette décision, ainsi que par d'autres programmes mexicains de modernisation présentant pour eux un potentiel commercial.
- ◆ Les moyens dont dispose le Mexique dans ce domaine ne sont pas considérables. Si le gouvernement mexicain continue d'investir dans l'infrastructure du pays, des possibilités nouvelles s'offriront aux entreprises canadiennes.

L'ALENA ET LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

AVANTAGES POUR LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur le charbon, le soufre, certains bois et papiers, notamment le bois d'oeuvre résineux, le bois de construction, les moulures de bois mou, les bardeaux, les maisons de rondins préfabriquées, la pâte de bois chimique et certains types de papier journal.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douanes mexicains sur certaines espèces de poissons, notamment le saumon du Pacifique.
- ◆ Maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers.
- ◆ Meilleur accès au marché mexicain pour les producteurs de pommes, de framboises et de bleuets.
- ◆ Mise en place de sauvegardes pour modérer la poussée subite des importations de la plupart des fruits et légumes sensibles.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur la plupart des matériels de télécommunications, et compatibilité des normes dans ce secteur.
- ◆ Amélioration des règles d'origine à l'égard des composants et produits du secteur de la micro-électronique.
- ◆ Engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Reconnaissance du fait que les pays signataires de l'ALENA ne doivent pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer des investissements. Débouchés à l'étranger pour le secteur du matériel et des services de protection environnementale en Colombie-Britannique.
- ◆ Meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels, dont la gestion, le génie, la comptabilité et les services juridiques.
- ◆ Les professions assujetties à la réglementation provinciale seront incitées, mais non forcées de reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires et l'admission en franchise des outils et du matériel qui les accompagnent.
- ◆ Accès aux marchés américain et mexicain pour les services aériens spécialisés dont la cartographie aérienne, l'abattage par hélicoptère et les levés.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics, notamment en ce qui concerne les matériaux de construction, le matériel de télécommunication, les logiciels de pointe et le génie-conseil. Les marchés publics des autorités provinciales et municipales ne sont pas assujettis à l'ALENA.
- ◆ Clarification des règles régissant le radoub des navires américains dans les chantiers navals canadiens.
- ◆ Clarification des règles de conduite des organismes de réglementation de l'énergie, afin de prévenir la discrimination contre les arrangements contractuels qui avantagent nos exportateurs de gaz naturel.
- ◆ Dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, notamment dans le domaine des médicaments, dispositions compatibles avec la décision récente du Canada de prolonger la protection des brevets et avec les propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).
- ◆ Renforcement et amélioration des mécanismes de règlement des différends, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles destinées à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEUR D'EXPORTATIONS

Bois, papier, poisson, métaux de première fusion, produits miniers, produits alimentaires, aluminium, produits chimiques, charbon, matériel électrique et électronique, machinerie, services de consultation et produits pharmaceutiques.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Bois d'oeuvre, placages, contreplaqués, pâte de bois, papier, soufre, charbon, cuivre, aluminium, miel, framboises, bleuets, pommes, saumon, urée, pièces de chaudières génératrices, compresseurs d'air ou de gaz, pompes à vide, chaudières, congélateurs, échangeurs thermiques, matériel d'exploitation minière et agricole et de construction, couveuses (aviculture), congélateurs, chaudières et camions pour l'industrie.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ **Produits et matériel d'exploitation forestière**

L'élimination rapide des droits de douane mexicains sur le bois, la pâte de bois et le papier aidera l'industrie des produits forestiers de la C.-B. à mieux soutenir la concurrence. On s'attend à ce que la demande mexicaine de pâte de bois s'accroisse de près de 50 p. 100 d'ici 10 ans. Le marché mexicain du matériel et des services d'exploitation forestière devrait se chiffrer à 55 millions \$ en 1994. En 1989, 84 p. 100 de la demande y étaient satisfaits par l'importation. Grâce à l'ALENA, les entreprises de Colombie-Britannique pourront améliorer leur part de ce marché.

◆ **Poisson**

Le marché mexicain des poissons et crustacés devrait s'accroître à un rythme annuel moyen de 3,5 p. 100 pour atteindre 1,4 milliard \$ en 1994. L'élimination immédiate des droits sur le saumon du Pacifique frais et congelé ouvrira de nouveaux débouchés aux producteurs de la Colombie-Britannique.

◆ **Matériel et services d'exploitation minière**

On estime que l'ALENA pourrait, simplement en accélérant la croissance économique et la demande de minéraux élémentaires, engendrer une augmentation de 13,2 p. 100 de la production minière mexicaine au cours des 10 années. Les entreprises de Colombie-Britannique pourraient profiter de cette progression.

◆ **Machinerie et technologie industrielles**

On s'attend à ce que le marché mexicain des biens d'équipement s'accroisse au rythme annuel de 8 p. 100 pendant les cinq prochaines années, au fur et à mesure que les fabricants mexicains améliorent leur productivité pour mieux soutenir la concurrence. Les fabricants de Colombie-Britannique seront bien placés pour en profiter.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Produits et sous-produits de l'exploitation pétrolière et gazière tels que le soufre, produits agricoles et alimentaires, produits chimiques, papier, bois, produits miniers, matériel de transport et de télécommunication.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Gaz naturel, produits pétrochimiques et soufre, matériel de télécommunications, chlorure de potassium, sulfate d'ammonium, bois d'oeuvre de résineux, magnésium, matériel de protection environnementale, whisky canadien, blé, orge, avoine, canola, graine à canaris, pois, tourteau de luzerne, huiles végétales, viande de porc et de boeuf, aliments transformés et chevaux.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Matériel et services d'exploitation pétrolière et gazière

La société publique mexicaine Petroleos Mexicanos manifesterà une plus grande ouverture à l'égard de la participation étrangère aux marchés de services et de forage. La Société pour l'expansion des exportations met des programmes de financement à la disposition des fournisseurs canadiens désireux de profiter de ces occasions, ce qui pourrait être le cas d'un certain nombre de sociétés albertaines.

◆ Produits agricoles et alimentaires

On s'attend à ce que la demande mexicaine d'importations agro-alimentaires s'accroisse de 30 à 40 p. 100 par année. Des débouchés intéressants devraient s'ouvrir dans ce pays, notamment pour le blé, l'orge, le canola, les cultures spécialisées, les viandes rouges et les animaux d'élevage. La hausse du niveau de vie, au Mexique, devrait s'accompagner d'une augmentation des importations de denrées en vrac et de produits alimentaires spécialisés. L'industrie albertaine de la transformation des aliments peut s'attendre à profiter de l'élimination des droits de douane.

◆ Industrie des télécommunications

La remise de la TELMEX au secteur privé et la libéralisation de l'ensemble du marché des communications et de l'informatique devraient avoir un effet positif sur la demande mexicaine de matériel de télécommunication. On s'attend à ce que les ventes s'y accroissent de 42 p. 100 d'ici l'an 2000. L'amélioration des règles d'origine pour les produits de télécommunication jouera en faveur des entreprises de ce secteur.

◆ Technologie de pointe et lutte contre la pollution

L'Alberta a vu naître un groupe dynamique de petites entreprises qui fabriquent une large gamme de produits allant des valves cardiaques au matériel de surveillance et de prévention de la pollution. De petite taille et hautement spécialisées, ces entreprises sont particulièrement en mesure d'offrir des produits innovateurs au marché mexicain et de profiter de l'élimination progressive des droits de douane.

L'ALENA ET L'ALBERTA

AVANTAGES POUR L'ALBERTA

- ◆ Clarification des règles de conduite des organismes de réglementation de l'énergie, afin de prévenir la discrimination contre les arrangements contractuels qui avantagent nos exportateurs de gaz naturel.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur plusieurs types d'équipements industriels que désire exporter l'Alberta, notamment les pompes volumétriques pour puits et les appareils de filtration et de purification.
- ◆ Élimination sur cinq ans des droits mexicains sur la plupart des équipements pour champs pétrolifères.
- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur la plupart des matériels de télécommunications; compatibilité prochaine des normes dans ce secteur.
- ◆ Maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Pour le sucre, le Canada alignera ses droits de douane sur ceux du Mexique.
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation qu'exige le Mexique à l'égard du blé et élimination progressive des droits sur 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation qu'exige le Mexique à l'égard de l'orge; accès immédiat, en franchise de droits, pour certaines quantités de cette céréale; accès libre après 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les pois secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle, le sarrasin ainsi que sur les chevaux. Meilleur accès au marché mexicain pour les produits du porc et du canola; accès libre après 10 ans.
- ◆ Meilleur accès au marché mexicain pour les services liés à l'exploitation pétrolière et gazière.
- ◆ Accès aux marchés américain et mexicain pour les services aériens spécialisés dont la cartographie aérienne et les levés.
- ◆ Meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels dont la gestion, le génie, la comptabilité et les services juridiques.
- ◆ Les professions assujetties à la réglementation provinciale seront incitées, mais non forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires, et admission en franchise des outils et du matériel qui les accompagnent.
- ◆ Dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, notamment dans le domaine des médicaments, dispositions compatibles avec la récente décision du Canada de prolonger la protection des brevets et avec les propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).
- ◆ Engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Reconnaissance du fait que les pays signataires de l'ALENA ne doivent pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer des investissements. Débouchés à l'étranger pour le secteur albertain du matériel et des services de protection environnementale.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics, notamment en ce qui concerne le matériel d'exploitation pétrolière et gazière, les contrats de forage, d'exploration et de production, les services professionnels, le génie-conseil, les services d'architecture et le matériel de télécommunication. Les marchés publics des autorités provinciales et municipales ne sont pas assujettis à l'ALENA.
- ◆ Renforcement et amélioration des mécanismes de règlement des différends, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

L'ALENA ET LA SASKATCHEWAN

AVANTAGES POUR LA SASKATCHEWAN

- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les engrais potassiques et autres, la pâte de bois chimique, quelques produits du papier, la plupart des machines agricoles, un grand nombre de machines industrielles et certains équipements et machines électriques - produits qui intéressent les exportateurs de la Saskatchewan.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur la plupart du matériel de télécommunications et la compatibilité future des normes dans ce domaine.
- ◆ Le maintien des contingents d'importations d'oeufs, de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les pois secs, certains haricots secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle et le sarrasin.
- ◆ L'élimination immédiate des licences d'importation exigées par le Mexique pour le blé, et la suppression progressive des droits de douane sur 10 ans.
- ◆ L'élimination immédiate de la licence d'importation exigée par le Mexique pour l'orge; l'exemption immédiate de droits pour certaines quantités d'orge avec libre après de 10 ans.
- ◆ De meilleures conditions d'accès pour le porc et le libre accès après 10 ans.
- ◆ Un ferme engagement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les pays membres de l'ALENA sont d'accord pour ne pas assouplir leurs normes environnementales afin d'attirer les investissements.
- ◆ Un meilleur accès au marché mexicain des services professionnels, un marché en expansion. Les professions soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais pas contraintes, à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Des règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires et l'exemption de droits pour les outils et le matériel qui les accompagnent.
- ◆ Un meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de biens et de services et les entrepreneurs en construction. Les marchés publics provinciaux et municipaux ne sont pas touchés par l'ALENA.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends sont renforcés et améliorés, y compris les dispositions institutionnelles destinées à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Les produits agricoles et alimentaires, les produits miniers, les engrais, le pétrole, les machines agricoles et l'équipement d'exploitation des ressources.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Le blé, l'orge, l'avoine, le millet, les graines à canari, les pois, les lentilles, la farine de luzerne, le miel, les huiles végétales, le porc, le boeuf, le lait en poudre, la potasse, le chlorure de potassium et le sulfate, le matériel et les câbles de télécommunications, le matériel de construction, le matériel agricole et les circuits imprimés.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Potasse

Ces quatre dernières années, la Saskatchewan a exporté en moyenne pour plus de 5 millions de \$ potasse par an. Aux termes de l'ALENA, les droits de douane mexicains seront immédiatement supprimés, ce qui permettra à la province d'exporter davantage dans ce secteur.

◆ Industries agricoles

La Saskatchewan a toujours été le plus gros exportateur canadien de blé et de canola au Mexique. On évalue à au moins 100 millions \$ le marché mexicain pour ces produits. Des entreprises comme Newfield Seeds et Naber Seeds Inc. s'efforcent actuellement d'augmenter leurs parts de marché au Mexique. Grâce à l'élimination immédiate des droits de douane sur les pois secs, certains haricots secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle et le sarrasin, et à la conversion immédiate des licences d'importation exigées par le Mexique pour le blé en un droit modique, les entreprises de la Saskatchewan accèderont plus facilement au marché mexicain et bénéficieront d'un certain avantage face à la concurrence.

◆ Matériel agricole

L'élimination progressive mais rapide des droits de douane mexicains se traduira par un meilleur accès et par un avantage concurrentiel pour les fabricants de matériel agricole de la Saskatchewan.

◆ Métaux ferreux et non ferreux

En tout, le Mexique importe pour près de 2 milliards \$ de métaux ferreux et non ferreux par an. Au cours des cinq prochaines années, ces importations devraient connaître une progression annuelle de 14 p. 100. La Saskatchewan pourrait exporter davantage de produits de l'acier au Mexique.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Produits agricoles et alimentaires, matériel de transport, métaux de première fusion, machinerie, pâte, papier et bois.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Blé, orge, seigle, millet, graine à canaris, pois secs, lentilles, pommes de terre, huiles végétales, viande de porc et de bœuf, pièces pour automobiles, autocars à moteur diesel, nickel, cuivre, fils, matériel d'exploitation minière, matériel de construction et matériel agricole, papier, bois d'oeuvre et circuits imprimés.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ **Produits agricoles et alimentaires**

L'élimination des droits ou des licences d'importation à l'égard du blé, de l'orge, du canola, des pois secs, des haricots secs et de la viande de porc entraînera une hausse des débouchés s'offrant aux exportateurs manitobains. Un certain nombre de producteurs du Manitoba dans ce secteur sont déjà présents dans le marché mexicain (par exemple, la société Northern Sales Co. y exporte des céréales, et XCAN Grain Ltd. est présente dans le marché du blé et du canola). Des sauvegardes spéciales pour les fruits et légumes sensibles permettront aux producteurs du Manitoba de s'adapter aux transformations du marché.

◆ **Produits forestiers**

On s'attend à ce que la demande mexicaine de pâte de bois augmente d'environ 50 p. 100 au cours des 10 prochaines années. Durant cette même période, les droits qu'impose le Mexique sur le bois, la pâte de bois et le papier seront éliminés. Le secteur des pâtes et papiers au Manitoba pourra bénéficier de cette augmentation de la demande et tirer profit de nouveaux débouchés.

◆ **Matériel et services de transport**

On s'attend à ce que le marché mexicain du matériel ferroviaire et de transport en commun importé enregistre une hausse de 10 à 18 p. 100 au cours des cinq prochaines années. Un marché nord-américain intégré donnera un avantage aux entreprises manitobaines par rapport aux fournisseurs de pays tiers. Parmi les sociétés spécialisées dans le transport en commun, New Flyer Industries, de Winnipeg, est déjà présente sur le marché mexicain. L'Accord permettra un meilleur accès au marché mexicain pour les fournisseurs de services de camionnage.

L'ALENA ET LE MANITOBA

AVANTAGES POUR LE MANITOBA

- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation qu'exige le Mexique à l'égard du blé, et élimination graduelle des droits sur 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation qu'exige le Mexique à l'égard de l'orge; accès immédiat en franchise pour certaines quantités de cette céréale, et accès libre après 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur les pois secs, certaines variétés de haricots secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle et le sarrasin.
- ◆ Maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers dont l'offre est réglementée.
- ◆ Pour le sucre, le Canada appliquera les mêmes droits que le Mexique.
- ◆ Sauvegardes destinées à modérer la poussée subite des importations de la plupart des fruits et légumes sensibles.
- ◆ Augmentation des débouchés mexicains pour les oléagineuses et le porc; accès libre après 10 ans.
- ◆ Élimination rapide des droits mexicains sur la plupart des équipements agricoles, et élimination immédiate des droits sur les tracteurs, les appareils médicaux, la machinerie et le matériel industriel et électrique et certains produits forestiers; l'exportation de ces produits intéresse particulièrement le Manitoba.
- ◆ Inclusion du transport terrestre (camionnage) et des services aériens spécialisés tels la cartographie et les levés aériens.
- ◆ Hausses des contingents de vêtements qui donneront un accès privilégié au marché américain pour les produits canadiens qui ne satisfont pas aux nouvelles règles d'origine.
- ◆ Élimination sur 10 ans des droits sur les vêtements importés du Mexique; élimination sur 8 ans pour les textiles.
- ◆ Dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, notamment dans le domaine des médicaments, dispositions compatibles avec la décision récente du Canada de prolonger la protection des brevets et avec les propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).
- ◆ Engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Reconnaissance du fait que les pays signataires de l'ALENA ne doivent pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer des investissements.
- ◆ Amélioration des règles d'origine à l'égard de nombreux produits, réduisant les possibilités de différends.
- ◆ Meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels. Les professions assujetties à la réglementation provinciale seront incitées, mais non forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires, et admission en franchise des outils et du matériel qui les accompagnent.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de biens et de services, et les entrepreneurs en construction et les matériaux de construction. Les marchés publics des autorités provinciales et municipales ne sont pas assujettis à l'ALENA.
- ◆ Renforcement et amélioration des mécanismes de règlement des différends, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles destinées à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

L'ALENA ET L'ONTARIO

AVANTAGES POUR L'ONTARIO

- ◆ L'élimination sur cinq ans des droits de douane mexicains sur des exportations clés de l'Ontario, dont la plupart des pièces d'automobile, le nickel et ses produits, le bois d'érable et de hêtre, la pâte de bois et divers machines et matériels industriels, électriques et de télécommunications.
- ◆ Des règles d'origine claires et plus précises, notamment en ce qui concerne le calcul de la teneur nord-américaine des automobiles et des pièces d'automobile, et pour le matériel de télécommunication, le matériel électrique et industriel, les ordinateurs et autres matériels de pointe.
- ◆ Le Pacte canado-américain de l'automobile reste inchangé.
- ◆ La prorogation du drawback des droits de douane pour deux ans après 1994, date d'expiration prévue dans l'ALE. En 1996, les drawback seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants canadiens tenus d'acquitter les droits sur leurs exportations dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur tout le matériel de télécommunication à l'exception d'une période d'élimination de cinq ans pour les appareils centraux de commutation et les téléphones. La compatibilité future des normes de télécommunications et l'ouverture du marché mexicain pour les services de télécommunications améliorés.
- ◆ L'inclusion des transports terrestres (camionnage) et des services aériens spécialisés, tels que les levés cartographiques et topographiques aériens.
- ◆ Un meilleur accès aux établissements financiers et aux services d'experts-conseils sur un marché mexicain en expansion.
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels, y compris la gestion, l'ingénierie, la comptabilité et le droit.
- ◆ Les professions soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais non contraintes, à reconnaître les titres professionnels des autres pays membres de l'ALENA.
- ◆ Des règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires et l'exemption de droits pour les outils et le matériel qui les accompagnent.
- ◆ Un ferme attachement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les pays membres de l'ALENA conviennent de ne pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer les investissements. Des débouchés pour les biens et services environnementaux de la province.
- ◆ Le maintien des contingents d'importations d'oeufs, de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Un meilleur accès au marché mexicain des produits agricoles, y compris les aliments transformés, le porc, le maïs congelé et le tabac.
- ◆ Des mesures de sauvegarde visant à modérer la poussée subite des importations de fruits et de légumes pouvant être affectés par les importations.
- ◆ Des relèvements des contingents de vêtements et de textiles qui donnent aux marchandises canadiennes ne répondant pas aux nouvelles règles d'origine un accès préférentiel au marché américain.
- ◆ L'élimination sur dix ans des droits de douane frappant les importations de vêtements en provenance du Mexique; élimination sur huit ans pour les textiles.
- ◆ Des dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, y compris dans le domaine pharmaceutique, dispositions compatibles avec la décision récente du Canada de prolonger la protection des brevets et avec les propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).
- ◆ Un meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de toute une gamme de produits industriels et de haute technologie, les services professionnels et commerciaux, la construction et les matériaux de construction. Les entrepreneurs canadiens auront pour la première fois accès aux marchés de l'U.S. Army Corps of Engineers pour des contrats de construction représentant 8,9 milliards de dollars par année. Les marchés publics provinciaux et municipaux ne sont pas touchés par l'ALENA.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends sont renforcés et améliorés, y compris les dispositions institutionnelles destinées à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Les matériels de transport, les métaux de première fusion et les métaux ouvrés, les machines et le matériel électriques, les produits électroniques, les produits chimiques industriels, les produits alimentaires, le bois et le papier, les produits de l'aérospatiale, les produits pharmaceutiques, les conseils en ingénierie, les services financiers et les services en informatique et en télécommunications.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

L'automobile, les pièces d'automobile, les wagons de chemins de fer et pièces connexes, les radio-isotopes, les pompes à béton, les congélateurs, les centrifugeuses, le nickel, l'or, le cuivre, les produits en aluminium, le minerai de fer, le chlore, l'urée, le sulfate d'ammonium, le caoutchouc synthétique, les textiles, le bois débité, le papier, les produits métallurgiques, les câbles, le magnésium, les couveuses (aviculture), le matériel d'exploitation minière, le matériel de construction et le matériel agricole, le porc, le boeuf, le miel, les pois, les lentilles, le tabac, le whisky et la bière canadiens, le millet, les camions et les autobus, les tubes cathodiques pour téléviseurs et le matériel de transmission pour la radio et la télévision.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Automobile

L'ALENA améliore et clarifie l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis (ALE), sans toucher au Pacte canado-américain de l'automobile. De plus, il facilite l'accès au marché mexicain en supprimant les obstacles qui gênent les exportations canadiennes. Le Mexique, dont le marché de l'automobile connaît la croissance la plus rapide du continent, éliminera d'ici à dix ans sa politique protectionniste qui limite l'accès à ce marché pour les véhicules et contraint à investir sur place dans des usines de pièces et de montage. L'expansion du marché mexicain continuant, des débouchés importants se présenteront pour les véhicules et les pièces.

◆ Secteur des télécommunications

Le secteur des télécommunications est l'un des plus grands exportateurs ontariens. La demande mexicaine devrait augmenter suite à la privatisation de TELMEX et à la libéralisation globale des marchés des communications et de l'informatique. Le marché mexicain des produits des télécommunications devrait connaître une croissance de 42 p. 100 d'ici à l'an 2 000. Les entreprises installées en Ontario, telles Northern Telecom et Telesat, sont déjà présentes sur le marché mexicain. Une plus grande libéralisation signifie davantage de débouchés pour elles comme pour d'autres entreprises du même secteur. Grâce à l'ouverture du marché mexicain des services de télécommunications améliorés, les sociétés de services informatiques de l'Ontario auront aussi plus de débouchés à exploiter.

◆ Machines industrielles

Le Mexique a grand besoin d'importer des biens d'équipement, et les produits canadiens y sont bien acceptés. Avec l'élimination sur 5 ans des droits de douane mexicains sur des produits comme le matériel de filtrage et de purification, les machines de transformation des matières plastiques, les machines de conditionnement et d'emballage, entre autres, les entreprises canadiennes devraient trouver plus de débouchés.

◆ Secteur de l'alimentation et des boissons

Le niveau de vie s'améliorant au Mexique, les importations de produits alimentaires spécialisés augmenteront. L'Ontario est bien placé pour profiter de la demande d'aliments emballés émanant de consommateurs mexicains de plus en plus riches. Des entreprises comme Dare Foods et Ault Foods exportent déjà vers le Mexique. Elles peuvent escompter une croissance continue dans ce secteur, et leurs concurrentes aussi. Les marchés mexicains du porc et du maïs surgelé s'élargiront.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Bois et papier, métaux de première fusion, produits électriques et électroniques, matériel de transport, produits miniers et chimiques, produits alimentaires, machines non électriques, génie-conseil, services informatiques et financiers, et services de télécommunication améliorés.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Bois de construction, contreplaqué, placage, pâte de bois, papier, minerais de fer, aluminium, or, produits pharmaceutiques, automobiles, pièces automobiles, autobus et camions, wagons de métro et de trains et pièces connexes, textiles, caoutchouc synthétique, porc, sirop d'érable, produits miniers, matériel de construction, matériel agricole, couveuses (aviculture), hydroxyde d'aluminium, éthanediol, diéthylène-glycol, pompes à béton, centrifugeuses, boissons alcoolisées et circuits imprimés.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Produits forestiers

L'industrie de la pâte de bois et du papier est la plus grande exportatrice du Québec. On s'attend à ce que la demande mexicaine de pâte de bois s'accroisse de 50 p. 100 au cours des dix prochaines années. Avec l'élimination rapide des droits de douane sur certains produits des pâtes et papiers, l'ALENA créera des débouchés pour les papiers fins et le papier journal. Avec l'élimination graduelle des droits de douane, les exportateurs d'autres produits du papier, comme les papiers hygiéniques, augmenteront leur part du marché.

◆ Matériel et services de transport

La réduction des droits de douane dans ce domaine favorisera les fabricants québécois de matériel ferroviaire et d'équipement de transport urbain, d'aéronefs et de pièces d'aéronefs. Bell Helicopter s'est déjà placée sur ce marché, puisque la société a vendu des hélicoptères au gouvernement mexicain. Bombardier a ouvert un bureau au Mexique. Il sera plus facile de fournir des services de camionnage à ce pays, et une entente sera conclue entre le Mexique et le Canada pour que leurs services de transport maritime international restent relativement ouverts.

◆ Secteurs des produits agricoles et alimentaires

Le niveau de vie des Mexicains s'améliorant, les importations de produits alimentaires non essentiels augmenteront. Le Québec est bien placé pour profiter de la demande d'aliments emballés émanant de consommateurs mexicains de plus en plus aisés. Les marchés mexicains s'ouvriront à plus de produits canadiens comme le porc et les aliments transformés, ouverture dont l'industrie québécoise bénéficiera.

◆ Textile et vêtement

À l'heure actuelle, le Mexique importe pour 1,4 milliard \$ de produits dans ces secteurs. L'accès aux marchés américains sera facilité par l'augmentation des contingents pour les textiles et les vêtements qui ne satisfont pas aux règles d'origine. La prorogation du drawback des droits de douane réduira le coût de revient des fabricants de textiles et de vêtements québécois.

◆ Secteur de la télécommunication

L'augmentation de la demande mexicaine dans ce domaine devrait créer des débouchés pour les entreprises québécoises. On s'attend à une croissance de 42 p. 100 du marché mexicain de la télécommunication d'ici à l'an 2000. Spar a déjà conclu des contrats avec la PEMEX, et avec d'autres sociétés mexicaines, surtout dans les domaines liés aux réseaux à satellites privés. L'ouverture du marché mexicain pour des services de télécommunication améliorés offrira aussi de nouvelles possibilités aux sociétés québécoises de services d'informatique.

L'ALENA ET LE QUÉBEC

AVANTAGES POUR LE QUÉBEC

- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les principaux produits d'exportation du Québec, comme certains types de papier journal ainsi que de papier couché et non couché, la pâte de bois chimique, le bois de construction, les aéronefs, le matériel ferroviaire urbain, les produits médicaux et divers types de matériel industriel.
- ◆ Des règles d'origine plus claires et plus précises, notamment pour le calcul de la teneur nord-américaine des automobiles et des pièces automobiles.
- ◆ Le Pacte canado-américain de l'automobile reste inchangé.
- ◆ La prorogation du drawback des droits de douane pour deux ans après 1994, date d'expiration prévue dans l'ALE. Ce régime sera remplacé, en 1996, par un système permanent de remboursement des droits qui réduira les coûts des intrants des fabricants canadiens qui paient encore des droits de douane sur les marchandises expédiées dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ Dans le domaine de la télécommunication, l'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur tous les matériels, à l'exception des équipements centraux de commutation et des téléphones, dont les droits seront éliminés sur cinq ans; la compatibilité future des normes, l'amélioration des règles d'origine et l'ouverture du marché mexicain pour les services de télécommunication améliorés.
- ◆ L'introduction des services de transport terrestre (camionnage) et des services aériens spécialisés, comme les levés cartographiques et topographiques aériens.
- ◆ Des augmentations des contingents pour les textiles et le vêtement, ce qui donnera aux exportateurs canadiens un accès privilégié au marché américain pour les produits qui ne satisfont pas aux nouvelles règles d'origine.
- ◆ L'élimination sur 10 ans des droits de douane sur les vêtements, la plupart des produits en cuir et les souliers importés du Mexique; élimination sur 8 ans pour les textiles.
- ◆ Un ferme engagement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les pays membres de l'ALENA conviennent de ne pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer les investissements. Des débouchés à l'exportation pour les biens et services du secteur québécois liés à la protection de l'environnement.
- ◆ Des dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, notamment dans le domaine pharmaceutique, dispositions conformes à la décision récente du Canada de prolonger la protection des brevets et aux propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT)
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain pour les établissements financiers.
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain pour les services professionnels, y compris la gestion, l'ingénierie, la comptabilité, l'informatique et les services juridiques, et pour le camionnage.
- ◆ Les professions libérales soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais pas forcées de reconnaître les titres professionnels des autres pays membres de l'Accord.
- ◆ Des règlements facilitant l'admission temporaire des gens d'affaires et l'exemption des droits pour les outils et le matériel dont ils se servent.
- ◆ Le maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Un meilleur accès au Mexique pour les produits agricoles, y compris le porc et les aliments transformés.
- ◆ Des mesures de sauvegarde visant à modérer la poussée subite des importations de fruits et de légumes sensibles.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane sur le sirop d'érable.
- ◆ Des règles plus claires concernant la réparation de navires américains dans les chantiers navals canadiens.
- ◆ Un meilleur accès aux marchés publics pour toute une gamme de produits industriels et de haute technologie, le matériel de télécommunication, les ordinateurs et les services professionnels, dont le génie-conseil. Les fournisseurs canadiens de matériel de télécommunication, de matériel de distribution de l'énergie et de matériel électrique auront pour la première fois accès aux contrats passés en vertu du Rural Electrification Act, contrats qui leur étaient auparavant fermés. Les marchés publics provinciaux et municipaux ne sont pas touchés par l'ALENA.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends ont été renforcés et améliorés, notamment les dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de prendre des mesures unilatérales.

L'ALENA ET LE NOUVEAU-BRUNSWICK

AVANTAGES POUR LE NOUVEAU-BRUNSWICK

- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur les poissons et crustacés, y compris le saumon de l'Atlantique, le crabe et certains poissons séchés et fumés.
- ◆ Élimination sur cinq ans des droits mexicains sur les homards, les pétoncles, les moules, les huîtres et les poissons préparés et conditionnés.
- ◆ Élimination des licences d'importation mexicaines sur le homard.
- ◆ Élimination rapide des droits mexicains sur certains types de papier journal, les placages, le bois d'érable et la pâte de bois.
- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur une large gamme de machines et d'équipements industriels et électriques.
- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur les principaux métaux.
- ◆ Maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Élimination des droits de douane et des licences d'importation du Mexique pour des produits agricoles et alimentaires comme les pommes de terre de consommation, les produits de la pomme de terre et d'autres aliments transformés.
- ◆ Clarification des règles régissant le radoub des navires américains dans les chantiers navals canadiens.
- ◆ Inclusion des services de transport terrestre (camionnage) et des services aériens spécialisés, comme la cartographie et les levés aériens.
- ◆ Meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels dont la gestion, le génie, la comptabilité et les services juridiques.
- ◆ Les professions assujetties à la réglementation provinciale seront incitées, mais non forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires et admission en franchise des outils et du matériel qui les accompagnent.
- ◆ Engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Reconnaissance du fait que les pays signataires de l'ALENA ne doivent pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer des investissements. Débouchés à l'étranger pour le secteur du matériel et des services de protection environnementale en Colombie-Britannique.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de biens et de services et les entrepreneurs en construction, notamment en ce qui concerne les matériaux de construction et les services professionnels. Les marchés publics des autorités provinciales et municipales ne sont pas assujettis à l'ALENA.
- ◆ Renforcement et amélioration des mécanismes de règlement des différends, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles destinées à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Bois, papier, charbon et produits miniers, produits agricoles et alimentaires, poisson, boissons et services de consultation.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Bois d'oeuvre, pâte de bois, papier, pommes de terre, lait en poudre, viande de porc et de boeuf, miel, pois, homard, crabe, bière, eau potable, cuivre, saumon de l'Atlantique, hareng, morue, pétoncles et aiglefin.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Produits forestiers

On s'attend à ce que la demande mexicaine de pâte de bois s'accroisse d'environ 50 p. 100 d'ici dix ans. Par ailleurs, les droits mexicains sur le bois, la pâte et le papier sont éliminés. L'industrie des pâtes et papiers, la principale exportatrice du Nouveau-Brunswick, pourra profiter de cet accroissement et tirer avantage de nouveaux débouchés.

◆ Produits alimentaires

Avec la hausse du niveau de vie des Mexicains, les importations d'aliments spécialisés devraient s'accroître. La société McCain Foods s'est déjà taillé une part du marché mexicain pour ses aliments emballés et ses frites congelées; cette société et ses concurrentes peuvent prévoir une poursuite de la croissance de ce secteur.

◆ Produits de la pêche

Le marché mexicain des poissons et crustacés devrait s'accroître d'en moyenne 3,5 p. 100 par année pour atteindre 1,4 milliard de dollars en 1994. De plus, l'élimination rapide des droits mexicains sur la plupart des poissons, y compris les homards et autres crustacés, ainsi que sur le poisson séché, préparé et fumé donnera de nouvelles possibilités d'exportations dans ce secteur. L'élimination des licences d'importation pour le homard, qui entravaient grandement l'accès au marché mexicain, sera aussi avantageuse pour le Nouveau-Brunswick.

◆ Métaux non ferreux

L'élimination des droits mexicains sur le cuivre, le plomb, le zinc et la potasse rendra les industries du N.-B. plus concurrentielles sur le marché mexicain. On évalue que le marché mexicain des importations de métaux ferreux et non ferreux et de demi-produits pourrait s'accroître de 14 p. 100 au cours des 5 prochaines années. En 1990, ce marché valait plus de 2 milliards de dollars.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Les produits alimentaires, le papier, le poisson, les produits miniers, le charbon, les produits métallurgiques de première fusion, le matériel de transport et les services d'experts-conseils.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Le miel, le homard, le saumon, les pétoncles, l'églefin, le crabe, le charbon, les wagons de chemin de fer et leurs pièces détachées et les rails en acier.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ **Produits de la pêche**

Le marché mexicain des poissons et crustacés devrait augmenter chaque année, en moyenne, de 3,5 p. 100 et atteindre 1,4 milliard \$ d'ici à 1994. De plus, l'élimination rapide des droits mexicains sur le poisson, y compris les homards et autres crustacés, et sur le poisson séché, préparé et fumé, ouvrira des marchés d'exportation à la Nouvelle-Écosse. En ce qui concerne le homard, la province gagnera également à la suppression des licences d'importation, qui constituaient le principal obstacle à l'accès au marché mexicain.

◆ **Matériel de chemin de fer et rails en acier**

Rien que pour moderniser son métro, Mexico entend dépenser 180 millions de dollars. La libéralisation accrue qui se produira dans ce secteur va offrir des possibilités à des entreprises de la Nouvelle-Écosse telles que Trenton Works et Sydney Steel. Cette dernière vend déjà des rails en acier sur le marché mexicain. (À certaines époques, cette entreprise répondait à 80 p. 10 des besoins du Mexique.)

◆ **Métaux ferreux et non ferreux**

Dans ce secteur, les importations totales annuelles du Mexique s'élèvent à près de deux milliards de dollars. On s'attend à ce qu'elles augmentent de 14 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années. Les droits sur le charbon, principale exportation actuelle de la province, vont disparaître immédiatement, d'où de nouvelles possibilités pour les exportateurs de Nouvelle-Écosse.

◆ **Industrie forestière**

L'élimination rapide des droits sur certains produits du bois et du papier va rendre le secteur des produits forestiers de Nouvelle-Écosse plus compétitif sur le marché mexicain. La demande de pâte de bois devrait y augmenter de près de 50 p. 100 au cours des dix prochaines années.

◆ **Produits alimentaires**

Les importations mexicaines de produits agro-alimentaires devraient augmenter de 30 à 40 p. 100 par an. Le niveau de vie des Mexicains s'améliorant, les importations de denrées de base et de produits alimentaires non essentiels devraient augmenter, d'où de nouvelles possibilités d'exportations pour les secteurs de la production et de la transformation de produits agricoles.

L'ALENA ET LA NOUVELLE-ÉCOSSE

AVANTAGES POUR LA NOUVELLE-ÉCOSSE

- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les poissons et crustacés, notamment sur le saumon de l'Atlantique, le crabe, le merlu, l'aiglefin et le poisson séché et fumé.
- ◆ L'élimination sur 5 ans des droits mexicains sur les homards, les pétoncles, les moules, les huîtres et le poisson préparé et conditionné.
- ◆ L'élimination des licences d'importation mexicaines pour le homard.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur le charbon, le matériel roulant de chemins de fer et ses pièces détachées, et sur divers machines et équipements industriels, disposition favorable aux exportations de la Nouvelle-Écosse.

- ◆ Le maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Un meilleur accès au marché mexicain pour les pommes, les bleuets et les aliments transformés.
- ◆ De meilleures règles d'origine pour de nombreux produits électroniques et électriques.
- ◆ Des règles plus claires en ce qui concerne la réparation des navires américains dans les chantiers navals canadiens.
- ◆ Des augmentations des contingents de vêtements et de textiles, ce qui donnera aux produits canadiens non conformes aux nouvelles règles d'origine un accès préférentiel au marché américain.
- ◆ L'élimination sur dix ans des droits de douane frappant les importations de vêtements mexicains; l'élimination se fera sur 8 ans pour les textiles.
- ◆ Un ferme engagement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les parties à l'ALENA conviennent de ne pas assouplir les normes environnementales pour attirer des investissements.
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels, y compris la gestion, l'ingénierie, la comptabilité et le droit.
- ◆ Les professions soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais non forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Des règles facilitant l'admission temporaire des gens d'affaires et exemptant de droits les outils et le matériel les accompagnant.
- ◆ Un meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de produits et de services, les fabricants de matériel industriel et les entrepreneurs en construction. Les marchés publics provinciaux et municipaux sont exclus de l'ALENA.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends ont été renforcés et améliorés, notamment, par l'ajout de dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

L'ALENA ET L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD (Î.-P.-E.)

AVANTAGES POUR L'Î.-P.-E.

- ◆ Élimination sur 5 ans des droits de douane mexicains sur les homards, les moules, les huîtres, les pétoncles et le poisson préparé et conditionné.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane sur la plupart des autres poissons et crustacés, y compris le saumon, l'anguille, le merlu ainsi que le poisson séché et fumé.
- ◆ Élimination des licences d'importation mexicaines pour le homard.
- ◆ Meilleur accès au marché mexicain pour les aliments conditionnés qui intéressent les exportateurs de la province.
- ◆ Meilleur accès au marché mexicain pour les pommes de terre de consommation et les produits à base de pommes de terre.
- ◆ Élimination des licences d'importation mexicaines pour le tabac, et élimination des droits de douane sur dix ans.
- ◆ Maintien des contingents d'importation d'oeufs et de produits avicoles et laitiers qui font l'objet d'une gestion des approvisionnements.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les pièces de machines agricoles.
- ◆ Un engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les pays membres de l'ALENA conviennent de ne pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer les investissements.
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels. Les professions soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais pas forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Des règles facilitant l'admission temporaire des gens d'affaires, et exemption des droits pour les outils et le matériel dont ils se servent.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends ont été renforcés et améliorés, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Produits alimentaires, produits agricoles et poisson.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Le homard, le merlu, les pétoncles, l'églefin, le crabe, les pommes de terre, les bovins d'élevage et les vaches laitières, les pièces détachées pour machines agricoles, le lait en poudre et le tabac.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Agriculture

Les importations mexicaines de produits agricoles et alimentaires devraient augmenter de 30 à 40 p. 100 par an. L'élimination des droits de douane et des licences d'importation imposés par le Mexique sur des produits comme les pommes de terre de consommation, les produits à base de pommes de terre et d'autres aliments transformés créera probablement des débouchés au Mexique.

◆ Produits de la pêche

Le marché mexicain du poisson et des crustacés devrait s'accroître de 3,5 p. 100 par an en moyenne, pour atteindre 1,4 milliard de dollars d'ici à 1994. En outre, l'élimination rapide des droits de douane sur le poisson, y compris le homard et d'autres crustacés, de même que le poisson séché, préparé et fumé, facilitera l'exportation de ces produits par l'Î.-P.-E. L'élimination des licences d'importation pour le homard, qui constituaient un obstacle important à l'accès au le marché mexicain, profitera également à l'Î.-P.-E.

◆ Produits chimiques et pharmaceutiques

On s'attend à une croissance de 30 p. 100 du marché mexicain dans ce secteur au cours des cinq prochaines années, ce qui profitera à bon nombre d'entreprises de l'Île.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Bois et papier, poisson et produits miniers.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Papier, saumon, hareng, merlu, homard, pétoncles et églefin.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Produits forestiers

On s'attend à ce que la demande mexicaine de pâte de bois augmente d'environ 50 p. 100 au cours des dix prochaines années. L'industrie des pâtes et papiers, première exportatrice terre-neuvienne, pourra profiter de cette croissance et de nouveaux débouchés.

◆ Produits de la pêche

Le marché mexicain du poisson et des crustacés devrait augmenter au rythme de 3,5 p. 100 par an, en moyenne. D'ici à 1994, ce marché atteindra 1,4 milliard de dollars. À la longue, une plus grande libéralisation des marchés mexicains intéressant cette industrie se traduira par de nouveaux débouchés pour Terre-Neuve et ses pêcheries.

L'ALENA ET TERRE-NEUVE

AVANTAGES POUR TERRE-NEUVE

- ◆ Un meilleur accès au marché mexicain du minerai de fer et des techniques de pêche et de traitement des produits de la mer et de la tourbe; ce qui est favorable aux exportations de Terre-Neuve.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur le merlu, le saumon, le hareng, le maquereau, l'églefin et le poisson séché et fumé. Les droits de douane sur les autres espèces de poisson, sur le poisson conditionné ainsi que sur les homards, les pétoncles et le flétan seront éliminés sur 5 ans; l'élimination se fera sur 10 ans pour les filets de poisson congelés.
- ◆ Élimination des licences d'importation mexicaines pour le homard, et meilleures procédures pour le traitement des importations de poisson à la frontière mexicaine.
- ◆ Maintien des contingents d'importation d'oeufs et de produits avicoles et laitiers, qui font l'objet d'une gestion des approvisionnements.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur certains produits du papier et pâtes de bois, y compris la pâte chimique et certains types de papier journal.
- ◆ Comme dans l'ALE avec les États-Unis, les provinces maintiennent leurs restrictions sur l'exportation du poisson non traité.
- ◆ Ouverture des marchés mexicain et américain aux services aériens spécialisés.
- ◆ Meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels. Les professions soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais non forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Règles facilitant l'admission temporaire des gens d'affaires et exemptant de droits les outils et le matériel dont ils se servent.
- ◆ Engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les parties à l'ALENA conviennent de ne pas assouplir les normes environnementales pour attirer des investissements.
- ◆ Mécanismes de règlement des différends renforcés et améliorés, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de prendre des mesures unilatérales.

L'ALENA, LE YUKON ET LES TERRITOIRES DU NORD-OUEST

AVANTAGES POUR LE YUKON ET LES TERRITOIRES DU NORD-OUEST

- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur le poisson séché et fumé.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur le zinc, la plupart des minerais, l'or et le cuivre.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les fourrures, secteur d'exportation intéressant pour le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest.
- ◆ L'ouverture des marchés mexicain et américain pour les services aériens spécialisés.
- ◆ Un ferme engagement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les pays membres de l'ALENA conviennent de ne pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer les investissements.
- ◆ Des règlements facilitant l'admission temporaire des gens d'affaires, et l'exemption des droits pour les outils et le matériel dont ils se servent.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends ont été renforcés et améliorés, notamment par des dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de prendre des mesures unilatérales.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Métaux ferreux et non ferreux, produits de la pêche, fourrures et produits de la fourrure, oeuvres d'art autochtones et services aériens spécialisés.

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01025501 9

DOCS

CA1 EA 92N60 FRE

Accord de libre-échange nord
américain : le manuel de l'ALÉNA.

--

19449783

Oxford

ESSELE

10%



