

stor

CA1

EA55

88067

EXF

.62206547 (E)
.62206559 (F)

OCT 13 1989

Quebec
Overview

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

Quebec has a major stake in enhancing and securing better access to the U.S. In 1986, nearly \$16 billion or 75% of the province's exports of goods and resources went to the U.S. Further, Quebec's exports of services to the U.S. have become increasingly important, including financial services, telecommunication and computer services, professional services, as well as tourism.

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

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

More specifically, the FTA will provide the following benefits for Quebec:

1) Elimination of tariffs by January 1, 1998. Already a large proportion of Canada-U.S. trade is duty-free (about 70%). Of the remaining tariffs, over half will be eliminated in ten equal steps and about a third will go in five equal steps, starting on January 1, 1989. The balance of dutiable goods will face tariff elimination on January 1, 1989.

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

For example, there will be scope for Quebec to add value to its resource-based exports such as forest products (e.g paper), metal products (e.g. aluminum and copper) and non-metallic products (e.g. ceramics), which have faced higher tariffs on further processing. On the other hand, sensitive industries such as textiles and clothing, as well as most food processing, will face tariff elimination over ten years.

Under the terms of the agreement, at the end of ten years (five years for after-market parts) there will also be duty-free automotive trade in North America. At the same time, strict rules of origin will ensure that the benefits of duty-free trade are reaped by producers located in North America, and not offshore. Further, the Auto Pact will

13-250-485 (E)
43-250-486 (F)

remain in place for current participants (e.g. GM), while production-based duty waivers for offshore suppliers (e.g. Hyundai) will be honoured until 1996. Securing continued benefits from the terms of the Auto Pact and protection from U.S. countervail measures against auto duty remission schemes will benefit Quebec.

There will be benefits from the elimination (over ten years) of tariffs on ship repairs, which amount to 50% in the U.S. The 25% tariff against ships built in the U.S. operating in Canada will also be removed over ten years. However, Canada has reserved the right to apply quantitative restrictions on U.S. vessels until such time as the U.S. removes its prohibition under the Jones Act on Canadian vessels.

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

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

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

3) Secure access to the U.S. market for Quebec energy exports. We have agreed to reciprocal concessions to remove barriers to trade in oil, gas, electricity and uranium, and both sides have agreed to prohibit most discriminatory measures such as quotas, taxes or pricing on both imports and exports. At the same time, we have maintained our ability to take measures to prevent the over-exploitation of

our non-renewable energy resources and to make sure that we have an adequate supply, provided we maintain proportional access for the U.S. to any reduced supply. In effect, we have undertaken to treat good U.S. customers in a fair manner in times of shortage. In addition, we have constrained the ability of the U.S. to limit Canadian imports for reasons of national security.

But there is something more in the deal on energy. The bottom line is that by securing our access to the U.S. market, we are also securing Quebec and Canadian supplies of energy. As Quebecers well know, it takes huge sums of money to develop hydropower. In turn, the cost and availability of this money depends on market demand for electricity. By means of the agreement on energy, we have secured the kind of market demand that we need to finance the further development of our energy supply base. And as in the past, these investments to develop Quebec's hydropower will provide significant benefits to the Quebec economy, both in terms of low-cost energy to consumers and industrial benefits related to the development of the hydropower.

4) Improved conditions for trade in agriculture while preserving scope for support programs. Led by l'Union des Producteurs Agricoles (UPA), there was concern expressed in Quebec during the trade negotiations that the talks would bring about fundamental changes to the scope for government support of our farming sector. It should be clear that this did not happen, nor was it our intention. The system of marketing boards and supply management schemes (including quotas on imports) and our related rights under the GATT (Article XI) remain intact. Quebec's dairy, poultry and egg producers have nothing to fear from this agreement.

The deal on agriculture includes elimination of all tariffs (most over ten years, with average tariff of 6%); elimination of the threat of quotas on Quebec exports of red meat (e.g. veal) and some sugar-containing products, as well as agreement not to introduce any new restrictions on trade in grains. Recognizing the special situation of our producers of horticultural products which benefit from seasonal tariffs, we will be allowed during the next 20 years to restore, temporarily, tariffs on fresh fruit and vegetables under depressed price conditions.

We have also reached agreement that technical regulations and inspection procedures, such as those that have affected Quebec exports of pork, will no longer be used to frustrate trade. Finally, we have agreed not to use direct export subsidies in our bilateral trade of agricultural products. With over 60% of Quebec agricultural and food-related exports going to the U.S., Quebec agricultural sector stands to benefit from this agreement.

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

6) Better access for Quebec fish exports. This small but important regional industry will benefit from the removal of U.S. tariffs on its exports (valued at nearly \$100 million). Examples include the tariffs on crabmeat (7.5%) and on groundfish fillets (4 cents per kilogram). The removal of U.S. tariffs on prepared fish products (10 to 17.5%) could provide opportunities for the further processing of fish products. At the same time, Quebec restrictions on the export of unprocessed fish will remain in place.

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

Examples of Quebec exports that have been affected by measures under U.S. trade remedy laws include softwood lumber, subway cars, pork, fish, shingles and shakes, copper and carbon steel. More generally, the security of our trading relationship, has suffered from the lack of an institutional framework to manage our trading relationship and prevent disputes from degenerating into unilateral border measures.

The agreement addresses these concerns by establishing a Canada-U.S. Trade Commission at the political level to oversee and manage matters covered by the agreement. Trade issues of concern to either side will be referred to the Commission for resolution, either by consultations or under the terms of a new dispute settlement mechanism, including matters related to trade remedy laws (i.e. safeguard measures). With respect to countervailing and anti-dumping duties, we have agreed a) to negotiate over the next five years a new regime to deal with these measures, b) to establish a joint panel to guarantee the impartial application of our respective existing laws, and c) to put

in place safeguards to ensure that these laws are not changed to our detriment over the next five years.

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

8) For the first time, an agreement to facilitate trade in services. The service sector is critical to the Quebec economy, as it accounts for two-thirds for Quebec jobs and production. Trade in services is increasingly important to the Quebec service sector, both in U.S. and offshore markets, and includes services such as financial (e.g. insurance) services, enhanced telecommunication and computer services, professional services (e.g. architects and engineers, accountants and management consultants), as well as the important sector of tourism.

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

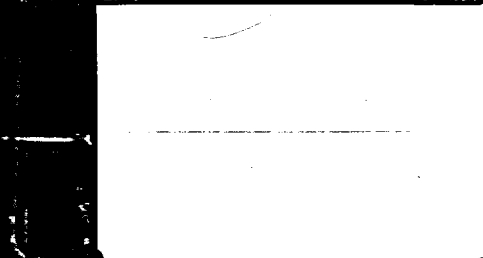
9) Easier border crossings for temporary business purposes. Many Quebec exporters of both goods and services have encountered difficulties at the border when seeking entry for temporary business purposes. Examples include Quebec exporters of machinery wanting to service their product, or consultants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

10) A hospitable investment climate on both sides of the border. Quebec has traditionally welcomed U.S. investment at home and increasingly is investing in the U.S. The agreement recognizes these realities. While it provides for a non-discriminatory framework of rules and principles governing cross-border investments, it also grandfathers

existing investment restrictions (e.g. fishery, energy, telecommunications, culture), including the right of Investment Canada to review significant direct acquisitions and impose performance requirements that do not distort trade. In this manner, the agreement is sensitive to particular Quebec concerns, both in terms of import sensitivities and export interests.

Overall, it is clear that the agreement will provide Quebec with significant benefits. This positive assessment is based both on the economic impact assessments that have been made, such as the recent Economic Council study, as well as on the positive impact that trade liberalization has had in the past on the Quebec economy.

More than this, however, the positive reaction in Quebec to the FTA is based on hard economic realities. Quebecers realize that, in the context of global competition and the need to meet that challenge, we are better off adjusting in a market of 275 million people than in a market a tenth of that size. Further, they recognize that the agreement provides us with effective protection against growing U.S. protectionism. In short, by striking the delicate balance between these realities and our strong desire to maintain our economic and political sovereignty, Quebecers understand that the agreement is a sensible course of action that deserves their support.

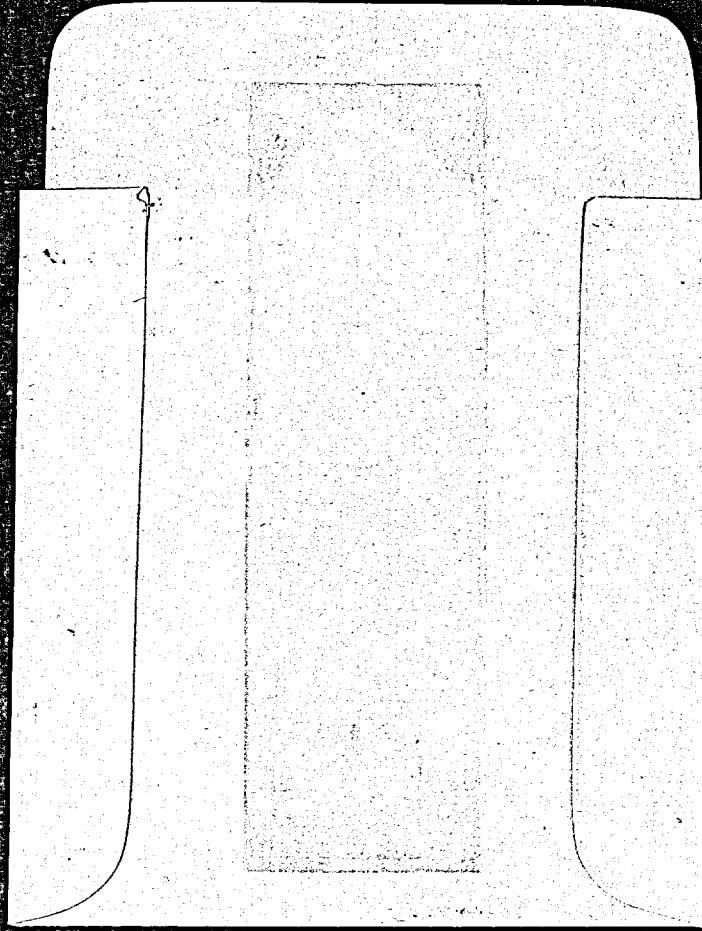


Storage
CA1 EA55 88067 EXF
Quebec overview. --
43250485

de



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E
3 5036 20024881 6



stor
CA1
EA55
88067
EXF

.62206547 (E)
.62206559 (F)

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

OCT 13 1989

Quebec
Overview

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

Quebec has a major stake in enhancing and securing better access to the U.S. In 1986, nearly \$16 billion or 75% of the province's exports of goods and resources went to the U.S. Further, Quebec's exports of services to the U.S. have become increasingly important, including financial services, telecommunication and computer services, professional services, as well as tourism.

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

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

More specifically, the FTA will provide the following benefits for Quebec:

1) Elimination of tariffs by January 1, 1998. Already a large proportion of Canada-U.S. trade is duty-free (about 70%). Of the remaining tariffs, over half will be eliminated in ten equal steps and about a third will go in five equal steps, starting on January 1, 1989. The balance of dutiable goods will face tariff elimination on January 1, 1989.

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

For example, there will be scope for Quebec to add value to its resource-based exports such as forest products (e.g paper), metal products (e.g. aluminum and copper) and non-metallic products (e.g. ceramics), which have faced higher tariffs on further processing. On the other hand, sensitive industries such as textiles and clothing, as well as most food processing, will face tariff elimination over ten years.

Under the terms of the agreement, at the end of ten years (five years for after-market parts) there will also be duty-free automotive trade in North America. At the same time, strict rules of origin will ensure that the benefits of duty-free trade are reaped by producers located in North America, and not offshore. Further, the Auto Pact will

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

43-250-485 (e)
43-250-486 (f)

stor

CA1

EA55

88067

EXF

Québec Vue d'ensemble

Le Québec a grandement intérêt à obtenir de meilleures conditions d'accès garanti au marché américain. En 1986, il a exporté aux États-Unis des marchandises et des ressources dont la valeur atteignait près de 16 milliards de dollars, soit environ 75 % de ses exportations. En outre, ses exportations de services vers les États-Unis occupent une place de plus en plus importante : services financiers, télécommunications, services informatiques, services professionnels et tourisme.

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

- A) en obtenant le meilleur accès étranger au marché le plus vaste et le plus riche du monde; et
- B) en faisant un énorme pas en avant dans la gestion des relations commerciales les plus importantes au monde et dans l'obtention d'un accès garanti au marché américain.

De façon plus précise, le Québec retirera les avantages suivants de l'ALE :

1) Élimination des droits de douane d'ici le 1^{er} janvier 1998. Une bonne partie des échanges canado-américains se font déjà en franchise (environ 70 %). Parmi les droits qui restent, plus de la moitié seront éliminés en dix tranches égales et environ le tiers en cinq tranches égales, à partir du 1^{er} janvier 1989. Les autres produits passibles de droits seront admis en franchise à compter du 1^{er} janvier 1989.

Ces trois catégories ont été établies à la suite de consultations avec le secteur privé; les intérêts du Québec étaient bien représentés. Les intérêts du Québec en matière d'exportation et les produits québécois vulnérables aux importations ont été pris en considération dans le processus; en conséquence, les industries situées des deux côtés de la frontière ont obtenu le temps nécessaire pour s'adapter à des possibilités nouvelles et à des défis nouveaux.

Ainsi, le Québec pourra ajouter de la valeur aux exportations à base de matières premières : produits forestiers (ex. : papier), produits en métal (ex. : aluminium et cuivre) et produits non métalliques

(ex. : céramique), qui sont assujettis à des droits élevés lorsqu'ils sont hautement transformés. Par contre, dans le cas des industries sensibles (les textiles, les vêtements et une bonne partie de l'agro-alimentaire), l'élimination des droits de douane sera échelonnée sur dix ans.

Aux termes de l'accord, les produits automobiles seront échangés en franchise en Amérique du Nord au bout d'une période de dix ans (de cinq ans dans le cas des pièces de rechange). Parallèlement, des règles d'origine strictes réserveront les avantages découlant du commerce en franchise aux producteurs installés en Amérique du Nord, à l'exclusion des autres. En outre, les fabricants comme GM, qui profitent déjà du Pacte de l'automobile, pourront continuer à le faire, tandis que les exemptions de droits basées sur la production dont bénéficient les fournisseurs off-shore comme Hyundai seront maintenues jusqu'en 1996. Le Québec sera favorisé par le maintien des avantages prévus aux termes du Pacte de l'automobile et par le fait que les programmes de remise de droits seront à l'abri des mesures compensatoires américaines.

Il y aura des avantages liés à l'élimination (sur une période de dix ans) des droits de douane frappant la réparation des navires, qui s'élèvent à 50 % aux États-Unis. Les droits de 25 % auxquels sont assujettis les navires de fabrication américaine exploités au Canada seront également éliminés au cours de la même période. Le Canada se réserve toutefois le droit de soumettre les navires américains à des restrictions quantitatives jusqu'à ce que les États-Unis aient aboli l'interdiction qui frappe les navires canadiens en vertu du Jones Act.

Ainsi, d'ici la fin des années 1990, tous les Québécois réaliseront des économies sur l'importation en franchise de biens de consommation, tandis que les fabricants de la province profiteront de l'importation en franchise de facteurs de production (des machines, par exemple), ainsi que de l'admission en franchise de leurs produits sur le marché américain. Ils seront aussi avantagés par rapport à leurs concurrents des pays tiers du fait que les produits de ces derniers continueront d'être assujettis au tarif américain, ce qui donnera une longueur d'avance aux industriels québécois sur le marché américain.

Outre l'élimination progressive des droits de douane, l'ALE prévoit des mesures de sauvegarde qui donneront un répit aux industries si elles devaient faire face à une vive concurrence des importations par suite de l'élimination des droits de douane. Par ailleurs, les gouvernements (tant fédéral que provincial) peuvent continuer d'offrir de l'aide à l'adaptation si nécessaire; ils mettront l'accent sur

l'aide à la main-d'oeuvre et s'inspireront des grands programmes qui existent actuellement pour venir en aide aux travailleurs et aux entreprises.

2) Nouveaux débouchés pour l'industrie québécoise dans les organismes fédéraux du gouvernement américain. Les fournisseurs de biens pourront désormais soumissionner les marchés publics du gouvernement fédéral américain d'une valeur supérieure à 25 000 \$US. Ce marché potentiel est évalué à 4 milliards de dollars. Auparavant, les fournisseurs québécois n'avaient accès qu'aux contrats dont la valeur dépassait 170 000 \$US. Cette disposition sera particulièrement avantageuse pour les PME québécoises qui peuvent cibler ces contrats relativement petits mais nombreux.

3) Accès garanti au marché américain pour les exportations énergétiques du Québec. Nous avons convenu de concessions réciproques en vue d'éliminer les obstacles aux échanges de pétrole, de gaz, d'électricité et d'uranium; les deux parties ont accepté d'interdire la plupart des mesures discriminatoires comme les contingents, les taxes ou la fixation du prix des importations et des exportations. Parallèlement, nous avons conservé la possibilité de prendre des mesures pour empêcher la surexploitation de nos ressources énergétiques non renouvelables et pour protéger nos approvisionnements, pourvu que nous accordions un accès proportionnel aux Américains advenant une réduction des approvisionnements. En fait, nous nous sommes engagés à traiter équitablement les bons consommateurs américains en cas de pénurie. Par ailleurs, nous avons limité la possibilité que les États-Unis avaient de restreindre les importations canadiennes pour des raisons de sécurité nationale.

Mais l'entente sur l'énergie renferme encore davantage. En effet, en garantissant notre accès au marché américain, nous garantissons aussi l'approvisionnement énergétique du Québec et du Canada. Au Québec, nous sommes bien placés pour savoir qu'il faut d'énormes sommes d'argent pour mettre en valeur nos ressources hydro-électriques. Par contre, le loyer et la disponibilité de cet argent sont fonction de la demande d'électricité sur le marché. L'entente sur l'énergie nous donne les moyens de garantir le genre de demande dont nous avons besoin pour financer le développement ultérieur de notre infrastructure énergétique. Comme par le passé, ces investissements en vue de mettre en valeur l'énergie hydro-électrique auront des retombées économiques importantes, aussi bien pour l'industrie que pour les consommateurs, qui bénéficieront d'un tarif bon marché.

4) Amélioration des conditions régissant les échanges agricoles et maintien des programmes de soutien. Durant les négociations commerciales, certaines préoccupations ont été exprimées, notamment par l'Union des producteurs agricoles (UPA), voulant que les pourparlers bouleversent les programmes de soutien gouvernementaux au secteur agricole. Il est clair aujourd'hui que cela ne s'est pas produit et que nous n'avons jamais eu l'intention de travailler en ce sens. Ne sont pas touchés le système des offices de mise en marché et des régimes de gestion des approvisionnements (y compris le contingentement des importations) et les droits connexes impartis par l'article XI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Les producteurs québécois de lait, de volaille et d'oeufs n'ont rien à craindre de cet accord.

L'entente sur l'agriculture comprend l'élimination de tous les droits de douane (la plupart sur une période de dix ans, les droits se situant en moyenne à 6 %), l'élimination de la menace de contingentement des exportations québécoises de viande rouge (ex. : veau) et de certains produits contenant du sucre, ainsi que l'engagement de ne pas introduire de nouvelles restrictions concernant les échanges céréaliers. Compte tenu de la situation particulière de nos producteurs horticoles, qui bénéficient de droits de douane saisonniers, nous pourrions pendant les vingt prochaines années rétablir temporairement des droits de douane pour les fruits et légumes frais lorsque les prix sont déprimés.

Nous avons aussi conclu une entente aux termes de laquelle les méthodes d'inspection et les règlements techniques, comme ceux qui ont entravé les exportations de porc, seront désormais interdits. Enfin, nous avons convenu de ne plus subventionner directement les exportations pour ce qui est des échanges agricoles bilatéraux. Comme plus de 60 % des livraisons québécoises de produits agricoles et d'aliments sont destinées aux États-Unis, le secteur agricole pourra bénéficier de cette entente.

5) Nouveau régime pour le commerce des boissons alcooliques. L'accord prévoit que les deux pays réduiront les obstacles au commerce des vins et des spiritueux. Le Canada a convenu qu'au bout de sept ans, l'inscription au catalogue et l'établissement des prix de tous les vins américains dépendront uniquement de considérations d'ordre commercial. Le nouveau régime entrera en vigueur immédiatement en ce qui concerne les spiritueux. La disposition voulant que les vins vendus dans les épicerie du Québec soient embouteillés au Québec demeurera en place. Toutes les mesures existantes liées à la vente et à la distribution de la bière sont protégées par une clause d'antériorité; quant aux nouvelles mesures, elles

bénéficieront du nouveau régime de règlement des différends si elles sont contestées par les États-Unis.

6) Amélioration de l'accès des exportations halieutiques. Cette industrie régionale, petite mais importante, bénéficiera de l'élimination des droits de douane américains sur ses exportations (évaluées à près de 100 millions de dollars). Mentionnons par exemple les droits sur la chair de crabe (7,5 %) et sur les filets de poisson de fond (4 cents le kilogramme). L'élimination des droits de douane américains sur les produits de la pêche transformés (de 10 à 17,5 %) pourrait ouvrir de nouveaux débouchés dans le secteur de la surtransformation des produits de la pêche. Parallèlement, les restrictions du Québec concernant l'exportation du poisson non transformé ne seront pas touchées.

7) Meilleure garantie d'accès pour toutes les exportations québécoises. L'une des principales priorités du Québec, comme du reste du Canada, était d'obtenir une plus grande sécurité d'accès au marché américain, de façon à ce que les exportateurs ne soient pas soumis soudainement à des droits ou à des contingents à la frontière, qui menacent leur viabilité et qui réduisent l'intérêt d'investir au Québec pour desservir le marché américain.

Au nombre des exportations du Québec touchées par les mesures prises en vertu de la législation américaine sur les recours commerciaux, on peut mentionner le bois d'oeuvre résineux, les wagons de métro, la viande de porc, le poisson, les bardeaux, le cuivre et l'acier. De façon plus générale, la sécurité de notre relation commerciale a souffert de l'absence d'un cadre institutionnel qui nous permette de gérer cette relation et d'empêcher que les différends ne se soldent par la prise de mesures unilatérales à la frontière.

L'accord traite de ces problèmes en instituant au niveau politique la Commission mixte du commerce canado-américain qui supervisera et administrera les questions visées dans l'accord. Les questions commerciales qui font problème pour l'une ou l'autre partie, y compris celles ayant trait à la législation en matière de recours commerciaux (en d'autres termes, les mesures de sauvegarde), seront renvoyées à la commission pour règlement, soit au moyen de consultations, soit par l'utilisation d'un nouveau mécanisme de règlement des différends. S'agissant des droits compensateurs et antidumping, nous avons convenu a) de négocier au cours des cinq prochaines années un nouveau régime qui traite de ces mesures, b) de mettre sur pied un groupe spécial mixte pour garantir l'application impartiale de nos lois respectives en vigueur, et

c) d'instaurer des mesures de sauvegarde pour veiller à ce que ces lois ne soient pas modifiées à notre détriment au cours des cinq prochaines années.

Ces dispositions de l'accord contribueront dans une large mesure à assurer aux exportateurs québécois l'accès au marché américain. Quant à l'épineuse question des subventions et des droits compensateurs, l'accord nous donne le temps nécessaire pour négocier des règles claires qui répondent à nos préoccupations mutuelles au sujet des pratiques commerciales déloyales, et il nous permet de poursuivre des objectifs nationaux et provinciaux importants comme le développement régional. Bref, l'accord aura pour effet de rendre le Québec et le Canada plus attrayants comme endroits d'investissement à partir desquels le marché américain peut être desservi.

8) Pour la première fois, un accord facilitera le commerce des services. Le secteur des services, duquel viennent les deux tiers des emplois et de la production au Québec, est capital pour l'économie de cette province. Le commerce des services est de plus en plus important pour le secteur québécois des services, tant sur les marchés américains que sur les marchés off-shore; il comprend notamment les services financiers (ex. : assurances), les services de télécommunication améliorés et d'informatique, les services professionnels (ex. : architectes et ingénieurs, experts-comptables et consultants en gestion) ainsi que l'importante industrie du tourisme.

L'accord englobe les règlements gouvernementaux touchant le commerce des services, à l'exception des transports et des télécommunications de base. Les mesures existantes seront maintenues, tandis que les mesures futures devront satisfaire à des principes convenus, dont le plus important consiste à ne pas exercer de discrimination à l'endroit des fournisseurs américains de services. Les mesures existantes sont maintenues, mais elles pourraient faire l'objet de nouvelles négociations de manière à libéraliser le commerce. Des secteurs importants (culture, santé et éducation, notamment) ne sont pas assujettis à l'accord.

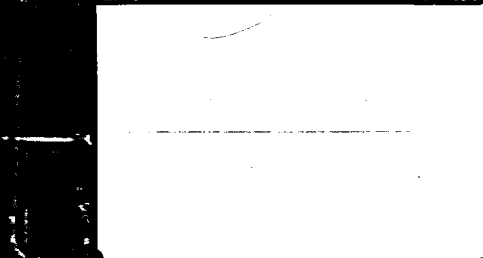
9) Facilitation des formalités à la frontière dans le cas des séjours temporaires pour affaires. Bon nombre d'exportateurs québécois de produits et de services ont éprouvé des difficultés à la frontière en cherchant à entrer temporairement aux États-Unis pour affaires. On pense par exemple aux exportateurs québécois de machines qui veulent assurer le service de leurs produits, ou aux consultants qui désirent rencontrer leurs clients. En recourant à quatre catégories et à des listes élargies, l'accord précise

quelles sont les personnes que l'on autorisera à séjourner temporairement aux États-Unis pour affaires et à quelles conditions.

10) Instauration d'un climat favorable aux investissements de part et d'autre de la frontière. Le Québec a toujours accueilli l'investissement américain et il investit de plus en plus aux États-Unis. L'accord reconnaît cette réalité. Mais s'il prévoit un cadre de règles et de principes non discriminatoires dans le cas des investissements transfrontières, il maintient par ailleurs certaines restrictions existantes à ce chapitre (dans les domaines des pêches, de l'énergie, des télécommunications et de la culture, par exemple), y compris le droit d'Investissement Canada de passer en revue les acquisitions directes significatives et d'imposer des prescriptions de résultats qui ne faussent pas les échanges. De la sorte, l'accord est sensible aux inquiétudes du Québec, en ce qui concerne tant les intérêts des exportateurs que les secteurs vulnérables aux importations.

Dans l'ensemble, il est clair que l'accord aura des retombées importantes pour le Québec. Cette constatation positive se fonde à la fois sur les évaluations qui ont été réalisées concernant l'impact économique, comme l'étude récente du Conseil économique, ainsi que sur les avantages que la libéralisation des échanges a apportés à l'économie de la province par le passé.

Mais, la réaction positive du Québec face à l'ALE s'appuie d'abord et avant tout sur des réalités économiques concrètes. Les Québécois, conscients du phénomène de la concurrence internationale et de la nécessité de relever le défi, n'ignorent pas qu'il vaut mieux s'ajuster dans un marché de 275 millions de consommateurs plutôt que dans un marché dix fois plus petit. Ils reconnaissent en outre que l'accord les protège effectivement contre la vague de protectionnisme de plus en plus forte aux États-Unis. Bref, en mettant dans la balance ces réalités et leur désir profond de protéger leur souveraineté économique et politique, les Québécois comprennent que l'accord est une option sensée et qu'il mérite leur appui.



Storage
CA1 EA55 88067 EXF
Quebec overview. --
43250485

de



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E
3 5036 20024881 6

