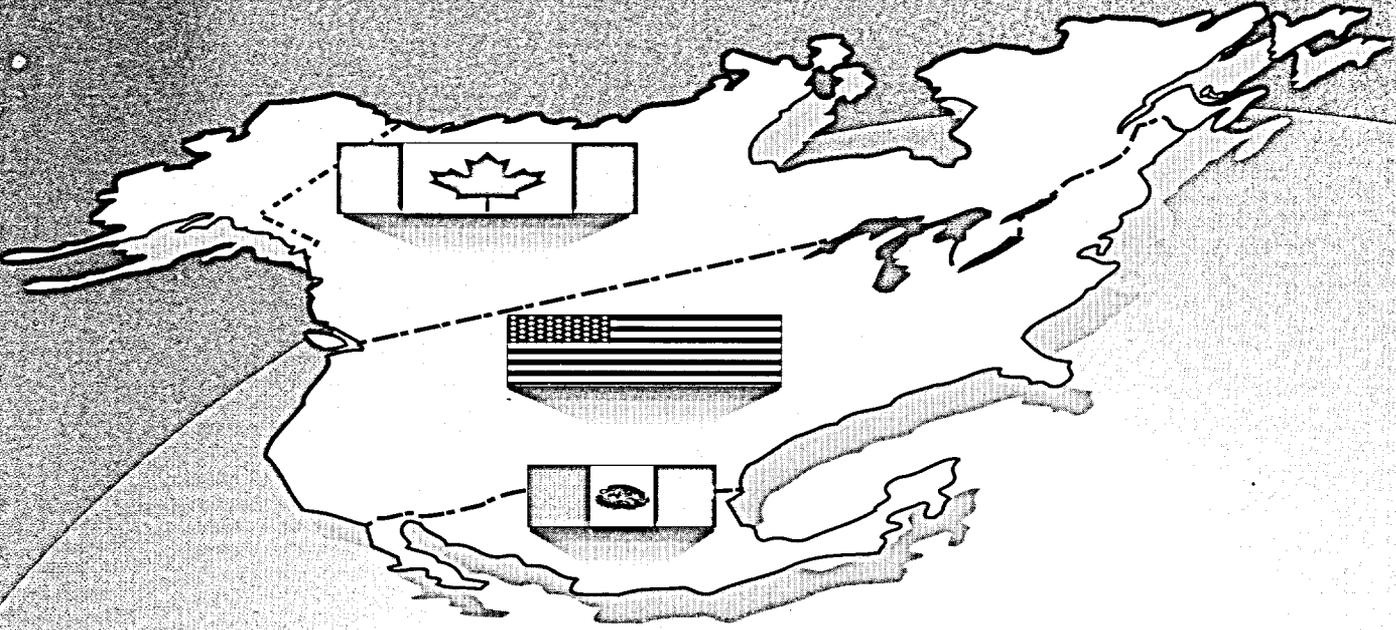


doc  
CA1  
EA  
90N51  
FRE

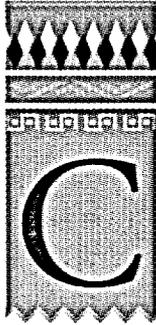
# LE LIBRE-ÉCHANGE EN AMÉRIQUE DU NORD

UN MOYEN D'ASSURER LA CROISSANCE DU CANADA  
PAR LE COMMERCE EXTÉRIEUR



Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

Canada



haque fois qu'on écoute un bulletin de nouvelles ou qu'on lit un journal, on dirait que l'économie mondiale vient de connaître un autre changement important.

L'Europe est en pleine évolution du fait d'une série d'événements, notamment la création d'un marché unique dans les pays de l'Ouest d'ici 1992, la réunification de l'Allemagne et les changements qui bouleversent l'URSS et les pays de l'Est.

Ici, en Amérique du Nord, nous commençons à peine à ressentir les effets des changements rapides qui se produisent dans les pays de l'Amérique latine, dont le Mexique.

L'été dernier, le Mexique et les États-Unis ont convenu de négocier un accord de libre-échange. Au même moment, le Canada effectuait des études et des consultations préliminaires.

Nous étions en effet convaincus que le Canada devrait lui aussi participer à l'entreprise commerciale proposée par le Mexique. Pourquoi? Voici les raisons avancées par des chercheurs indépendants canadiens :

*En participant, le Canada pourrait accroître ses possibilités d'échanges avec un nouveau marché ouvert sur l'extérieur qui regroupe 85 millions de personnes.*

*Par contre, s'il reste à l'écart, il risque de perdre l'occasion de tirer parti de l'accroissement du commerce et des investissements mexicains au profit des États-Unis, car seules les entreprises américaines jouiront d'un libre accès aux trois marchés.*

*Si le Canada désire participer de façon constructive aux négociations, il doit y prendre part dès le début.*

*Institut C.D. Howe*

L'automne dernier, nous avons donc annoncé que le Canada participerait aux pourparlers avec les États-Unis et le Mexique en vue d'en arriver à un accord de libre-échange nord-américain.

Le Mexique est déjà le plus important marché du Canada en Amérique latine, et les perspectives d'avenir sont des plus intéressantes. C'est pourquoi nous devons participer aux négociations commerciales avec le Mexique.

Dans la présente brochure, nous vous expliquerons pourquoi nous nous joignons au Mexique et aux États-Unis en vue de créer un marché de libre-échange nord-américain qui réunira plus de 350 millions de personnes. Nous vous indiquerons également où vous adresser pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cette grande entreprise commerciale.

Au cours des prochains mois, nous continuerons à consulter les milieux intéressés afin que le Canada soit fin prêt à entamer les pourparlers.

Le ministre du Commerce extérieur

John C. Crosbie

43-258-892



Beaucoup de Canadiens l'ignorent peut-être, mais le Mexique constitue actuellement le plus important marché du Canada en Amérique latine. L'an dernier, les échanges commerciaux entre ces deux pays ont dépassé les 2 milliards \$, et l'on s'attend à ce que les échanges annuels fassent plus que doubler au cours des années 1990.

Jusqu'à tout récemment, les obstacles au commerce imposés par le Mexique limitaient le champ d'action du Canada. Depuis peu, la plupart des obstacles qui empêchaient les produits canadiens de pénétrer le marché mexicain ont été supprimés. En effet, le gouvernement du Mexique a compris que les marchés ouverts et un commerce bilatéral constituaient les meilleurs moyens de renforcer l'économie du pays.

En 1986, le Mexique a rejoint les rangs du commerce mondial en

adhérant à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Au cours des cinq dernières années, les tarifs douaniers du Mexique sont passés de plus de 25 p. 100 à environ 10 p. 100. On a également éliminé beaucoup de licences d'importation et de restrictions douanières, et le Mexique a réellement commencé à prendre des mesures pour réduire sa dette.

Selon le président de la Banque mondiale, la réforme au Mexique est :

*... une des réformes économiques et institutionnelles les plus ambitieuses, les plus courageuses et les plus structurées à avoir été lancées dernièrement dans le monde entier.*

Les exportateurs canadiens ont réagi rapidement devant les nouveaux débouchés. En 1989, les exportations vers le Mexique ont augmenté de plus de 20 p. 100. Voici quelques exemples éloquentes :

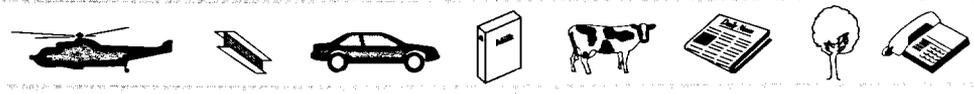
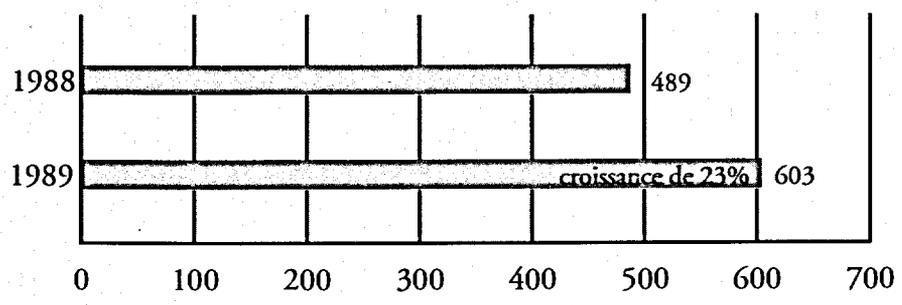
- En 1988, la société Northern Telecom a vendu pour 4 millions \$ de matériel téléphonique au Mexique. En 1989, ses ventes se chiffraient à 27 millions \$. En 1990, elles ont été estimées à 60 millions \$ et en 1991, elles devraient passer le cap des 100 millions \$.

- Le Mexique ne dispose que de six millions de lignes téléphoniques pour desservir 85 millions d'habitants. Au cours des cinq prochaines années, il consacrera plus de 10 milliards \$ à l'achat de matériel téléphonique.
- Une société mexicaine a accordé un marché de 16 millions \$ à la firme Spar Aérospatiale pour obtenir des systèmes de communications utilisés dans des stations terriennes et des réflecteurs de satellites.
- Les ventes de matériel de transport aérien montent en flèche. Nous avons déjà vendu un jet Challenger et nous prévoyons en vendre d'autres en 1991.
- La ville de Mexico entend consacrer environ 100 millions \$ à l'achat de matériel destiné au transport en commun. Les entreprises canadiennes ont de bonnes chances de décrocher le contrat ainsi que d'autres du genre.
- Le Mexique doit nourrir plus de 85 millions de personnes. Le Canada exporte donc davantage de bovins de race laitière, et les agriculteurs du pays s'attendent à réaliser d'autres ventes de produits laitiers et céréaliers.
- Dans un récent numéro de la publication *Canadian Business*, on apportait le commentaire suivant :

*Pour les firmes canadiennes qui se spécialisent en génie, le Mexique offre des possibilités infinies. Outre les secteurs des télécommunications et des transports, il y a ceux de l'irrigation, de l'agriculture, de l'environnement et des services publics.*

### Exportations canadiennes vers le Mexique

(en millions de \$ CAN)



Source : Statistique Canada

NON - CIRCULATING ?  
CONSULTER SUR PLACE

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

APR 10 1991

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

## LES AVANTAGES D'UN ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

Le Canada s'inscrit parmi les grands pays commerçants. En 1979, était le dixième principal exportateur et importateur de marchandises au monde. En 1989, il occupait le septième rang.

La prospérité du pays repose sur le commerce. Près de la moitié des produits canadiens sont exportés, et plus de trois millions d'emplois tiennent au commerce extérieur.

Comme le révèle le tableau suivant, le Canada exporte beaucoup plus, par habitant, que les pays tels que le Japon ou les États-Unis, dont

les marchés nationaux sont plus importants que le sien.

Un accroissement des exportations entraîne un accroissement du nombre d'emplois pour les Canadiens. C'est pourquoi il est dans l'intérêt du Canada d'accroître ses échanges commerciaux avec le Mexique.

Pour protéger et promouvoir son commerce d'exportation, le Canada doit avoir un accès libre et assuré aux marchés étrangers. Et c'est pourquoi nous négocions des accords commerciaux internationaux.

Citons par exemple l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), sur lequel le Canada a toujours compté largement pour maintenir un système commercial mondial ouvert. Quant à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), il vise à élargir notre accès à notre plus important marché.

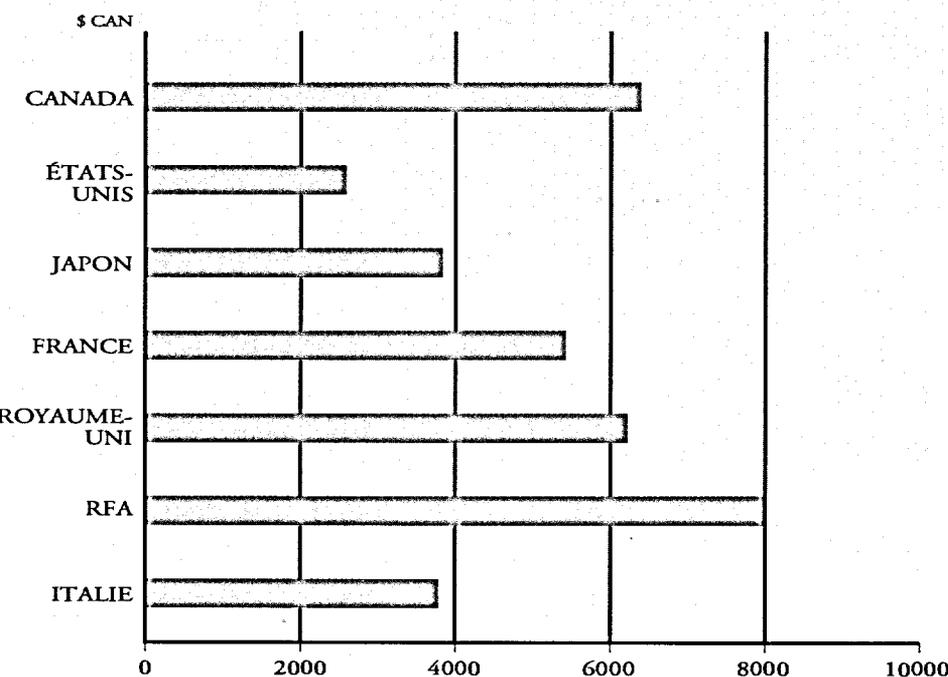
Si on conclut un accord de libre-échange avec le Mexique, on créera de ce fait un marché nord-américain

dont le produit intérieur brut dépassera les 7 billions \$. Ce marché sera plus imposant que celui du groupe des Douze de la Communauté européenne.

Un marché libre nord-américain sera avantageux pour le Canada à plusieurs égards :

- L'accroissement du commerce favorisera la croissance économique du Mexique. Grâce au libre-échange, les entreprises canadiennes pourront davantage pénétrer le marché mexicain en plein essor.
- Au cours des quatre dernières années, les échanges commerciaux entre les États-Unis et le Mexique ont triplé pour atteindre 60 milliards \$US. Or, si le Canada veut garantir à ses exportateurs une juste part de ce marché nord-américain, il doit être partie à l'accord de libre-échange avec le Mexique.
- Dans un marché nord-américain plus vaste, les entreprises canadiennes pourront investir, parfaire leur technologie et développer leurs économies d'échelle. Le Canada pourra également se servir de ce marché pour accroître ses exportations vers l'Amérique latine et le reste du monde.
- Enfin, en ouvrant aux investisseurs une porte sur l'Amérique du Nord, le Canada deviendra un endroit où il sera de plus en plus intéressant d'investir et de créer des emplois.

Total des exportations par habitant en 1988



## LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES AVEC LE MEXIQUE DANS LA FOULÉE DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a déjà été signé, scellé et exécuté au Canada et aux États-Unis.

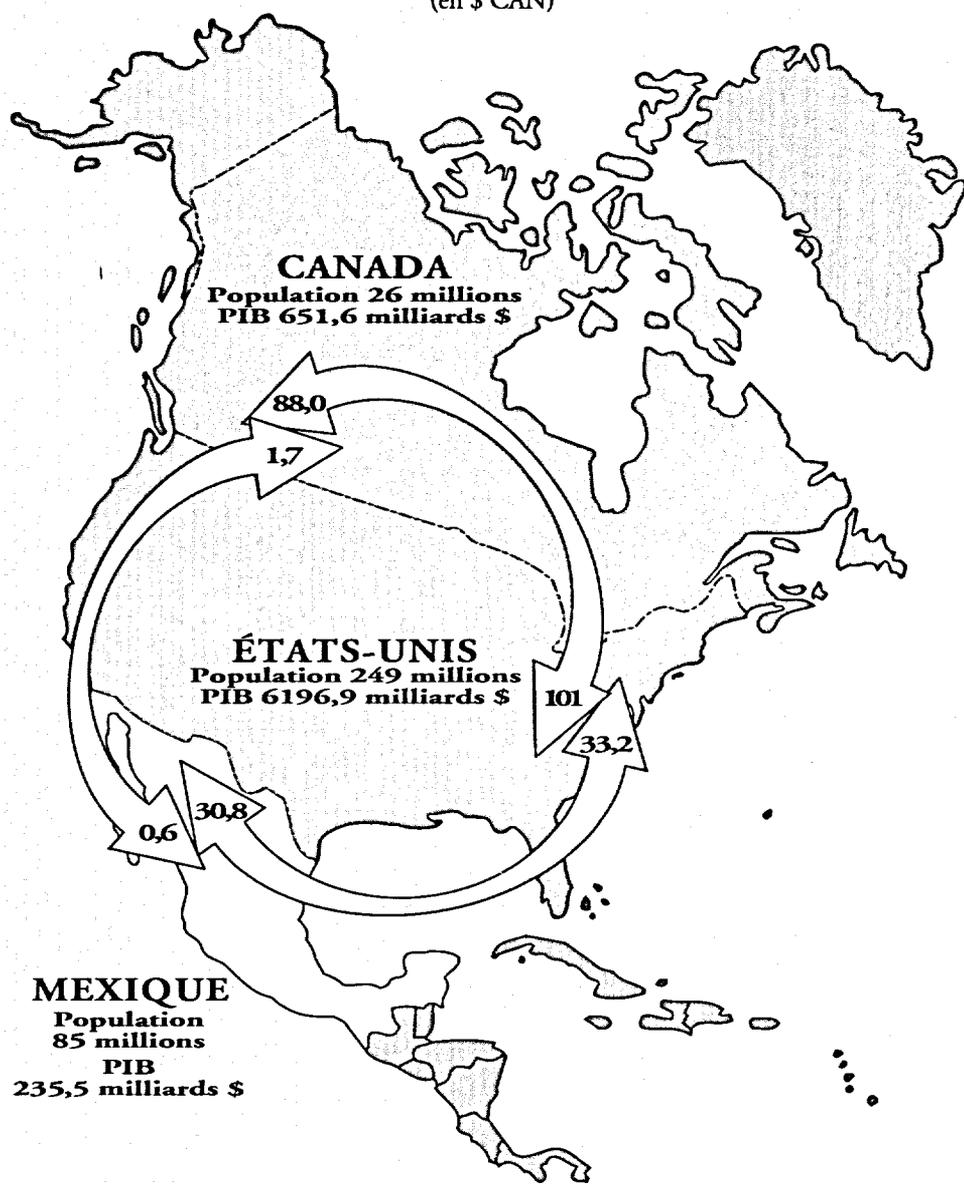
L'accord commercial avec le Mexique permettra d'édifier un marché libre nord-américain comprenant ce pays. Quelles en sont les implications pour l'ALE?

L'ALE peut servir de modèle dans les négociations en vue d'arriver à un accord de libre-échange nord-américain. Le Canada n'est nullement tenu de renégocier les dispositions de l'ALE. Cependant, il peut s'avérer utile d'en modifier certaines pour en arriver à un grand marché nord-américain.

## LE CANADA PEUT-IL SOUTENIR LA CONCURRENCE?

L'histoire a prouvé que le Canada est concurrentiel. Nous avons pris part à toutes les grandes négociations commerciales depuis les années 30. Et nous en avons tiré profit. Le Canada a toujours fait la preuve qu'il peut

## Échanges commerciaux en Amérique du Nord en 1989 (en \$ CAN)



Sources : Statistique Canada, le Département américain du Commerce et Le Fonds monétaire international

soutenir la concurrence et avoir des relations commerciales avec tous les pays, qu'ils soient riches ou pauvres.

En 1990, le Forum sur l'économie mondiale, organisme hautement respecté, a étudié plus de 300 facteurs en vue d'établir la compétitivité à l'échelle mondiale des principaux pays industrialisés. Le Canada se plaçait parmi les cinq premiers, ses ressources humaines étant considérées comme l'un de ses plus grands atouts.

Le Canada peut-il faire concurrence à l'économie mexicaine à

bas prix de revient?

Oui. Les produits canadiens font déjà la concurrence aux importations de produits fabriqués par la main-d'oeuvre bon marché du Mexique. Environ 80 p. 100 des importations mexicaines entrent maintenant au Canada en franchise de droits. Bien sûr, les salaires sont ici plus élevés. Nous pouvons être concurrentiels parce que nous sommes très productifs et que nous produisons des biens et des services de qualité que d'autres pays veulent nous acheter. Le Canada peut être compétitif, car la

compétitivité n'est pas uniquement une question de coût de main-d'œuvre.

Si c'était le cas, les pays où les salaires sont élevés, comme le Japon, l'Allemagne et le Canada, ne figurent pas parmi les principaux pays exportateurs.

Pour conserver au Canada sa compétitivité dans les années 90, nous devons faire face au changement plutôt que de prétendre ignorer sa nécessité. Pour ce faire, le Canada peut notamment lancer des stratégies innovatrices de recyclage professionnel et des programmes d'adaptation graduelle.

Par exemple, la nouvelle Stratégie est mise en valeur de la main-d'œuvre tient compte du fait que nos concurrents préparent activement leurs travailleurs en leur donnant une formation. C'est pourquoi nous consacrons 350 millions \$ à la formation de Canadiens au chômage. Un montant supplémentaire de 100 millions \$ servira à donner une formation à ceux qui se joignent à la population active.

Si nous voulons accroître la compétitivité de l'économie canadienne, il faudra notamment exporter davantage vers le marché mexicain en même expansion. Grâce à la compétence et à la productivité de sa main-d'œuvre, à son emplacement stratégique et à ses réseaux de communications et de transport de pointe, le Canada restera un pays où il est intéressant d'investir et de créer des emplois de qualité.



Le Canada devrait-il accroître ses échanges avec des pays en développement comme la Malaisie, le

Zimbabwe, la Pologne, l'Inde ou le Mexique? Il est bien évident qu'il faut répondre par l'affirmative.

Le Canada offre des programmes d'aide internationaux, ainsi que des programmes spéciaux visant à favoriser le développement dans le monde entier. Notre refus d'entretenir des relations commerciales avec le Mexique n'aidera pas ce pays à relever son niveau de vie, et ne fera rien pour le nôtre.

Certains prétendent cependant que nous ne devrions pas commercer avec des pays en développement comme le Mexique. D'autres disent que ces pays possèdent un avantage concurrentiel «inéquitable», du fait de leur niveau de vie moins élevé. Nous ne sommes pas d'accord avec cet argument.

Tout d'abord, le fait pour le Canada d'avoir des relations commerciales avec des pays en développement ne signifie pas qu'il verra diminuer ses ventes et ses emplois ou être forcé d'adopter leurs normes moins élevées.

À mesure que nos relations commerciales avec des pays d'Asie, d'Europe de l'Est et d'Amérique latine s'intensifiaient, nos conditions de travail se sont en fait améliorées, et nous avons adopté de meilleures normes de sécurité et de protection de l'environnement.

De même, les échanges internationaux ont amené la prospérité et permis aux pays en développement d'améliorer leurs conditions de travail et leurs normes de sécurité et de protection de l'environnement.

Deuxièmement, le commerce est un processus bilatéral. En effet, s'il veut améliorer son environnement, le Mexique doit construire des réseaux de transport public, des stations d'épuration des eaux usées et des ouvrages d'irrigation plus efficaces. Le Canada possède des connaissances techniques reconnues dans ces domaines et peut donc jouer un rôle important dans la mise en œuvre de ces projets de haute technologie.

Enfin, si le Canada limitait ses relations commerciales aux pays qui jouissent du même niveau de vie et des mêmes programmes sociaux que lui, il ne lui resterait vraiment pas beaucoup de pays avec qui commercer. Comme l'a fait remarquer l'ancien ambassadeur du Mexique au Canada :

*Si vous ne voulez pas avoir de relations commerciales avec des pays dont les salaires sont inférieurs à ceux du Canada, vous devrez fermer vos frontières. La plupart des pays ont en effet des salaires inférieurs aux vôtres.*



L'automne dernier, le gouvernement a annoncé que le Canada participerait à des discussions tripartites sur le libre-échange avec le Mexique et les États-Unis. Les travaux préliminaires sont actuellement en cours.

Des groupes de travail ont été formés, et les négociations débiteront vers la fin de 1991.

Entre temps, le gouvernement poursuivra ses vastes consultations publiques afin que le Canada soit prêt pour les prochaines négociations.

La présente brochure vise à renseigner les Canadiens sur les pourparlers relatifs à l'accord de libre-échange avec le Mexique. Si vous souhaitez obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter l'intérieur de la page couverture arrière.

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E  
3 5036 20075677 6



## COMMENT OBTENIR D'AUTRES RENSEIGNEMENTS

Les études suivantes ont été réalisées dans le cadre de notre programme préliminaire de consultations et d'examen:

*Le Canada face à un accord commercial Mexique - États-Unis - Canada,*  
ministère des Finances  
juillet 1990

*Les négociations Canada-É.-U.-Mexique sur le libre-échange: la justification et la dimension investissement,*  
Investissement Canada  
août 1990

*Libéralisation du commerce nord-américain: analyse des incidences par secteur,*  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
septembre 1990

*La participation du Canada aux discussions sur un éventuel accord de libre-échange entre le Mexique et les États-Unis : perspectives agricoles préliminaires.*  
Agriculture Canada  
octobre 1990

Si vous souhaitez recevoir ces études ou toute autre information, veuillez en faire la demande par écrit, par téléphone ou par télécopieur à

Info Export  
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

Télécopieur : (613) 996-9709  
Téléphone : (613) 993-6435  
Sans frais : 1-800-267-8376



