

stor
CA1
EA55
88056
EXF

NOUVELLE-ÉCOSSE

Vue d'ensemble

Le commerce canado-américain joue un rôle croissant pour la province de la Nouvelle-Écosse, dont les deux tiers des exportations de marchandises et de ressources naturelles se sont dirigées vers les États-Unis en 1986. En outre, la province exporte de plus en plus de services vers ce pays, notamment dans les domaines des services financiers, des transports, des services informatiques, de la construction, des services de consultants en administration et du tourisme.

L'Accord offre une réelle possibilité d'ajouter de la valeur à nombre de produits liés aux ressources naturelles de la Nouvelle-Écosse, ainsi que de renforcer à l'avenir le développement des industries secondaires et des activités de service de la province. Par ailleurs, il ne fait aucunement entrave à la promotion du développement économique régional par le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial.

La Nouvelle-Écosse et le Canada tireront profit de l'Accord de libre-échange:

- A) qui les place dans la situation la plus favorable consentie à des étrangers pour ce qui est de l'accès au marché le plus important et le plus riche du monde;
- B) qui constitue un progrès majeur sur la voie de l'organisation des relations commerciales les plus intenses du monde ainsi que de la garantie de l'accès des Canadiens à ce marché.

La Nouvelle-Écosse tirera plus particulièrement de l'Accord les avantages suivants:

1) Les droits de douane seront supprimés d'ici le 1^{er} janvier 1998. Une forte proportion des échanges entre le Canada et les États-Unis se font déjà en franchise (environ 70 %). Plus de la moitié des droits qui subsistent seront éliminés en dix étapes régulières et près d'un tiers en cinq tranches égales, à partir du 1^{er} janvier 1989. Les autres disparaîtront le 1^{er} janvier 1989.

Les trois formules de suppression des droits de douane ont été établies après des consultations menées avec le secteur privé et où la Nouvelle-Écosse a été bien représentée. Il a été tenu compte de ses intérêts particuliers, tant en matière d'exportations que d'importations, ce qui a permis de donner à ses industries le temps de s'adapter aux défis et aux débouchés nouveaux.

Par exemple, la Nouvelle-Écosse aura la possibilité d'ajouter de la valeur à ses exportations de produits liés aux ressources naturelles tels que le poisson (ex: bâtonnets de poisson et repas préparés) et les produits forestiers (ex: papier), qui se sont heurtés à des droits plus élevés en cas de transformation plus poussée. La suppression des droits de douane de 50 % imposés par les États-Unis sur la réparation navale sera également avantageuse.

Pour leur part, les droits frappant des secteurs sensibles tels que ceux de l'acier, du matériel ferroviaire, des textiles et de l'habillement, de même que la plupart des produits agricoles et l'industrie alimentaire, seront supprimés dans un délai de dix ans. Il en va de même du droit de 25 % applicable aux bateaux construits aux États-Unis mais exploités au Canada. Le gouvernement canadien s'est toutefois réservé le droit d'imposer des restrictions quantitatives à l'égard des bateaux américains jusqu'à ce que les États-Unis renoncent aux mesures prohibitives qu'ils appliquent aux bateaux canadiens en vertu du Jones Act.

D'ici la fin de 1990, tous les habitants de la Nouvelle-Écosse bénéficieront donc des économies réalisées par l'importation en franchise de produits de consommation, tandis que les industriels de la province tireront profit de l'élimination totale des droits, tant pour l'importation d'intrants nécessaires à leur production (p.ex., des machines) que pour la vente de leurs marchandises sur le marché américain. Ils seront également avantagés sur celui-ci par le fait que leurs concurrents étrangers continueront à être frappés par les droits américains.

Non seulement l'Accord de libre-échange prévoit une élimination graduelle des droits de douane, mais il permet la prise de mesures de sauvegarde destinées à procurer un répit aux industries qui se heurteraient à une forte concurrence de la part de produits importés grâce à la suppression des droits de douane. En outre, le gouvernement fédéral comme celui de la province restent libres d'offrir, au besoin, une aide à l'ajustement, particulièrement pour ce qui est de l'adaptation de la main-d'oeuvre et du renforcement des programmes généraux d'aide aux travailleurs et aux entreprises déjà existants.

2) De nouvelles possibilités d'accès aux marchés des organismes gouvernementaux américains seront offertes à l'industrie de la Nouvelle-Écosse. Les producteurs de la province pourront désormais concourir pour les marchés du gouvernement fédéral américain dont la valeur excède 25 000 \$US, ce qui pourrait représenter 4 milliards \$, alors qu'ils n'avaient auparavant accès qu'aux marchés portant sur des achats de plus de 170 000 \$US. L'avantage ainsi obtenu sera particulièrement précieux pour les petites et moyennes

entreprises de la province, qui peuvent prendre pour cibles ces marchés relativement peu importants mais nombreux.

Ces dispositions de l'Accord ne touchent pas aux bénéfices tirés par les industriels des marchés du gouvernement fédéral. C'est-à-dire qu'ils continueront à bénéficier de programmes fédéraux, par exemple de celui qui vise, à Halifax, les installations de réparation et de révision Litton-Aurora, et qui devrait représenter 41,6 millions \$ (27 millions \$ à l'heure actuelle). Cela signifie aussi le maintien des avantages offerts par le Programme des perspectives de l'Atlantique, dans le cadre duquel le gouvernement fédéral s'est engagé à relever de 600 millions \$, de 1986 à 1990, le niveau des marchés fédéraux et des avantages industriels dans les provinces de l'Atlantique.

Les sociétés d'État fédérales, les ministères et les sociétés publiques des provinces, de même que les écoles, les hôpitaux et les universités sont exclus de l'Accord; leurs pratiques en matière d'achats ne seront donc pas modifiées.

3) L'accès au marché américain de toutes les exportations de la Nouvelle-Écosse sera mieux garanti. L'une des premières priorités de la Nouvelle-Écosse, comme du reste du Canada, était d'obtenir de plus grandes garanties d'accès au marché américain, de façon que ses exportateurs ne soient pas frappés soudainement par des droits ou des contingents imposés à la frontière qui menacent leur viabilité et réduisent l'intérêt d'investir en Nouvelle-Écosse en vue de vendre aux États-Unis.

Parmi les exportations de la Nouvelle-Écosse qui ont été touchées par des mesures prises en vertu des lois américaines sur les recours commerciaux, citons, par exemple, les pneus, le poisson, la morue salée et le bois d'oeuvre résineux. Plus généralement, la sécurité de nos relations commerciales a souffert de l'absence d'un cadre institutionnel permettant de les administrer et d'empêcher les différends d'aboutir à la prise de mesures unilatérales à la frontière.

L'Accord répond à ces préoccupations en établissant, à l'échelon politique, une Commission mixte du commerce canado-américain chargée de superviser la mise en oeuvre de l'Accord et de se pencher sur toute question visée par celui-ci. Les problèmes commerciaux inquiétant l'une ou l'autre Partie, y compris ceux qui concernent les lois sur les recours commerciaux (c.-à-d. les mesures de sauvegarde), seront renvoyés à la Commission en vue de leur règlement, soit par des consultations, soit par un recours au nouveau mécanisme de règlement des différends. Pour ce qui est des droits compensateurs et antidumping, nous avons convenu avec

les États-Unis a) de négocier au cours des cinq prochaines années l'adoption d'un nouveau régime en ce qui concerne ces mesures, b) d'établir un groupe spécial bilatéral chargé de garantir l'application impartiale de nos lois respectives et c) de mettre en place des mesures de sauvegarde afin que ces lois ne soient pas modifiées à notre détriment au cours des cinq prochaines années.

Ces dispositions de l'Accord constituent un progrès majeur à l'égard de la sécurité de l'accès au marché américain des exportateurs de la Nouvelle-Écosse. En ce qui concerne la question difficile des subventions et des droits compensateurs, elles nous donnent le temps de négocier des règles claires répondant à nos préoccupations communes à l'égard des pratiques commerciales déloyales; elles nous laissent libres de poursuivre d'importants objectifs nationaux et provinciaux, notamment ceux de développement régional. En résumé, l'Accord trace la voie par laquelle la Nouvelle-Écosse et le Canada renforceront leur attrait aux yeux des investisseurs visant le marché américain.

4) Les exportateurs de poisson de la Nouvelle-Écosse auront mieux accès au marché américain. La Nouvelle-Écosse compte environ 14 000 pêcheurs, et 294 usines de traitement du poisson y sont enregistrées. Les trois quarts des exportations de la province (d'une valeur de 647 millions \$) sont destinées au marché américain.

L'Accord sera avantageux pour la pêche dans la mesure où il supprimera les droits de douane qui frappent actuellement les exportations de produits tels que les filets de poisson de fond (4 cents par kilogramme) et où il ouvrira de nouveaux débouchés à l'industrie du traitement en éliminant les droits sur les produits préparés à base de poisson (actuellement de 10 % à 17,5 %). Selon le président de la société National Sea, première firme canadienne dans ce domaine et l'une des plus importantes du monde, ces débouchés pourraient permettre la création de 400 nouveaux emplois dans son entreprise.

Les dispositions de l'Accord concernant les droits compensateurs et antidumping seront très avantageuses pour l'industrie de la pêche qui, par le passé, a été en butte à de nombreuses tracasseries de la part de concurrents américains utilisant ces lois. D'autres restrictions aux investissements étrangers dans le secteur de la pêche restent en vigueur, tandis que les deux Parties ont convenu de faire en sorte qu'aucune barrière technique ne soit élevée (p.ex., les exigences relatives à la taille minimale). Enfin, l'Accord ne restreint en rien notre droit d'exiger que tout le poisson pris dans notre zone économique soit débarqué au Canada, pas plus qu'il ne limite en aucune manière notre capacité de contrôler l'accès à nos ressources halieutiques.

5) Les exportateurs du secteur automobile de la Nouvelle-Écosse auront mieux accès au marché américain. Aux termes de l'Accord, le commerce des produits automobiles en Amérique du Nord se fera en franchise après un délai de dix ans (cinq ans pour les pièces de rechange). Parallèlement, de strictes règles d'origine assureront que l'élimination des droits de douane profitera aux producteurs installés en Amérique du Nord, et non à ceux d'autres pays. En outre, le Pacte de l'automobile restera en vigueur pour les participants actuels.

La société Pneu Michelin, aux moyens de production modernes, est le premier producteur canadien de pneus ainsi que le plus important employeur privé de la province. Ses exportations s'élèvent à près de 300 millions \$ par an. Les établissements Michelin, qui ne produisent que des pneus radiaux de première qualité, sont déjà très rationalisés et les différentes usines visent essentiellement le marché mondial. Le fait d'avoir accès en franchise au marché américain dans un délai de dix ans devrait leur être favorable. De son côté, la société Volvo bénéficiera du maintien des privilèges qui lui sont reconnus par le Pacte de l'automobile, notamment la possibilité d'effectuer en franchise des importations du reste du monde. Enfin, d'autres firmes installées en Nouvelle-Écosse - telles que la société Canadian Automotive Radiator, à la politique commerciale très active sur le marché des pièces de rechange - devraient également prospérer en visant le marché nord-américain.

6) Le commerce des produits agricoles se fera dans de meilleures conditions, sans que les programmes de soutien soient exclus. Au cours des négociations, certains se sont inquiétés des changements fondamentaux sur lesquels pourraient déboucher les pourparlers en ce qui concerne la possibilité pour le gouvernement de soutenir notre secteur agricole. Il devrait être clair que rien de semblable ne s'est produit, et que telle n'était pas notre intention. Le système des offices de commercialisation et les programmes de gestion des approvisionnements (y compris les contingents d'importation) restent intacts, de même que les droits que nous reconnaît en ce domaine l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (article XI). Les agriculteurs de la Nouvelle-Écosse qui mettent sur le marché des produits laitiers, des volailles et des oeufs n'ont rien à craindre de l'Accord.

Les dispositions relatives à l'agriculture prévoient notamment la suppression de tous les droits de douane (généralement dans un délai de dix ans, les droits s'élevant en moyenne à 6 %) et elles écartent la menace de l'imposition de quotas pour certains produits renfermant du sucre. La situation particulière de nos horticulteurs, qui

bénéficient de droits saisonniers, a été reconnue; nous serons autorisés durant les vingt prochaines années à rétablir temporairement des droits de douane sur les fruits et légumes frais en cas d'affaissement des prix.

Le Canada et les États-Unis ont également convenu que les règlements techniques et les procédures d'inspection ne seraient plus utilisés pour faire entrave au commerce. Enfin, ils ont décidé de ne plus recourir aux subventions directes à l'exportation pour ce qui est de leurs échanges bilatéraux de produits agricoles. Au total, les dispositions visant l'agriculture ne devraient avoir sur la Nouvelle-Écosse que des conséquences peu importantes.

Pour ce qui est des boissons alcoolisées, l'Accord prévoit que les deux pays réduiront les obstacles au commerce des vins et alcools distillés. Le Canada a accepté qu'à la fin d'une période de sept ans tous les vins américains soient inscrits au catalogue et que leur prix soit fixé en tenant compte uniquement de facteurs commerciaux. Le nouveau régime sera immédiatement appliqué aux alcools distillés. Il n'a pas été touché aux mesures actuellement en vigueur pour la vente et la distribution de la bière; le nouveau mécanisme de règlement des différends jouerait un rôle positif si de nouvelles mesures étaient contestées par les États-Unis.

7) L'accès au marché américain est garanti aux produits énergétiques que la Nouvelle-Écosse pourrait exporter. Le Canada et les États-Unis ont convenu de concessions réciproques visant à supprimer les obstacles au commerce du pétrole, du gaz, de l'électricité et de l'uranium; ils ont également décidé d'interdire les mesures les plus discriminatoires, telles que l'imposition de quotas et de taxes ou la fixation de prix, pour ce qui concerne tant les importations que les exportations. Parallèlement, nous avons gardé la possibilité de prendre des mesures visant à empêcher la surexploitation de nos ressources énergétiques non renouvelables et à nous assurer d'approvisionnements convenables, à condition que nous maintenions un accès proportionnel des États-Unis à tout approvisionnement réduit. En effet, nous nous sommes engagés à traiter équitablement nos bons clients américains en cas d'insuffisance des approvisionnements. En outre, des restrictions ont été apportées à la capacité des États-Unis de limiter les importations canadiennes pour des raisons de sécurité nationale.

Les dispositions de l'Accord pourraient être favorables à l'exportation de gaz offshore vers les marchés du nord-est des États-Unis. Aux termes de l'Accord, ces exportations bénéficieront d'un accès garanti au marché américain de l'énergie.

8) Pour la première fois, un accord vise à faciliter les échanges de services. Le secteur des services joue un rôle essentiel dans l'économie de la Nouvelle-Écosse, car il représente presque 80 % des emplois et de la production de cette province. Les échanges prennent une importance croissante dans ce domaine, qu'il s'agisse du marché américain ou de ceux du reste du monde, et portent notamment sur les services financiers (p. ex., les assurances), les services informatiques, la construction, les services de professionnels (p. ex., architectes, comptables et consultants en administration) ainsi que sur l'important secteur du tourisme.

L'Accord s'applique aux règlements imposés par le gouvernement au commerce des services, à l'exception des transports et des services de télécommunications de base. Les mesures actuellement en vigueur le resteront, tandis que les mesures futures devront être conformes aux principes de l'Accord, dont le plus important est l'interdiction de toute forme de discrimination à l'encontre des fournisseurs américains de services. Les mesures actuellement en vigueur et qui sont maintenues par l'Accord pourront faire l'objet de nouvelles négociations visant à libéraliser les échanges. À cet égard, le tourisme de la Nouvelle-Écosse bénéficierait de liaisons aériennes améliorées et plus directes avec le marché américain. D'importants domaines du secteur des services de la Nouvelle-Écosse, comme ceux qui concernent la culture, la santé et l'enseignement, sont exclus de l'Accord.

9) Le franchissement de la frontière sera facilité aux gens d'affaires se rendant temporairement aux États-Unis. Nombre d'exportateurs de biens et de services de la Nouvelle-Écosse ont eu des difficultés à la frontière lorsqu'ils souhaitaient entrer aux États-Unis pour un voyage d'affaires. Tel a été, par exemple, le cas d'exportateurs de biens souhaitant assurer un service après-vente ou de consultants désireux de rencontrer des clients américains. L'Accord prévoit des autorisations de séjour temporaire pour quatre catégories de gens d'affaires, dont une liste détaillée est donnée, et précise dans quelles conditions cette disposition s'appliquera.

10) Des conditions favorables à l'investissement seront offertes de part et d'autre de la frontière. La Nouvelle-Écosse, qui a toujours accueilli volontiers les investissements américains sur son territoire, investit elle-même de plus en plus aux États-Unis. L'Accord en tient compte. Bien qu'il établisse un cadre non discriminatoire de règles et de principes régissant les investissements transfrontaliers, il maintient par ailleurs les restrictions s'appliquant actuellement en ce domaine (p. ex., pêche, énergie, télécommunications, culture) et reconnaît notamment à Investissement Canada le droit d'examiner les acquisitions

directes d'une certaine importance et d'imposer des exigences en matière de résultats qui ne perturbent pas les échanges. De cette manière, l'Accord ménage les intérêts particuliers de la Nouvelle-Écosse, en ce qui concerne tant les importations que les exportations.

Il est clair, en résumé, que la Nouvelle-Écosse tirera de l'Accord d'importants avantages. Ce jugement favorable se fonde sur les évaluations de l'incidence économique qui ont été établies - notamment les études récemment réalisées par le Conseil économique des provinces de l'Atlantique et le Conseil économique - de même que sur les effets positifs que la libéralisation des échanges a eu par le passé sur l'économie de la Nouvelle-Écosse.

Emploi et développement vont de pair avec le développement des échanges dans cette province où le commerce est de tradition. Elle dispose de nombreux atouts pour faire honneur à son passé, qu'il s'agisse de grandes sociétés installées sur son territoire, comme les firmes National Sea et Michelin, ou de petites et moyennes entreprises telles que Britex, ABCO Plastics, Nautel, Micronav, Internav et bien d'autres, appartenant aux secteurs de l'industrie et des services. Le gouvernement fédéral a créé l'Agence de promotion économique du Canada atlantique comme une première étape sur la voie d'une croissance nouvelle. Grâce à un accès élargi et garanti au marché le plus vaste et le plus riche du monde, les Néo-Écossais seront mieux à même d'exploiter ce potentiel.


D'autres raisons, tenant aux dures réalités économiques, les incitent également à approuver l'Accord de libre-échange. Ils sont conscients que, dans le contexte d'une concurrence mondiale dont il faut relever le défi, il est préférable de s'adapter à un marché de 275 millions de consommateurs plutôt qu'à un autre dix fois moins étendu. En outre, ils reconnaissent que l'Accord nous offre une protection efficace contre le protectionnisme croissant des États-Unis. En bref, ils voient dans l'Accord, qui parvient à maintenir l'équilibre entre ces réalités et le vif désir du Canada de conserver sa souveraineté économique et politique, une ligne de conduite avisée qui mérite leur appui.



TO

Storage
CA1 EA55 88056 EXP
Nova Scotia overview. --
43250463

de

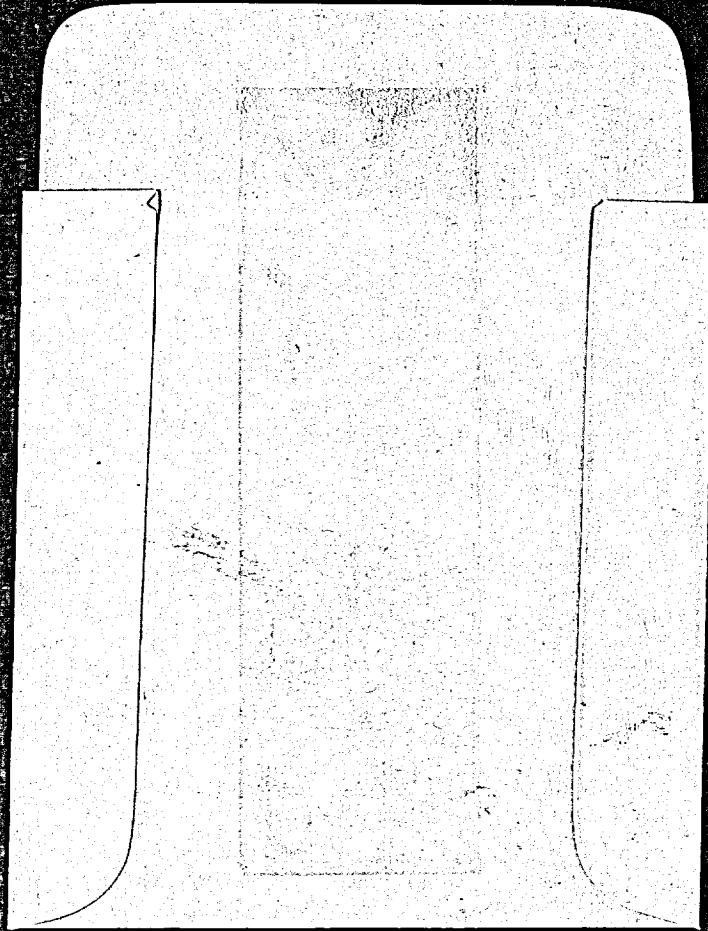


60984 81800

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20024870 9



stor
CA1
EA55
88056
EXF

b220-6158 (E)
b220-6183 (F)

NOVA SCOTIA

Overview

Canada-U.S trade is increasingly important to the province of Nova Scotia. In 1986, some \$1.4 billion or two-thirds of total exports of goods and resources went to the U.S. Nova Scotia exports of services to the U.S. are also growing in importance, and include financial and transportation services, computer services, construction, management consulting and tourism.

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

Nova Scotia 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 Nova Scotia:

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 Nova Scotia interests were well represented. Both our export interests and import sensitivities were taken into account in this process, and as a result industries have been given time to adjust to new challenges and opportunities.

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

On the other hand, sensitive industries such as steel, railway equipment, textiles and clothing, as well as most

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

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

OCT 13 1989

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

43-250-463 (e)
43-250-464 (f)

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

Thus, by the end of the 1990s, all Nova Scotians will benefit from savings on imports of duty-free consumer products, while Nova Scotia 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 Nova Scotia manufacturers will be that its offshore competitors in the U.S. market will continue to face existing U.S. tariffs, thus providing Nova Scotia 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 Nova Scotia industry to sell to U.S. federal government agencies. Nova Scotia 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 Nova Scotia 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 Nova Scotia companies who can target these relatively small but numerous procurement contracts.

Industrial benefits arising from federal procurements are not affected by the deal on procurement. This means continuing benefits from federal programs such as the Litton/Aurora Repair and Overhaul facility in Halifax which has a potential of \$41.6 million (\$27 million already generated). This also means continuing benefits under the Atlantic Opportunities Program, whereby the federal government has made a commitment to increase the levels of federal procurements and industrial benefits in Atlantic Canada by \$600 million over the period 1986 to 1990.

TRADE NEGOTIATIONS BOARD
RESEARCH & ANALYSIS
BUREAU DES NEGOCIATIONS
CENTRE DE RECHERCHES

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

3) More secure access for all Nova Scotia exports. A top priority for Nova Scotia, 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 Nova Scotia as a basis for selling in the U.S.

Examples of Nova Scotia exports that have been affected by measures under U.S. trade remedy laws include tires, groundfish, salted codfish and softwood lumber. 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 Nova Scotia 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 Nova Scotia and Canada as a location for investment to serve the U.S. market.

4) Better access for Nova Scotia fish exports. The Nova Scotia fishing industry employs approximately 14,000 fishermen and numbers some 294 registered fish processing plants. Three-quarters of its total exports (valued at \$647 million) are destined for U.S. markets.

The agreement will benefit the fisheries by eliminating tariffs on current exports such as groundfish fillets (4 cents per kilogram) and by providing further processing opportunities with the elimination of tariffs on prepared fish products (10% to 17.5%). For example, the President of National Sea, the largest fish company in Canada and one of the largest in the world, has stated that this opportunity could lead to the creation of 400 new jobs in his company.

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

5) Better access for Nova Scotia automotive exports. Under the terms of the agreement, at the end of ten years (five years for after-market parts) there will 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 remain in place for current participants.

Michelin Tires, the largest Canadian manufacturer of tires with modern production facilities, is the largest private employer in the province. Its exports amount to about \$300 million annually. As a producer of only premium quality radial tires, the Michelin operations are already highly rationalized and individual plants concentrate on world markets. It is expected to benefit from gaining duty-free access to the U.S. market over the next ten years. Volvo will also benefit from continued privileges under the terms of the Auto Pact, such as the ability to import duty-free from offshore. Finally, other Nova Scotia-based companies, such as Canadian Automotive Radiator, an aggressive company in the after-market parts business, should also prosper with a targeted approach to the North American market.

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

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

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

We have also reached agreement that technical regulations and inspection procedures 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. Overall, the deal on agriculture should have only a small impact on Nova Scotia.

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

7) Secure access to the U.S. market for potential Nova Scotia 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.

The provisions of this agreement could benefit potential exports of offshore gas to markets in the northeastern U.S. These exports will benefit, under the terms of this agreement, from secure access to the U.S. market for energy.

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

The agreement covers government regulations of trade in 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. In this respect, Nova Scotia tourism would benefit from greater and more adequate direct air access to the U.S. market. Important Nova Scotia 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 Nova Scotia exporters of both goods and services have encountered difficulties at the border when seeking entry for temporary business purposes. Examples include exporters of goods wanting to service their product, or consultants wanting to meet with U.S. clients. The agreement specifies, under four categories, expanded lists of those persons who are to be offered temporary access for business purposes and under what conditions.

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

Overall, it is clear that the agreement will provide Nova Scotia with significant benefits. This positive assessment is based both on the economic impact assessments that have been made, such as the recent studies by the

Atlantic Provinces Economic Council and the Economic Council, as well as on the positive impact that trade liberalization has had in the past on the Nova Scotia economy.

Jobs and development go hand in hand with trade expansion in Nova Scotia, an historic trader. Tremendous potential remains to honour that tradition, with big Nova Scotia-based companies such as National Sea and Michelin, but as well as with many smaller and medium-sized companies such as Britex, ABCO Plastics, Nautel, Micronav and Internav and many others, both in manufacturing and services. The federal government has created the Atlantic Canada Opportunities Agency as a first step in the direction of new growth. By enhancing and securing their access to the largest and wealthiest market in the world, Nova Scotians will be better able to realize that potential.


On another level, hard economic realities also point Nova Scotians in the direction of endorsing the FTA. Nova Scotians 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, Nova Scotians understand that the agreement is a sensible course of action that deserves their support.



TO

Storage
CA1 EA55 88056 EXP
Nova Scotia overview. --
43250463

de



60984 81800

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20024870 9

