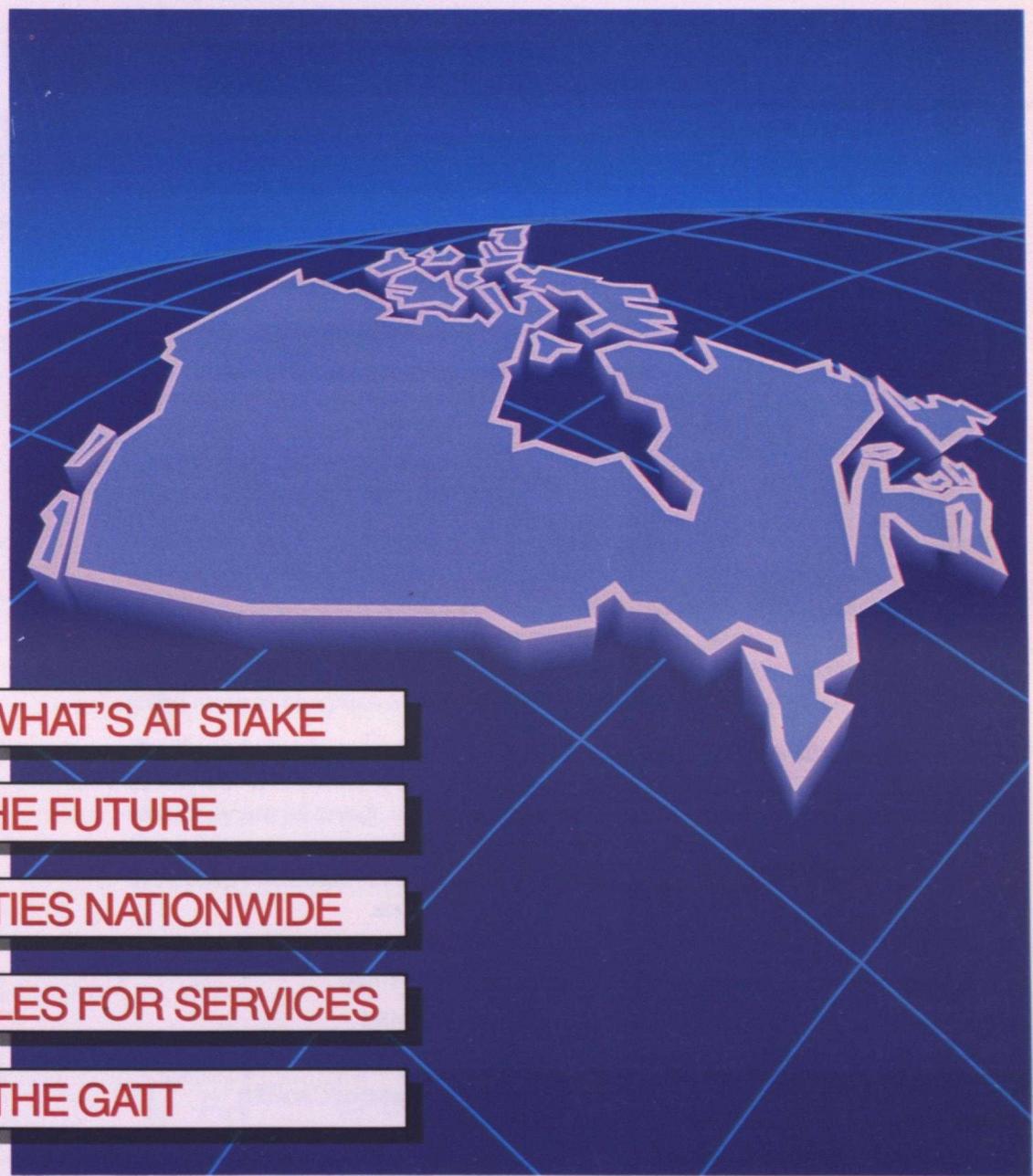


.b2108628 (E)  
.b210863X(F)

doc  
CA1  
EA500  
87T61  
EXF

# Trade Negotiations **SECURING CANADA'S FUTURE**



- THE TALKS: WHAT'S AT STAKE
- JOBS FOR THE FUTURE
- OPPORTUNITIES NATIONWIDE
- SETTING RULES FOR SERVICES
- IMPROVING THE GATT

---

---

Trade Negotiations  
Securing Canada's Future  
Cat. No. E74-12/1-1987  
ISBN 0-662-55145-1

*Data Source: Statistics Canada*



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

# TUOBA CANADA'S TRADE STRATEGY



Trade expansion in United States and overseas markets is vital to continuing Canadian prosperity. We have intensified our export promotion efforts in the U.S., the Pacific Rim and the European Community over the last two years. Securing and enhancing access to foreign markets for Canadian exports is the most important dimension of our trade strategy.

Accordingly, the Government of Canada is now actively pursuing trade liberalization in the multilateral negotiations with the 93 countries in the General Agreement on Tariffs and Trade. Of crucial importance, we are in the midst of negotiations with the United States on a comprehensive bilateral free trade arrangement which would secure and enshrine our mutual trading relationship, the largest in the world.

An outline of an agreement between Canada and the United States is emerging. Fleshing out the framework at the bargaining table is the task of the next few months. Should it bear fruit in a trade treaty of reciprocal benefit which finds approval by Canadians and Americans, we shall make an historic advance along the path of free and fair trade. Such an event would also give impetus to the GATT negotiations.

The trade negotiations are about Canada's future. They are about jobs – 21st century jobs. They are about economic growth for Canada's regions. They are about creating the wealth to nurture the social and cultural policies which sustain our national identity. For Canada, there can be no doubt that stemming the tide of protectionism and opening up access to world markets is the route to progress and prosperity.

This publication is intended to provide Canadians with general information as to why the Government of Canada is undertaking its two-track negotiations, what they are all about, what our objectives are, the significance of trade to Canada's economic performance and answers to a number of questions in the public discussion of our trade strategy.

*Pat Carney*

Honourable Pat Carney  
Minister for International Trade

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

JUN 29 1987

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

43-245-887 / 43-245-887

# WHAT IT'S ALL ABOUT

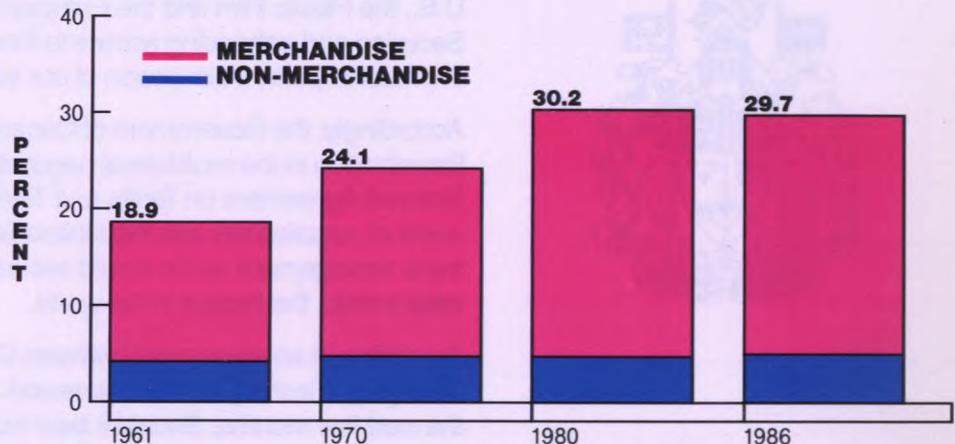
**M**arket access for our exports – security and predictability of access; better and broader access to bigger markets for Canadian goods and services. That's what our two-track trade negotiations are all about. They are also a key to our economic future. Thirty per cent of our national income and three million jobs depend on trade.

Through 40 years of trade liberalization our exports have multiplied 10 times, our national income has more than tripled and the number of jobs doubled. But our share of the world market place has been declining in the face of fierce global competition. And the mounting tide of protectionism is increasingly raising barriers to the sale of our goods in international markets.

Canada is working hard in the new round of multilateral trade negotiations to fortify the role of the General Agreement on Tariffs and Trade in international trade, to eliminate tariffs, reduce other barriers and extend the agreement's discipline to agriculture and services. We are also in the midst of complementary bilateral negotiations with the United States on "the broadest possible package of mutually beneficial reductions in barriers to trade in goods and services."

Canada and the U.S. are each other's biggest customers, doing the biggest volume of trade in the world – over \$170 billion. Seventy-seven per cent of our exports go south of the border. Over two million Canadian jobs depend on this trade. It makes sense to try to secure, enhance and enshrine our access to the U.S. market

**CANADIAN EXPORTS AS PERCENTAGE OF GDP**



in a comprehensive, long-term, binding treaty consistent with Canada's GATT obligations. The U.S. government regards our discussions as the most important bilateral negotiations it has ever undertaken.

## SECURING ACCESS

- We are negotiating a new regime on trade remedy law. We seek to limit recourse to contingency protection – trade remedies that provide for the imposition of anti-dumping duties, countervailing duties, and safeguard measures such as quotas. American trade remedy actions have affected about \$6.5 billion worth of Canadian products in many sectors, most recently and notably softwood lumber. The creation of a new dispute settlement mechanism is central to successful negotiations and vital to every export industry.

## ENHANCING ACCESS

- We want to phase-in the elimination of tariffs and non-tariff barriers over

a transition period. Most trans-border shipments enter duty free in each direction, but remaining tariffs are significant obstacles to the exports involved. We also wish to harmonize customs procedures and rules of origin.

- We are seeking agreement on non-tariff issues such as government procurement restrictions, regulatory, administrative and technical impediments to trade, and intellectual property rules – patents, copyrights and trademarks. These matters are important to many businesses.
- We are discussing for the first time trade in services. This sector accounts for more than two thirds of Canada's gross domestic product and about 12 per cent of total exports of goods and services, mainly to the U.S. While Canada has a merchandise trade surplus with the U.S., we have a deficit in services. We are looking for a framework of principles which permits progressive liberalization

# JOBS

of market access and regulatory rules in the area of services trade.

## ENSHRINING ACCESS

- We want to reach a binding agreement which institutes a mechanism for effective, efficient and equitable settlement of trade disputes, provides for transitional adjustment in its implementation and preserves rights to independent policies in pursuit of fundamental and distinctive national goals.

One way or another, these negotiations affect every sector of the Canadian economy. The issues are complex and difficult, especially where new ground is being broken. The bargaining is tough. It involves give and take. Each item tends to affect everything else and the trade-offs cannot be finally weighed until the end of the day. To reach a deal, both Canada and the U.S. have to see net gains to their economies. The broader the scope of agreement, the greater will be the potential economic benefits on both sides. 🍁

## NON-NEGOTIABLE

- *Our political independence: we are not negotiating a customs union or common market with the U.S.*
- *Our national heritage: our unimpaired right to set our own social and cultural policies; our capacity to support regional development.*

**T**rade is the engine of growth. Everybody gains from it.

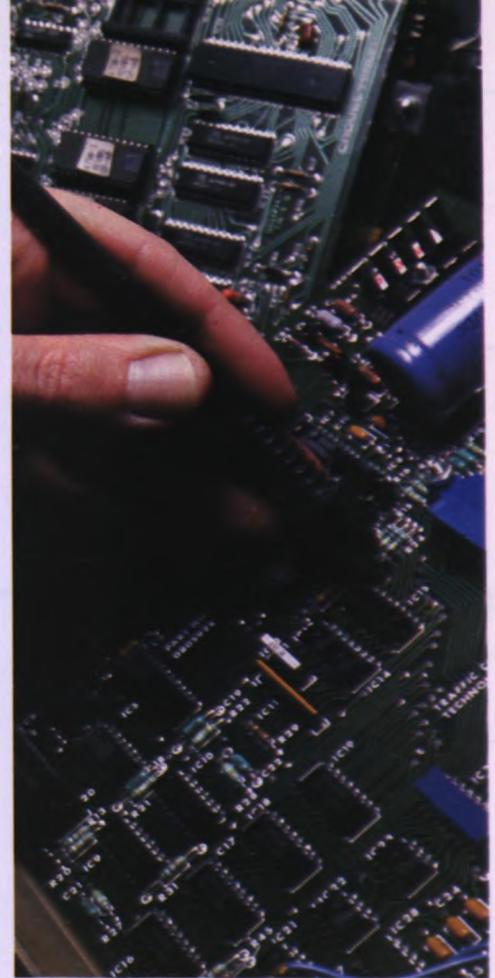
Trade creates wealth and fuels further economic development – investment, production, jobs and income. Removing barriers to trade is the key to the process. Ensuring economic growth and expanding employment are the principal objectives of Canada's two-track trade negotiations.

On average, each \$1 billion in exports leads to the creation of 15,000 jobs. If we could gain just one additional percentage point share of world trade the result would be the creation of 400,000 jobs for Canadians. Or, for example, if we could negotiate access to the U.S. government procurement market and capture one per cent of it, that could lead to more than 100,000 new jobs.

On the other hand, the forces of protectionism have already affected thousands of existing jobs and threaten many more. It is estimated a 10 per cent reduction in our exports to the U.S. could cause up to 250,000 Canadians to lose their jobs. Maintaining the status quo is simply not an option in our trade relations with the U.S.

A comprehensive Canada-U.S. trade agreement offers the prospect of an improved environment for investment, new productive plant, economies of scale and specialization, higher levels of productivity and better, more secure jobs – jobs with a future.

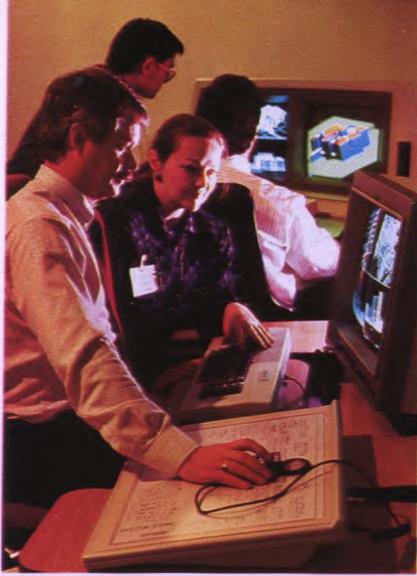
High productivity means lower inflation, more jobs, stronger economic growth and new wealth to finance our social, cultural and regional goals.



The link between productivity and jobs is direct: higher productivity leads to higher incomes, which, in turn, create additional spending power. This increased spending power leads to more jobs. The history of trade liberalization in GATT verifies the linkage.

Most studies of the employment impact of free trade with the U.S. project positive gains. The Economic Council of Canada, in its October 1986 report, *Changing Times*, suggests that the overall gain from free trade could be in the order of 3.6 per cent growth in gross national product by 1995. It predicts inflation would be lower and that the gain in employment could be over 370,000 jobs.

The Council also looked at the risks of no agreement and continued U.S. protectionism. Under this scenario, the Council indicates real growth in GNP could be five per cent less than projected, unemployment could rise 2.4 per cent, and employment could decline by 525,000 jobs.



Any trade agreements with the U.S. or our GATT partners necessitate adjustment. That is inevitable because trade agreements are designed to create changes in national economies and to channel such change in a positive direction. This involves adjustment but adjustment is a constant feature of the Canadian economy in any event.

About half the manufacturing firms active today did not exist 10 years ago. And there is already a high degree of mobility and adaptability in our labour markets. In any given year, about a fifth of our working-age population either leave or lose their jobs, while at least as many find new jobs.

The adjustment process will be eased by a deliberate phasing-in period. That will provide time to rationalize some sectors if necessary, help in the retraining of workers if that is needed and ensure that

any potential dislocation is quickly overtaken by the much broader benefits to be drawn from an agreement.

A wide range of programs has been put in place by the government under the umbrella of the Canadian Jobs Strategy to facilitate labour adjustment.

Extensive skills training and retraining assistance is available now and will be available in the future to help workers exploit new opportunities, including those arising from free trade. The Industrial Adjustment Service run by Employment and Immigration Canada aids both employers and workers in identifying job opportunities and matching them up with people who can do the job. Mobility and job-search assistance programs also help those contemplating a move to greener pastures.

The funds allocated annually to labour adjustment – about \$1.5

---

billion under the Canadian Jobs Strategy – play an important role in augmenting the dynamism that is built into our labour force.

The Government is committed to maintaining the social safety net that allows Canada to respond flexibly to changes in the global economy. A new trade agreement with the United States will add to this flexibility and open up the new opportunities for economic growth that provide the best adjustment policy of all. 

---

## CONSUMER INTEREST

### Free trade is like lower taxes

*We think of trade benefits in terms of jobs and our interests as producers. But we mustn't forget we're consumers too. An import tariff is a tax the consumer eventually pays in higher prices. Other restrictions which reduce the availability of imports have the same effect. In contrast free trade brings a greater selection of goods and lower prices.*

*The consumer impact goes beyond the ordinary person's shopping basket. Canadian industries using imported goods or services also benefit from lower cost inputs. On the other hand, trade barriers shift income away from the consumer to protected sectors. Thus the Consumers' Association of Canada supports appropriate moves to free trade.*

---

# PARTNERS IN TRADE

**C**anada is a trading nation, one of the world's great traders, in fact. We export more per capita than any of the world's major industrialized nations. The United States is our most important trading partner. Our trading relationship provides growing economic opportunities and work for millions of people in both countries.

Take the automotive industry. In 1986, the Canadian industry employed about 130,000 people and shipped \$34.4 billion worth of automobiles and parts to the U.S., both tariff free to a significant extent.

Look at our forest products industry. It employs about 300,000 people. In 1986, it exported about \$13 billion worth of products across the border.

These are but two examples of the significance of our trade with our neighbour.

Now look at the big picture. Trade between us has grown dramatically. In 1970, our commodity exports to the U.S. were about \$11 billion and our imports around \$9 billion. In 1986, our U.S. exports were worth \$93 billion (77 per cent of the total) and American imports into Canada were worth \$77 billion (69 per cent of the total). Our trade meant jobs for more than two million Canadians.

By the same token, Canada is the United States' largest trading partner and the American share of our market has been increasing, in contrast to U.S. export experience in other countries.

In 1986, more than a fifth of American exports came north into Canada. Two million American jobs depend on trade with us.

Altogether \$170 billion of commodity trade is done across our border and more than four million jobs are involved. An understanding of the sheer size of our trading relationship sharpens when compared with our trade with our second largest partner. Japan accounted for five per cent of our exports and seven per cent of our imports in 1986. The message is clear. Selling to the U.S. is vital to our economic well-being. And though the relationship is asymmetrical, the Americans have a great deal at stake too in the Canadian market.

The trade numbers merit close examination. In 1986, we exported \$50 billion in finished goods to the U.S., but imported \$55 billion, producing a deficit of \$5 billion. We also were in deficit on our special trade transactions account, exporting \$282 million, while importing \$1.35 billion.

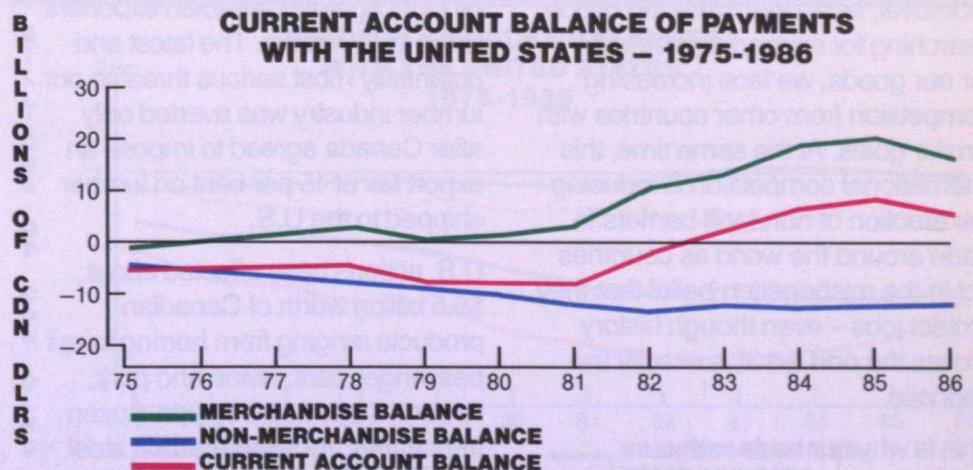
But in other commodity categories Canada had a surplus in 1986. We exported \$30.1 billion in fabricated materials while importing only \$13.7 billion, a favourable balance of \$16.4 billion. We exported \$8.2 billion in

crude materials, such as oil and gas, and imported only \$3.4 billion for a surplus of \$4.8 billion. We exported \$3.9 billion in food, feed, beverages and tobacco, while importing \$3.2 billion. We exported \$308 million in live animals and imported \$150 million.

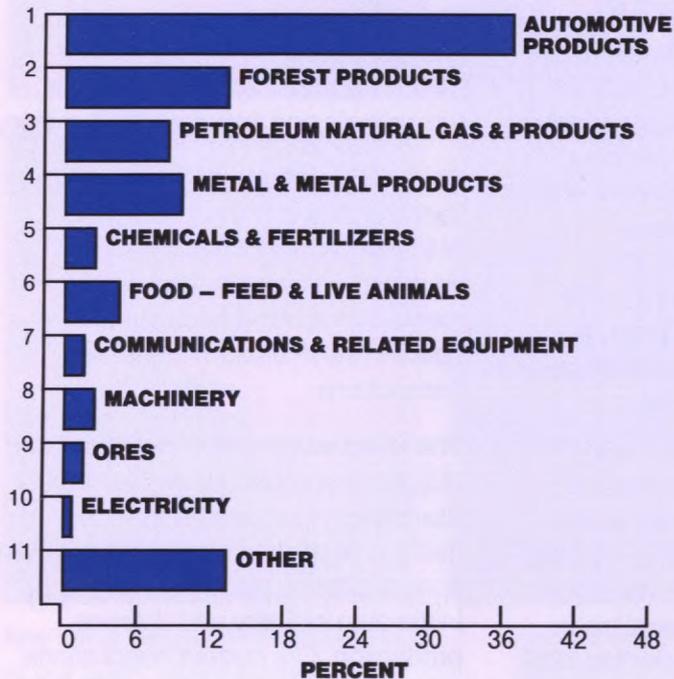
All in all Canada had a commodity trade surplus with the U.S. in 1986 of \$15.8 billion. But historically we have had an overall balance of payments deficit with it because of the deficit in services and investment transactions.

The spectacular growth in Canada-U.S. trade reflects progressive tariff liberalization under successive GATT deals. Canada has also benefitted from special bilateral trade arrangements in the auto industry and defence production. Our current negotiations are building on past efforts at freer trade.

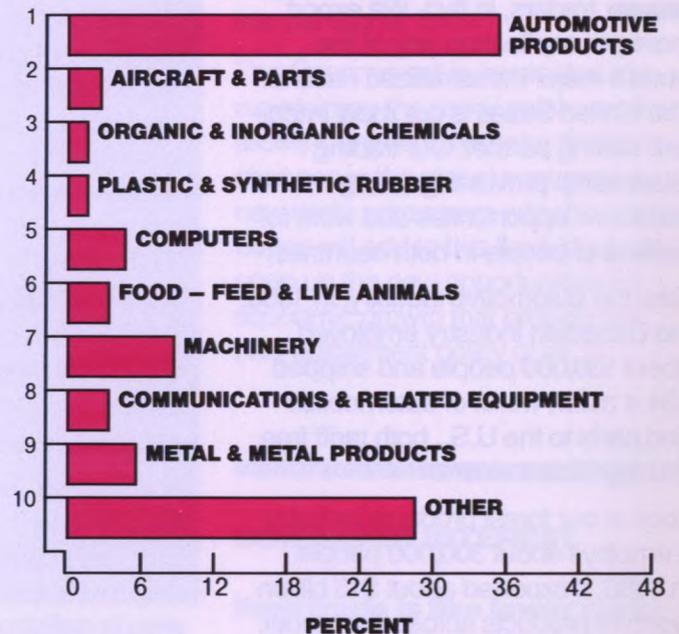
We have left behind our old stereotype as hewers of wood and drawers of water to become an industrial nation whose manufacturing exports have risen in the past quarter century



**MAJOR CANADIAN EXPORTS  
TO THE UNITED STATES  
1986**



**MAJOR CANADIAN IMPORTS  
FROM THE UNITED STATES  
1986**



from nine per cent to 47 per cent of total sales to the world. Nonetheless, our share of international markets has recently been declining and Canada has slipped from fourth to eighth place among free world trading nations.

Moreover, as an industrialized nation searching for expanding markets for our goods, we face increasing competition from other countries with similar goals. At the same time, this international competition is inducing the erection of non-tariff barriers to trade around the world as countries act in the misbegotten belief that they protect jobs - even though history proves the end result is exactly the opposite.

This is why our trade with our neighbour is running into trouble. Protectionist forces in the U.S. are

gathering strength. Directly and indirectly, a wide range of Canadian exports has felt the impact of U.S. contingency protection measures.

Since 1980, at least 20 anti-dumping investigations, 11 countervailing duty cases and 13 safeguard actions were brought against Canadian exporters to the U.S. market. The latest and potentially most serious threat to our lumber industry was averted only after Canada agreed to impose an export tax of 15 per cent on lumber shipped to the U.S.

U.S. actions have affected about \$6.5 billion worth of Canadian products ranging from herring to rail passenger cars, swine and pork, flowers, sugars and syrups, frozen french fries, rock salt, carbon steel pipes, mushrooms, footwear and apple juice.

Other sectors such as energy, agriculture and steel are threatened by American administrative action or impending trade legislation in Congress.

This trend should convince even the most skeptical among us that there is no longer any such thing as the status quo in our trade with the U.S. We cannot stand still. Either we see our trade opportunities, and eventually our prosperity, fall prey to protectionism, or we seek a better relationship governed by an international treaty.

This would mean secure and enhanced access to the U.S. market and a better way of settling disputes. Such an agreement would be a mighty trade plus for Canada. 🍁

# SERVICES TRADE

In initiating the Canada-U.S. negotiations both sides agreed to explore reducing barriers to trade in services as well as in goods. Also for the first time, the services sector comes within the scope of the new round of multilateral trade negotiations launched under GATT auspices.

The services industries account for a large and growing share of output (over two thirds of GDP and employment) in both countries. Concurrently there has been an expansion of trade in services with the United States and between Canada and the rest of the world. This is particularly so in business services.

In 1986 Canada's total exports of services (excluding investment and transfers) were valued at \$17.4 billion but imports were \$23.9 billion.

Exports of services accounted for nearly 60 per cent of non-merchandise sales and about 12 per cent of total current account receipts. Services exports to the U.S. were worth \$10.5 billion but imports were \$12.8 billion, producing a deficit of \$2.3 billion compared with \$231 million in 1965.

Financial services, transportation, telecommunications, informatics, consulting engineering, management consulting and other professional services account for most of the trade in business services. But services trade statistics are not industry specific. Rather they are maintained in the current account as receipts (exports) and payments (imports) for such general categories as travel, freight and shipping, and business services.

Travel receipts in 1986 amounted to \$6.3 billion; freight and shipping

receipts to \$4.5 billion. Business services accounted for exports of \$5.4 billion (\$3.9 billion to the U.S.) and imports of \$7.6 billion (\$5.2 billion from the U.S.). Proportionate to the growth in our trade in business services, however, the payments deficit has been shrinking over the last 20 years.

A special Statistics Canada study of 1984 trade in services published last year (not yet updated) indicated travel and business services were the largest contributors to the non-merchandise or invisibles deficit. The study allocated business services to 16 functional categories of receipts and payments.

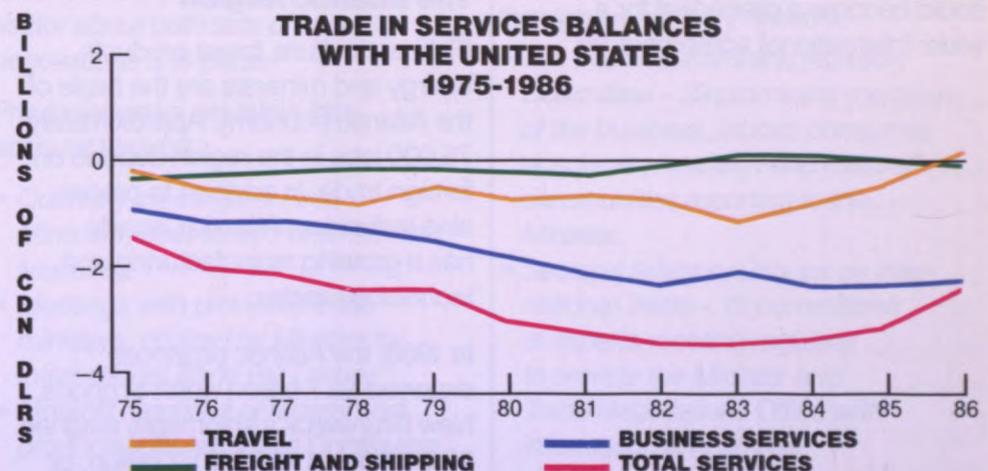
Royalties, patents and trademarks, and management and administrative services were the leading business services accounts, producing a combined deficit of \$1.7 billion (\$1.6 billion with the U.S.). The manufacturing sector accounted for 40 per cent of foreign payments and for 68 per cent of the deficit in business services, mainly through payments to foreign parent companies in the U.S.

Canada became a net exporter of consulting and professional services

10 years ago as our engineering firms in particular gained world-class stature. In 1984, this account recorded receipts of \$938 million (\$771 million from countries other than the U.S.) and a surplus of \$681 million.

Tooling and other automotive charges (in approximate payments balance) were also among leading business services traded in 1984, principally with the U.S., as were equipment rentals and research and development (with a combined total deficit of \$545 million). Canada enjoyed a surplus in communications and computer services with the U.S. and world wide.

The Ministerial Declaration launching the Uruguay Round GATT negotiations calls for the establishment of "a framework of principles and rules for trade in services, including elaboration of disciplines for individual sectors with a view to expansion of such trade under conditions of transparency and progressive liberalization". Similar objectives are sought in the Canada-U.S. bilateral arena.



# TRADE FOR ALL

In both sets of negotiations, framework discussions cover such matters as national treatment, regulatory procedures, market access liberalization and dispute settlement. Other issues include restrictions affecting temporary labour mobility, reciprocal professional accreditation, government procurement and subsidy/countervail policies.

The negotiators are discussing the opportunities for elaborating sector trade rules consistent with a framework in such areas as transportation services, enhanced telecommunications services and computer services, financial services, engineering and management consulting. At the same time they are addressing specific issues affecting these and other sectors.

As most of the barriers to trade in services are administrative or regulatory in nature, it is important to bear in mind the commitment of GATT participants to "respect the policy objectives of national laws and regulations applying to services." This guideline applies equally to the bilateral discussions of services trade between Canada and the U.S. which could become a precedent for a wider international agreement. 

**F**rom the fishing banks off Newfoundland west to the industrial plants of Québec and Ontario, from the Prairie wheatlands and the forests of British Columbia, and north to the frozen waters of the Beaufort Sea, all Canadians benefit from international trade.

Every region of Canada develops, processes and ships its resources around the world. In 1986, total commodity exports were valued at \$120 billion. Of this, \$93 billion worth, or 77 per cent, went to the United States.

Every region counts on selling in the American market for continued growth and prosperity. Each also depends to some extent on the U.S. for goods and services we do not produce or do not provide as efficiently and competitively as do the Americans.

Region by region, the facts and figures illustrate the significance of the U.S. market to every province and territory and of the importance of access to it in the face of protectionist pressures and global competition.

## **The Atlantic Region**

Fish, agriculture, forest products, energy and minerals are the basis of the Atlantic economy. Approximately 75,000 jobs in the region depend on foreign trade. In addition to processing industries, Atlantic Canada has a growing manufacturing and technology sector.

In 1986, the Atlantic provinces exported \$5.7 billion worth of goods. New Brunswick's shipments reached \$2.6 billion, of which \$1.7 billion, or 65 per cent, went to the U.S. Nova

Scotia's exports totalled \$2.1 billion, of which \$1.4 billion, or 71 per cent moved across the border. Prince Edward Island exported \$147 million and Newfoundland \$1 billion worth of goods, 60 per cent and 55 per cent of their respective shipments going to the U.S.

## **Quebec**

Wood, pulp and newsprint, aluminum and other non-ferrous metals, electricity, passenger cars, aerospace, telecommunications and transportation equipment. These are the leading exports from Quebec, and most of them go south to the U.S.

In 1986 Quebec exported \$15.8 billion worth of commodities to the U.S. That represented 76 per cent of its total exports.

The province accounted for 17 per cent of all Canadian commodity exports to the U.S. as well as 17 per cent of exports to all countries.

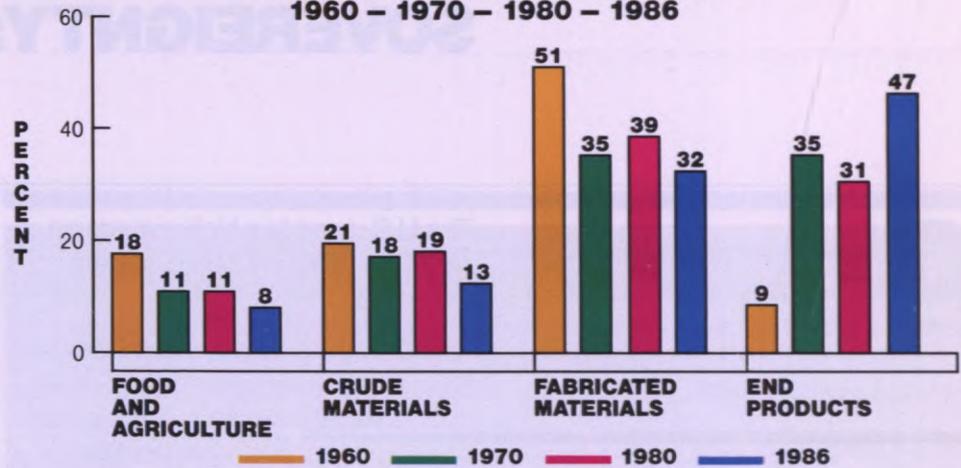
Nearly 85 per cent of Quebec's exports are from the manufacturing sector, and nearly half of these are semi-processed resources, such as forest products and metallic minerals.

In recent years there has been a significant increase in the export of manufactured, high-technology products, such as electronic tubes and semi-conductors, aeronautical products and telecommunications equipment.

## **Ontario**

Ontario is the largest trader among Canada's provinces and territories. Its commodity exports to the U.S. in 1986 amounted to almost \$56.3 billion, or 90 per cent of the province's total exports. Ontario

## COMPOSITION OF CANADIAN EXPORTS 1960 - 1970 - 1980 - 1986



accounted for almost 60 per cent of Canada's exports to the U.S. and 52 per cent of Canadian exports to all countries.

Seventy-three per cent of the province's trans-border shipments were finished products, worth nearly \$41 billion. The largest export component was automotive products - motor vehicles, chassis, engines and parts. Wood and newsprint, non-ferrous metals, chemicals, and iron and steel accounted for nearly 25 per cent of the province's exports to the U.S.

At the same time, Ontario imported nearly \$56.3 billion in commodities from the U.S. Ontario alone buys more from the U.S. than does Japan.

### The Prairies

While agriculture remains the primary industry, the economies of Alberta, Saskatchewan and Manitoba have changed significantly in recent years. Oil and gas have transformed Alberta. Potash and uranium now figure largely in the economy of Saskatchewan.

Manitoba has a growing service industry and hydro-electricity is a major revenue producer. All these resources are geared for export.

In 1986, the combined commodity exports of the three provinces totalled \$17.6 billion, of which \$11 billion, or 63 per cent went to the U.S. Alberta exported \$10.7 billion in commodities, mostly oil and gas, of which \$7.8 billion, or 73 per cent, moved across the border. Saskatchewan's exports were \$4.3 billion, of which \$1.8 billion, or 42 per cent, were shipped south. Manitoba shipped \$2.5 billion in commodities, of which \$1.4 billion, or 56 per cent, went to the U.S.

### British Columbia

The gateway to the Pacific is a major exporter and, as recent events have shown, has been vulnerable to U.S. protectionist actions. B.C.'s lumber industry accounts for more than half of Canada's total forestry production and is highly susceptible to the pressures of international competition. In 1986, the province exported 47 per cent of its commodity production, worth some \$6.3 billion, to the U.S.

### The North

Mineral exploration and production dominate the economies of the Yukon and the Northwest Territories, to which exports to the U.S. markets

contribute. Furs and tourism are also exchange earners. The territories are dependent on goods and services imported from the U.S., as well as from southern Canada. In 1986, the two territories exported \$114 million in commodities, of which more than \$9 million worth, went to the U.S.

### Good For All Regions

The value of the U.S. market to all regions of Canada underlines the importance of a comprehensive trade agreement with our neighbor to ensure security and ease of access. Such an agreement would also create new opportunities and benefits for all Canadians. 🍁

## CONSULTATIONS

*An extensive system of federal consultations with the provinces and private sector about both sets of trade negotiations is in place.*

*Provincial views are taken into account through:*

- Quarterly meetings of First Ministers, chaired by Prime Minister Mulroney.
- Meetings with provincial trade ministers, chaired by Minister for International Trade Pat Carney.
- Monthly meetings of federal and provincial officials in the Continuing

*Committee on Trade Negotiations, chaired by Canada's Chief Negotiator.*

*Private sector consultation occurs through an advisory network.*

- The International Trade Advisory Committee - 39 prominent members of the business, labour, consumer, academic, research and cultural communities reporting to the Minister.
- Sectoral Advisory Groups on International Trade - 15 committees of experts meeting regularly to provide the Minister and Trade Negotiations Office with information and advice.

# SOVEREIGNTY: NOT FOR SALE

**C**anada has basic social, cultural, and regional policies we think of as essential elements of nationhood. They will not be bargained away.

## **Social Policy**

Canada expects to encounter little demand for concessions in the area of social programs. The U.S. and this country spend a similar share of gross domestic product on the basic range of social programs – health, education, pensions, unemployment insurance, social assistance.

To be sure, there are differences in emphasis and programs between the two countries. Canada does more through the agency of government, especially in health care, on which it spends a lower share of GDP, than does the United States.

The U.S. spends a higher share on pensions, less on unemployment insurance.

Over the years, western democracies have come to resemble one another in their social programs. But this has been a natural evolution, not the result of trade negotiations. Social programs are not up for negotiation in the Canada-U.S. talks. Either country can, of course, complain if it feels some aspect of the other's social policy is a hidden export subsidy. However, this is simply not the case with Canada's social programs.

## **Cultural Integrity**

Trade negotiations are a learning process, in which each side tries out the other to see where there is any give. The U.S. may not have understood the significance to Canadians

of cultural sovereignty and believed Canada had something to give in this area. Repeated declarations to the contrary from the highest levels in this country have set the record straight.

This doesn't mean Canadians want to keep American cultural products out of Canada or refuse to negotiate on conditions of cultural trade. On the contrary. Look at Canada's movie and TV screens, its newsstands and bookstores, its record shops: American titles dominate. Cultural trade, only about one per cent of the bilateral total, is heavily in the United States' favour.

Clearly, the aim of Canadian policies is to provide the opportunity for Canadian creative talents to flourish in the cultural industries, and for Canadians to have an opportunity to enjoy them. After all, cultural activities – including popular entertainment – are the vehicle for our self-expression. They help us to shape our identity as a people, to reflect on our place in the world, give us a lift, a laugh, and in our own idiom to express our emotions and our intellects.

With their huge market, American cultural industries can cover their costs at home and realize additional profits in Canada. Canadian companies can recover far less in the Canadian market, one-tenth the size. Unless we aid our broadcasters, filmmakers, magazines, book publishers, sound recording industries and so on to reach Canadian consumers, we might as well shut up cultural shop. We won't do that.

On the contrary, we are taking steps to strengthen our cultural identity through policies such as those on book publishing and film distribution.



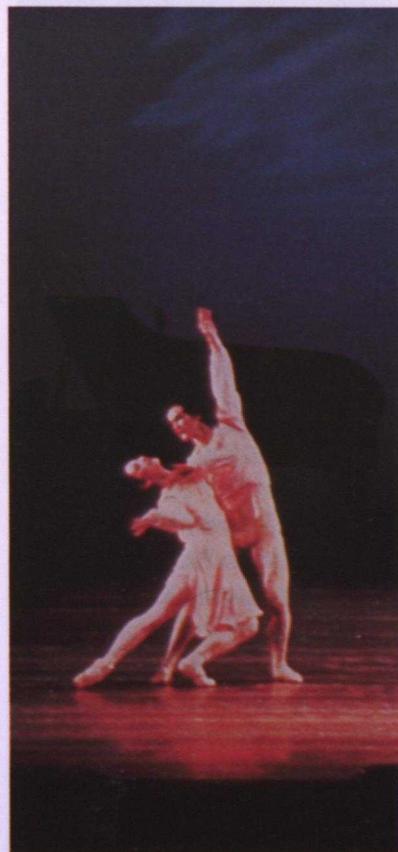
## **Regional Policy**

Canada takes a firm stand on regional equalization. That does not mean this country turns a deaf ear to complaints, or a blind eye to signals, that a regional aid program may be construed as undue assistance to an export. What we insist upon is the necessity of upholding the Canadian Constitution and to try to ensure equality of essential services and development opportunities throughout Canada's six regions: Atlantic, Quebec, Ontario, Prairies, Pacific and Northern.

Regional policy responds to the extraordinary geographic character of Canada, essentially a ribbon of settlement strung out across the northern half of the continent, each region with differing resource endowments. We seek to even out the inequalities through equalization payments, our social and cultural policies and programs of aid to help people help themselves through economic advancement. In its fundamentals, regional policy, too, is not a matter for negotiation.

## **SELF-DETERMINATION**

In the negotiations, Canada is asserting itself firmly and clearly on sovereignty issues. The very act of international negotiation is an exercise of Canada's sovereignty. Our sovereignty is in no way diminished by any of the hundreds of international agreements that we are a party to. A trade agreement will be no different. We are confident that, at the end of negotiations, our two countries will emerge with an agreement that respects the national sovereignty and self-determination of both countries in setting cultural, social and regional goals.



## WHY NEGOTIATIONS WITH THE U.S.?

**D**ependent as Canada is on trade for economic growth and jobs we need a mega-market for our exports. We have never done as much business with the United States as we do today. But we do not have as secure access as we need to the American market. Indeed, the cloud of protectionism looms along the border. We need an agreement to roll back the gathering storm of trade restrictions.

We seek to open up and guarantee access to the giant U.S. market of 250 million people on behalf of our producers, manufacturers and workers.

Canadian workers stand to gain from a new trading arrangement between our countries. It would give Canadian manufacturers more opportunity to specialize, to achieve world-scale production runs, to improve productivity. By becoming more competitive in the U.S., Canadian exporters can increase their opportunities in the global marketplace. That means more jobs and higher wages.

### WHY A SPECIAL DEAL?

Any agreement reached with the U.S. would be entirely consistent with the provisions of the GATT. But the multilateral GATT negotiations in which we are engaged are complex and will take several years. Meanwhile, Canada and its neighbour believe they can move quickly to free up and expand their mutual trade through a special arrangement under GATT Article XXIV, a deal which is tailored to the particulars of the largest bilateral volume of trade in the world.



## ARE THERE RISKS?

There are risks in any commercial transaction and this negotiation between the world's largest trading partners is no exception. The government believes, however, that the opportunities far outweigh the risks. The greater risk would be to ignore the forces of change and protectionist pressures that impede our trade and economic growth. The assessment of economists Richard Lipsey and Murray Smith illustrates this point:

***"This Canadian initiative (is) not an act of desperation but of confidence. A Canada-United States Agreement offers the most promising opportunity to create a more efficient, adaptive, and outward-looking Canadian – and U.S. economy that would provide rising standards and expanding employment opportunities for the great majority of people."***

## CAN WE COMPETE?

Yes. We've demonstrated that time and time again. Telecommunications and informatics are examples. So is the automotive sector. Access to the U.S. market has made our auto industry world-class. Even our shakes and shingles exports are still competitive, despite U.S. protectionist action. We can compete more effectively under terms of free and fair trade. And trade and competition are the handmaidens of prosperity.

## WHAT ABOUT THE AUTO PACT?

Canada is happy with the Auto Pact and sees no reason to change it. We are prepared to discuss the automotive industry, since trade in its products constitutes a third of our total trade with the U.S. But we will not put the benefits of the Auto Pact at risk. Our view is: "If it ain't broke, don't fix it." If the other side has proposals which would increase Canadian production, jobs and income we will look at them.

---

## WHAT ABOUT AGRICULTURE?

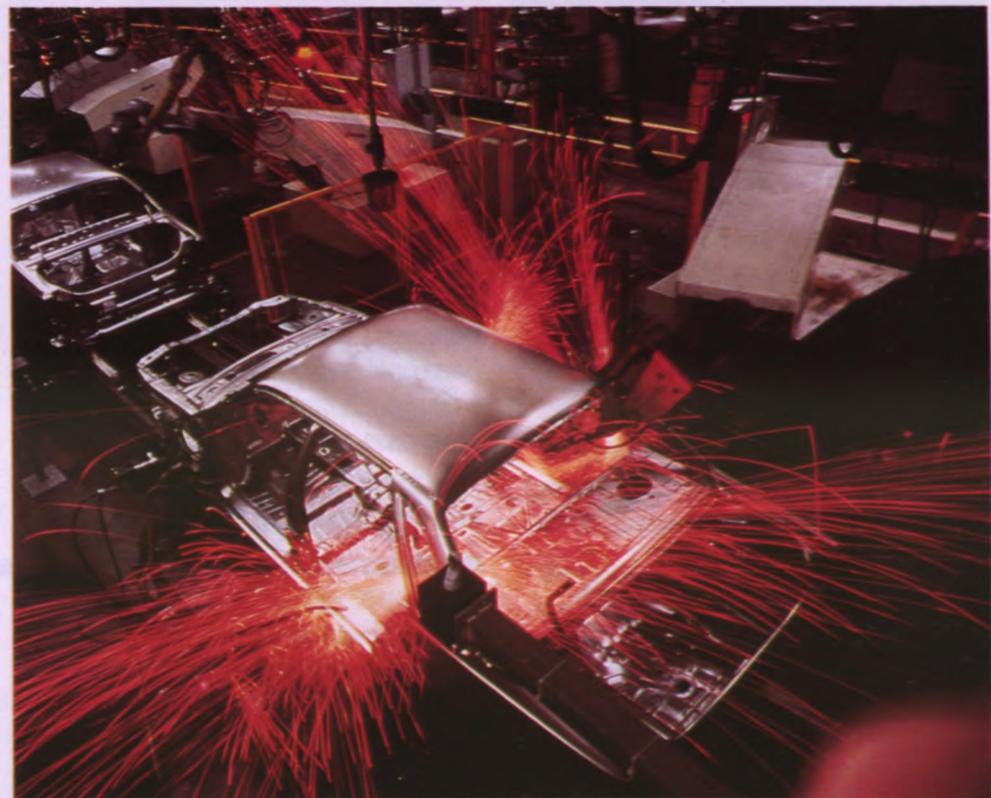
The major problems in this sector flow from the excess of production over demand and the subsidy war between the European Community and the U.S. The side effects are seriously impairing our export markets. The task of bringing agricultural subsidies and other sector issues under GATT discipline is a priority in the GATT negotiations. To the extent we can make progress in the Canada-U.S. negotiations in defining allowable subsidies or reducing other non-tariff barriers such as health and technical regulations, it will contribute to the resolution of these problems in the multilateral negotiations. In the bilateral context we are not negotiating the status of farm marketing boards. Both Canada and the U.S. have their own unique systems for marketing farm products in a manner that is responsive to their domestic constituencies. Essentially, agricultural trade issues are global in nature.

## WON'T THERE BE LOSERS?

There are weak firms and strong firms within every industry. Expanded trade opportunities would help both. Protectionism and declining external markets ultimately would harm both. The object of negotiating free trade is to benefit the stronger firms and to encourage the weaker to strengthen their competitive position.

## TIME TO ADJUST?

An essential element of all trade agreements is a transition period which allows time for adjustment to the operational requirements of particular sectors before the new trading rules are implemented. That will be the case in any agreement



reached with the U.S. Historically trade liberalization is phased in over a period of 10 years or so.

## ARE THE AMERICANS INTERESTED?

The U.S. has a profound foreign policy interest in its relations with its northern neighbour and ally. Trans-border trade is the daily ingredient

of the relationship. Canada is the largest market for American exports – Ontario alone imports more from the U.S. than does Japan – and the only one in which their share of market has been rising recently. They also count on successful negotiations with us to send a signal for international trade liberalization in the GATT – if good



friends and neighbours – managing the biggest trade in the world – cannot fight protectionism in favour of free and fair trade, who can?

**President Reagan:**

**“I pledge to you now that we shall commit ourselves and the resources of our Administration to good faith negotiations that will make this visionary proposal a reality. And on this, the Canadian people and the members of Parliament have my word.”**

**U.S. Senate Finance Committee Chairman Bentsen:**

**“I think the chances are very good we can work out an agreement.”**

**“We need a truly free trade agreement. . . I support such an agreement. I believe the Senate Committee will support such an agreement.”**

---

## **PLAYERS AND PROCESS**

*The Canada-U.S. trade negotiations, initiated by Prime Minister Mulroney in September, 1985, are directed by Cabinet. Through its Priorities and Planning Sub-Committee on Trade Negotiations, chaired by the Honourable Pat Carney, Minister for International Trade, the government provides Ambassador Simon Reisman, Canada's Chief Negotiator, with his negotiating mandate.*

*Across the bargaining table sits Ambassador Peter Murphy, Chief Negotiator for the United States. The responsible U.S. Cabinet member is Clayton Yeutter, U.S. Trade Representative. The Chief Negotiators are in the midst of detailed discussions of what could be an historic trade treaty between Canada and the U.S. They have until early October to try to reach a deal each can recommend to his government.*

*The deadline is dictated by the “fast track” approval provision of U.S. trade*

*law which expires January 3, 1988. It requires President Reagan to submit an agreement 90 days in advance to Congress which then has 60 days to deal with it – a ye or nay vote without amendment, a feature of great import to Canada given the protectionist mood of the U.S. Congress.*

*At home only the federal government has jurisdiction to enter into an international trade treaty and Parliament would have to approve any implementing legislation. Prime Minister Mulroney and the provincial premiers have agreed to discuss procedures for approval and implementation should an agreement involve matters of provincial jurisdiction.*

*Canadian participation in the multilateral trade negotiations in GATT is similarly directed and mandated by the government. Ambassador Sylvia Ostry represents Canada in the GATT talks.*

---

## **CAN WE MAKE A GOOD DEAL?**

We have in the past. There's a long history of mutually beneficial trade agreements with the U.S. They include the Auto Pact and Defence Production Sharing Arrangements. We've been negotiating almost continuously since World War II with our neighbour and other countries to reduce trade barriers. Our experience and that of countries in nine other international free trade agreements under the GATT does not suggest the smaller country loses out.

The government is not taking a gamble on free trade or engaging in a hazardous leap of faith. In the light of historical experience, it is exploring the most realistic course available to sustain and stimulate production and employment in Canada through trade expansion.

Above all, there is a constant awareness of one essential fact: **It has to be a good deal for Canadians, or there will be no deal at all.** 

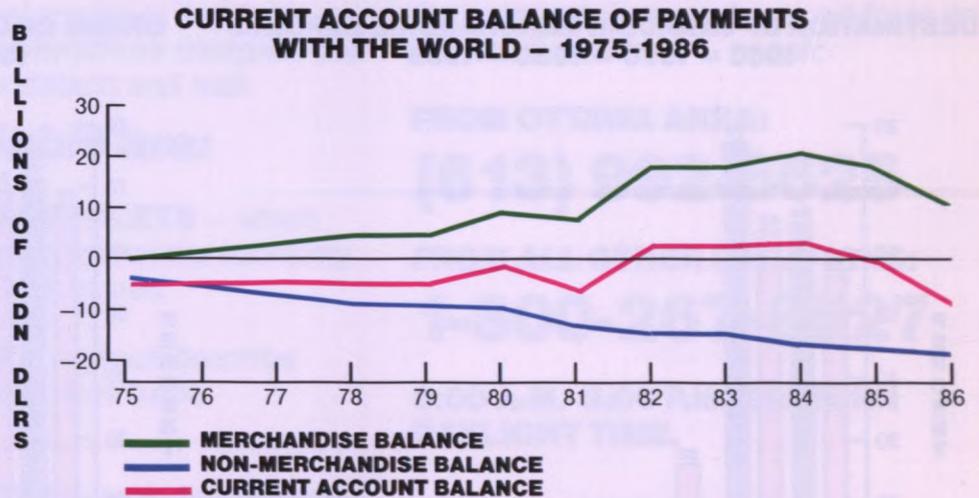
# TOWARDS A BETTER GATT

**A** major new round of negotiations is under way among the 93 nations of the General Agreement on Tariffs and Trade, or GATT, the cornerstone of the world trade system that Canada has helped build in the years since World War II. GATT – the name now stands for both a treaty and an organization – governs about four-fifths of world trade.

The bilateral Canada-U.S. negotiations are taking place within the GATT framework. Indeed, they are calculated to complement and reinforce the more elaborate and longer-drawn-out multilateral negotiations.

For one thing, freeing up and expanding the already huge volume of trade between Canada and the U.S. would have a trade-generating effect throughout the GATT system. Then again, the Canadian-American effort to develop fair-trade rules and mechanisms, as well as new approaches to the problems of trade in agriculture and services, will assist efforts to tackle these same issues in the multilateral system.

GATT nations have made enormous headway in lowering tariffs and reducing other barriers to trade through the seven rounds of negotiation they have held since GATT's founding in 1947. World trade has multiplied many times. Canada's tariffs on average have come down from 20 per cent of the value of dutiable imports to only seven per cent. The U.S. level has dropped from 30 to five per cent. The final cuts approved in the 1973-79 Tokyo Round of negotiations are being implemented this year.



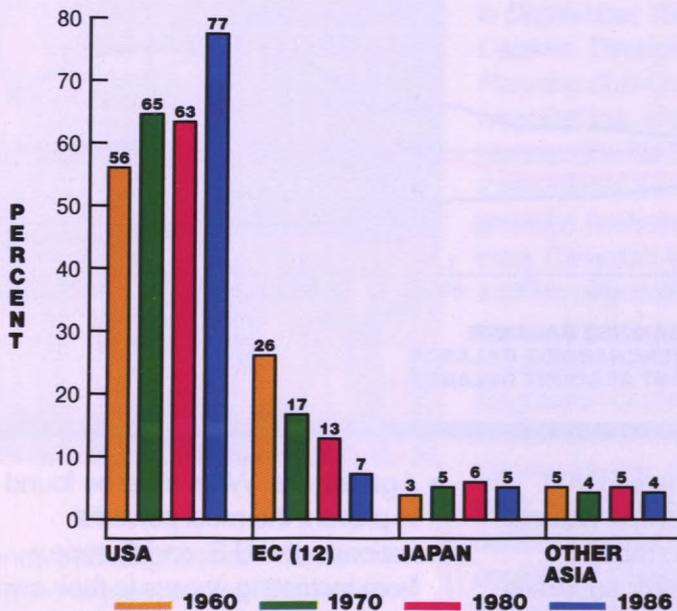
The Tokyo Round furthered GATT fair-trade aims among those nations adopting codes to try to reduce protectionism in five fields: subsidies and countervailing duties; customs valuation; import licensing; technical barriers to trade; and government procurement policies.

The GATT system has had to contend, however, with a wave of protectionism, resulting from the economic slump of the late '70s and early '80s. Governments have been under pressure to protect domestic jobs against imports, even though experience shows that in the long run protectionism reduces economic growth, hence reduces jobs.

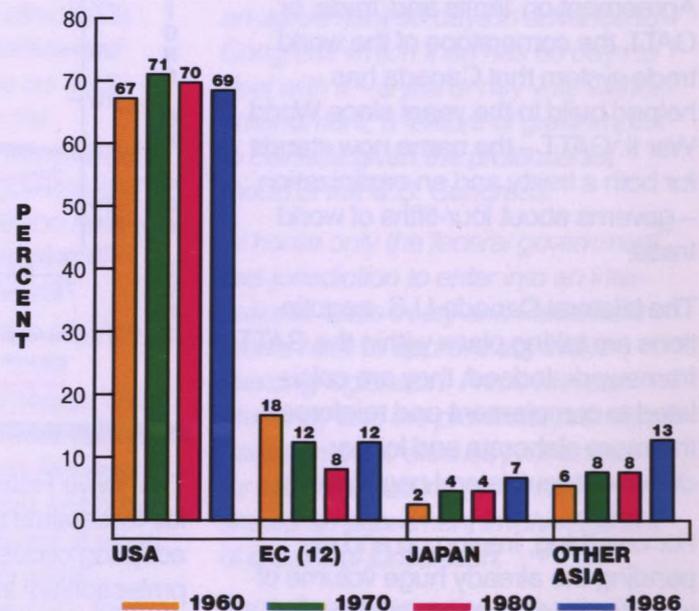
To forestall trade wars and return to the pursuit of trade expansion, GATT countries last September launched their eighth round of negotiations at Punta del Este, Uruguay. One of the most ambitious since the founding of GATT, the Uruguay Round – the negotiations will actually take place at GATT headquarters in Geneva – will address a range of issues not adequately covered by GATT.

- **Agriculture.** Ways must be found to prevent the most powerful nations – the U.S. and Europe – from restricting access to their own markets and steamrolling foreign markets with subsidy programs; and to persuade Japan to drop its excessive domestic support program and to liberalize access to its market.
- **Services.** Though the world is moving to a service-dominated economy – over two-thirds of Canadian jobs are in services – the GATT rules do not yet reach into this area. The Uruguay Round will seek to apply rules to such service exchanges between nations as finance, consulting, engineering, transportation, communications and intellectual property.
- **Rules and Discipline.** Recent protectionist practices show that GATT's rules and the means of enforcing them must be tightened.
- **Tariffs.** Despite general reductions, highly protected areas remain. These include textiles, clothing,

**DESTINATION OF CANADIAN MERCHANDISE EXPORTS  
1960 - 1970 - 1980 - 1986**



**ORIGIN OF CANADIAN MERCHANDISE IMPORTS  
1960 - 1970 - 1980 - 1986**



footwear and some electronic items in the developed countries. There are also escalating tariffs on further processing of natural resource products.

Canada has always put great stock in GATT. All our main trading partners are economically larger and more powerful. Like other medium-size and small countries, we need this multilateral forum to make our point of view known, to exercise influence and to ensure that the rule of law, rather than power politics, governs international trade.

(Note: GATT is not the only element in the multilateral trade system. Canada also participates in the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), which groups 24 industrialized countries for research and consultation, and at its

annual seven-nation Western Economic Summit; in a number of international commodity agreements; in the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and regional commissions and other agencies of the United Nations with trade responsibilities. Canada's trade with most non-GATT countries, such as the Soviet Union, China, the German Democratic Republic, Venezuela and many Middle Eastern oil-producing countries, is carried out under bilateral agreements.)

GATT remains, however, Canada's keystone trade agreement and trade organization. Just as a new Canada-United States trade pact would contribute to GATT, so our participation in GATT reassures other countries that we continue to support GATT goals, rules and princi-

ples. That means Canada and the U.S. would look to their new agreement not just to increase trade with one another, but to increase world trade and prosperity as well. 🍁

# Trade: Securing Canada's Future

**F**or additional copies of the trade negotiations brochure complete the form below, detach and mail.

## **Also available are:**

**PROVINCIAL PAMPHLETS** – which outline the trade sectors of the economy and Provincial trade issues.

**SECTOR NOTES** – which describe industry interests in free trade negotiations.

**GENERAL NOTES** – include a glossary of trade terms and a bulletin on consumer interest.

All order numbers are listed on the reverse side of the page. Please include

the order numbers and your address on the return mail form – or call:

**FROM OTTAWA AREA:**

**(613) 992-6625**

**FROM ALL OTHER LOCATIONS:**

**1-800-267-8527**

**8:00 A.M.-8:00 P.M. EASTERN DAYLIGHT TIME.**



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

Canada

**CAREFULLY  
PRINT YOUR  
COMPLETE  
NAME, ADDRESS  
AND POSTAL CODE.  
TO RECEIVE ANY  
ADDITIONAL  
INFORMATION  
REFER TO REVERSE  
SIDE FOR ISBN  
CATALOGUE  
NUMBERS.**



## **PLEASE SEND ME MORE INFORMATION ON TRADE: SECURING CANADA'S FUTURE**

- NATIONAL BROCHURE
- PROVINCIAL PAMPHLETS ISBN \_\_\_\_\_ or  ALL
- SECTOR NOTES ISBN \_\_\_\_\_ or  ALL
- GENERAL NOTES ISBN \_\_\_\_\_ or  BOTH
- COMPLETE INFORMATION KIT
- Please put my name on your mailing list.

Name: \_\_\_\_\_

Address: \_\_\_\_\_

Prov.: \_\_\_\_\_ Postal Code \_\_\_\_\_

---

## **NATIONAL BROCHURE**

ISBN 0-662-55145-1

## **PROVINCIAL PAMPHLETS**

British Columbia ISBN 0-662-55172-9  
Alberta ISBN 0-662-55173-7  
Saskatchewan ISBN 0-662-55174-5  
Manitoba ISBN 0-662-55175-3  
Ontario ISBN 0-662-55176-1  
Quebec ISBN 0-662-55177-X  
New Brunswick ISBN 0-662-55178-8  
Nova Scotia ISBN 0-662-55179-6  
Prince Edward Island ISBN 0-662-55180-X  
Newfoundland ISBN 0-662-55181-8  
Yukon & N.W.T. ISBN 0-662-55182-6

## **SECTOR NOTES**

Aerospace ISBN 0-662-55185-0  
Agriculture ISBN 0-662-55184-2  
Automotive Industry ISBN 0-662-55186-9  
Consumer Goods ISBN 0-662-55187-7  
Cultural Industries ISBN 0-662-55188-5  
Energy ISBN 0-662-55189-3

Financial Services ISBN 0-662-55190-7  
Fisheries ISBN 0-662-55191-5  
Forest Products ISBN 0-662-55192-3  
Iron and Steel ISBN 0-662-55193-1  
Machinery ISBN 0-662-55194-X  
Metals and Minerals ISBN 0-662-55195-8  
Petrochemicals ISBN 0-662-55196-6  
Professional and Business  
Services ISBN 0-662-55197-4  
Rail Equipment ISBN 0-662-55198-2  
Shipbuilding ISBN 0-662-55199-0  
Telecommunications ISBN 0-662-55200-8  
Textile, Clothing &  
Footwear ISBN 0-662-55201-6  
Transportation Services ISBN 0-662-55202-4  
Urban Mass Transit ISBN 0-662-55203-2

## **GENERAL NOTES**

Consumer Interest ISBN 0-662-55205-9  
Glossary of Terms ISBN 0-662-55204-0

---

Business  
Reply Mail Card.  
No postage stamp  
necessary if mailed  
in Canada.  
Postage will be paid by

## **INTERNATIONAL TRADE COMMUNICATIONS GROUP (DMTN)**

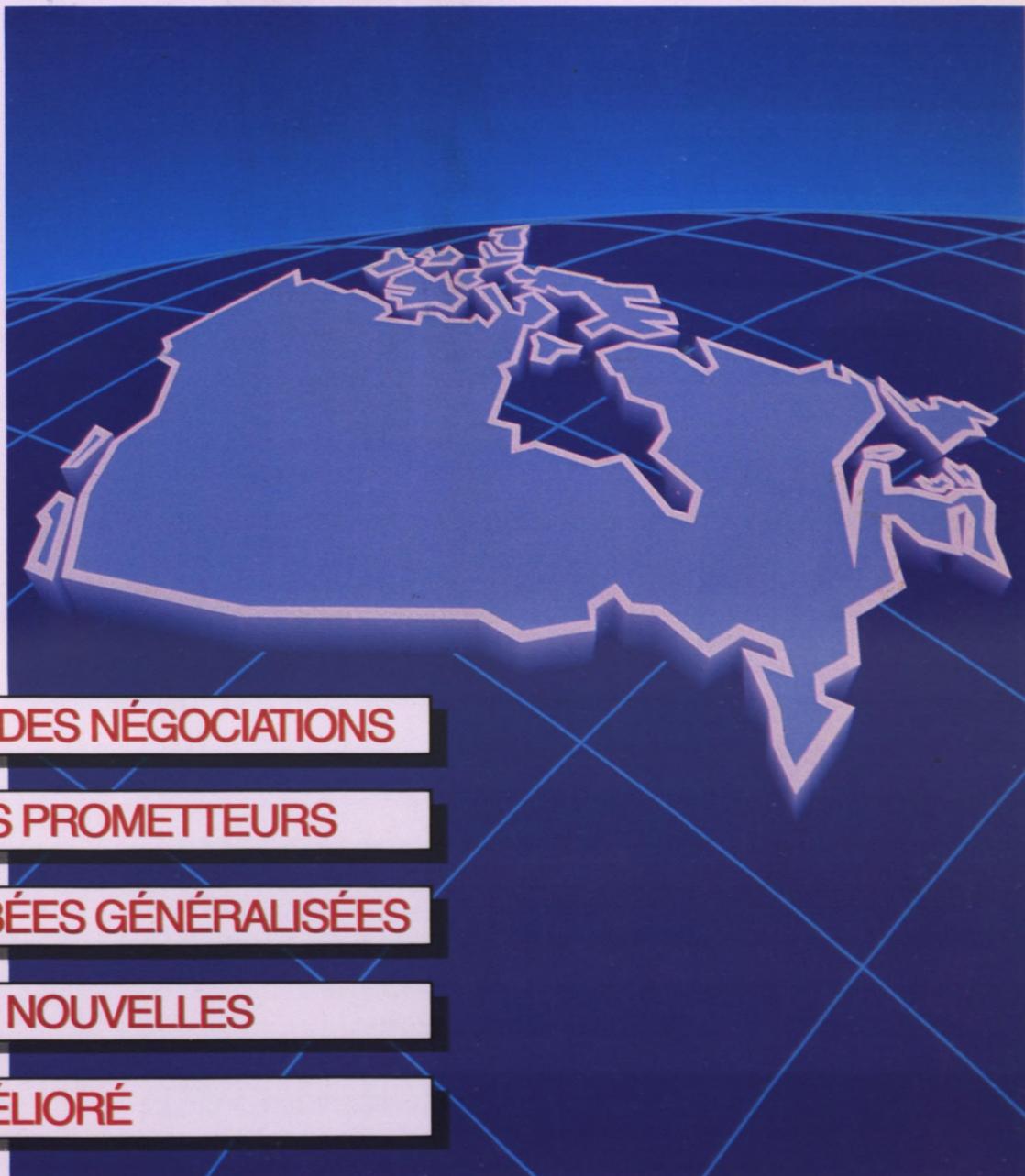
Department of External Affairs  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 9Z9



---

*Les négociations commerciales*  
**LA CLÉ DE L'AVENIR**

---



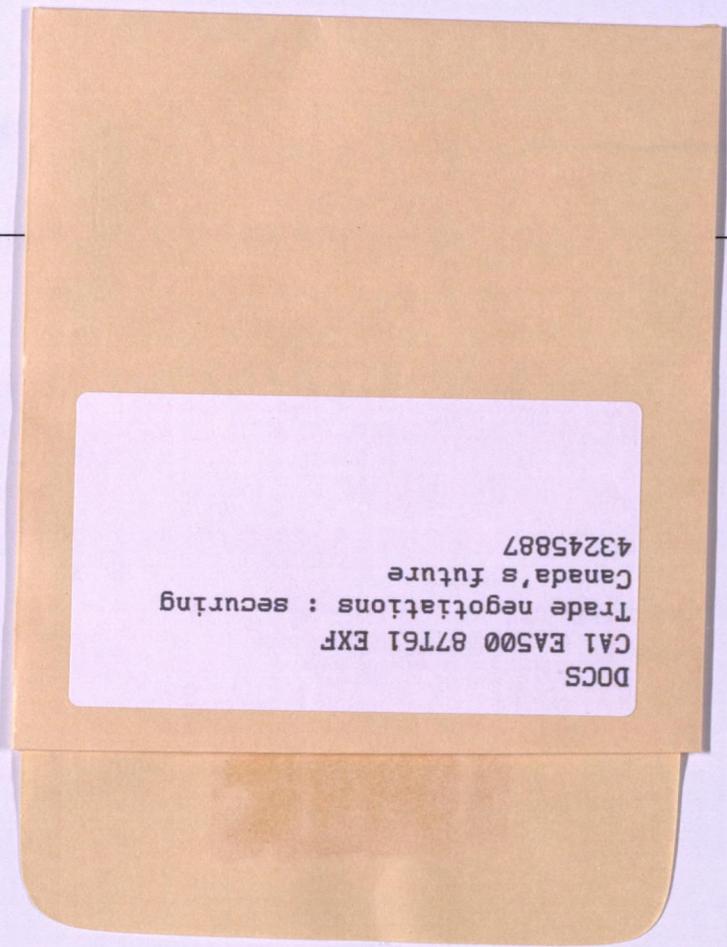
• LES ENJEUX DES NÉGOCIATIONS

• DES EMPLOIS PROMETTEURS

• DES RETOMBÉES GÉNÉRALISÉES

• DES RÈGLES NOUVELLES

• UN GATT AMÉLIORÉ



Les négociations commerciales :  
la clé de l'avenir  
N° de cat. E74-12/1-1987  
ISBN 0-662-55145-1

Source des données: Statistique Canada



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

# LA STRATÉGIE COMMERCIALE DU CANADA



Le maintien de notre prospérité dépend de l'expansion de notre commerce avec les États-Unis et nos autres partenaires dans le monde. Nous avons intensifié ces deux dernières années nos efforts de promotion des exportations aux États-Unis, dans les pays en bordure du Pacifique et au sein de la Communauté européenne. Notre stratégie commerciale vise à maintenir et à renforcer notre accès aux marchés extérieurs.

Dans cette perspective, le gouvernement du Canada poursuit activement la libéralisation du commerce dans le cadre des négociations multilatérales en cours entre les 93 pays membres de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Mais plus capital encore, il négocie avec les États-Unis une entente globale de libre-échange afin d'affermir et de protéger notre relation commerciale bilatérale, la plus ample dans le monde.

Un accord commence à se dégager entre le Canada et les États-Unis. Nos négociateurs emploieront les mois à venir à lui donner corps. Si leurs efforts aboutissent à un traité mutuellement avantageux qui recueille l'approbation des Canadiens et des Américains, nous aurons accompli un progrès historique dans la voie de la libéralisation du commerce et de l'exercice de pratiques commerciales loyales. Nous aurons également contribué à donner un nouvel élan aux négociations du GATT.

Les négociations commerciales sont la clé de notre avenir. Elles concernent les emplois – les emplois du 21<sup>e</sup> siècle. Elles s'intéressent à la croissance économique de nos régions. Elles visent à nous procurer les moyens de soutenir les politiques sociales et culturelles qui sont le fondement de notre identité nationale. Pour garantir notre prospérité, il nous faut absolument endiguer le protectionnisme et élargir notre accès aux marchés mondiaux.

La présente publication a pour objet d'éclairer les Canadiens sur le pourquoi de nos doubles négociations commerciales, sur leurs enjeux et sur leurs objectifs, de faire valoir l'importance du commerce pour notre performance économique et de répondre à diverses questions soulevées dans le débat que suscite notre stratégie commerciale.

*Pat Carney*

L'honorable Pat Carney  
Ministre du commerce extérieur

43. 245. 000

# L'OBJET DES NÉGOCIATIONS

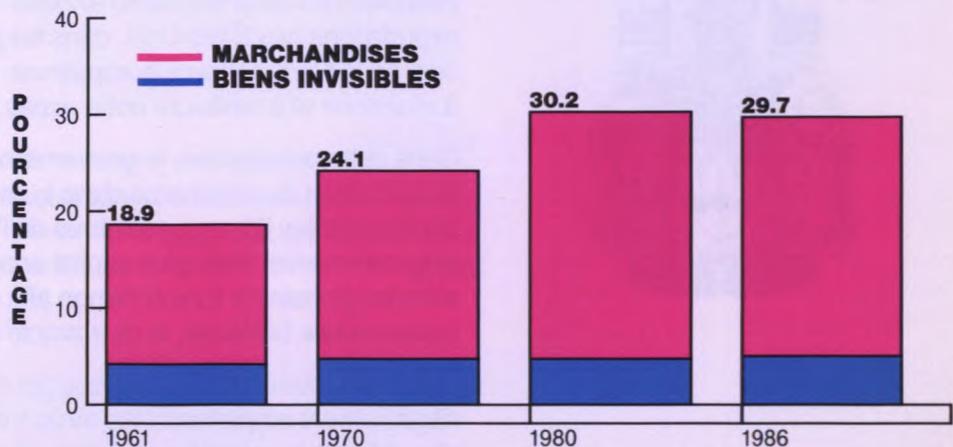
**N**os doubles négociations commerciales visent à assurer à nos biens et à nos services un accès garanti et prévisible aux marchés de même qu'un accès meilleur et élargi à des marchés plus vastes. Elles sont aussi la clé de notre avenir économique. Le commerce nous procure 30 % de notre revenu national et trois millions d'emplois en dépendent.

Dans les 40 dernières années de libéralisation du commerce, nos exportations ont décuplé, notre revenu national a plus que triplé et le nombre des emplois a doublé. Mais une féroce concurrence globale est venue amenuiser notre part des marchés mondiaux. De surcroît, la montée du protectionnisme oppose chaque jour de nouvelles barrières à la vente de nos produits sur les marchés internationaux.

À la nouvelle ronde de négociations commerciales multilatérales, le Canada travaille dur pour renforcer le rôle que joue l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce dans le système commercial international, pour éliminer les tarifs douaniers et réduire les autres barrières au commerce, et pour étendre les règles du GATT aux produits agricoles et aux services. Nous menons par ailleurs des négociations complémentaires avec les États-Unis visant "le plus large ensemble possible de réductions mutuellement avantageuses des obstacles au commerce de biens et de services".

Le Canada et les États-Unis sont chacun le plus important client de l'autre, effectuant le plus fort volume d'échanges entre deux pays – plus de 170 milliards \$. Notre voisin du sud absorbe 77 % de nos exportations et de ce commerce dépendent plus de deux millions d'emplois au Canada. Il est donc logique que nous voulions maintenir, renforcer et protéger notre accès au marché américain par la conclusion d'un accord à long

## EXPORTATIONS CANADIENNES EN POURCENTAGE DU PIB



terme qui soit à la fois global, formel et aussi conforme aux obligations que nous avons contractées en vertu du GATT. Le gouvernement américain considère nos négociations bilatérales comme les plus importantes dans l'histoire des États-Unis.

### MAINTIEN DE L'ACCÈS

- Nous négocions un nouveau régime pour les recours commerciaux. Nous cherchons à limiter l'emploi des mesures de protection exceptionnelle, c'est-à-dire l'imposition de droits antidumping, de droits compensateurs et de mesures de sauvegarde comme le contingentement. Les mesures protectionnistes américaines ont affecté pour environ 6,5 milliards \$ de produits canadiens dans nombre de secteurs, le cas le plus récent et le plus flagrant étant celui du bois d'oeuvre de résineux. Il est vital que nous mettions en place un nouveau mécanisme de règlement des différends pour assurer à la fois de bonnes négociations et l'avenir de nos industries exportatrices.

### RENFORCEMENT DE L'ACCÈS

- Nous voulons que l'élimination des tarifs douaniers et des barrières

non tarifaires s'échelonne sur une période de transition. La plupart des expéditions transfrontières entrent en franchise de part et d'autre, mais les tarifs qui subsistent entravent sensiblement le commerce des produits visés. Nous désirons également harmoniser les procédures douanières et les règles d'origine.

- Nous recherchons un accord sur les questions non tarifaires comme les restrictions relatives aux marchés publics, les entraves au commerce d'ordre réglementaire, administratif et technique, et les règles régissant la propriété intellectuelle: brevets, droits d'auteur et marques de commerce. Ces questions revêtent beaucoup d'importance pour bien des entreprises.
- Nous discutons pour la première fois du commerce des services. Ce secteur compte pour plus des deux tiers de notre produit intérieur brut et pour environ 12 % du total de nos exportations, principalement aux États-Unis. Or, si nous avons avec notre voisin un excédent au compte des marchandises, nous sommes déficitaires au poste des services. Nous cherchons à définir

# EMPLOIS

des principes qui permettent de libéraliser progressivement l'accès au marché et de réglementer les échanges dans le secteur des services.

## PROTECTION DE L'ACCÈS

- Nous voulons conclure un accord formel qui institue un mécanisme de règlement effectif, efficient et équitable des différends commerciaux, un accord qui prévoit une période d'ajustement pour sa mise en application et qui préserve le droit de chacun de mener des politiques indépendantes favorisant la réalisation des objectifs nationaux fondamentaux qui lui sont propres.

D'une façon ou d'une autre, ces négociations touchent tous les secteurs de l'économie canadienne. Les dossiers sont complexes et difficiles, surtout lorsqu'il s'agit de faire oeuvre de pionnier. Les négociations sont dures. Elles supposent des concessions de part et d'autre. Chaque point soulevé influe sur tous les autres et il ne sera possible de peser les concessions réciproques qu'à la toute fin du processus. Pour qu'il y ait entente, il faut que le Canada et les États-Unis y voient tous deux des gains nets pour leur économie. Plus large sera l'accord, plus importants seront les avantages économiques pour les deux parties. 🍁

## LES "NON-NÉGOCIABLES"

- *Notre indépendance politique: nous ne négocions pas avec les États-Unis une union douanière ou un marché commun.*
- *Notre patrimoine national: nous maintenons notre droit d'établir nos politiques sociales et culturelles et de favoriser notre développement régional.*

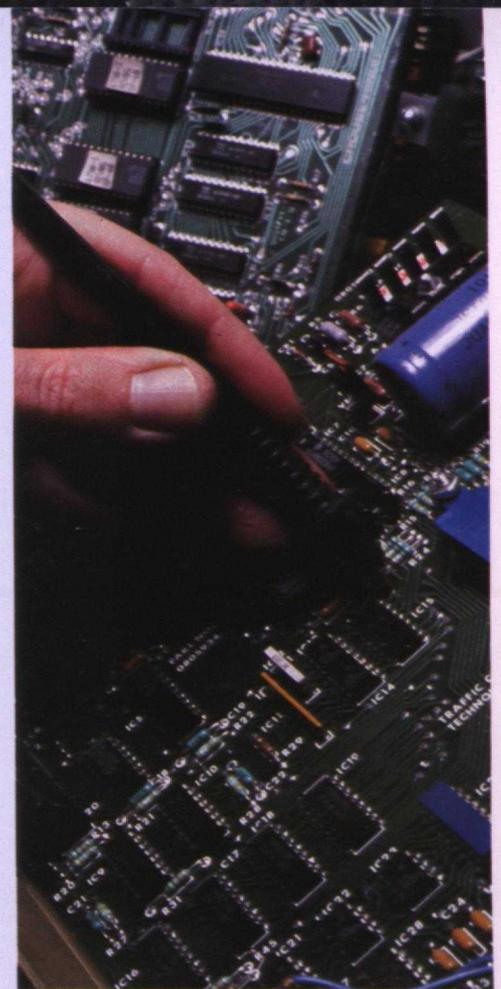
**L**e commerce est le moteur de la croissance. Il profite à tout le monde. Il engendre la richesse et le progrès économique en stimulant l'investissement, la production, l'emploi et le revenu. La suppression des obstacles au commerce est donc essentielle. Dans ses doubles négociations commerciales, le Canada vise d'abord et avant tout la croissance économique et la création d'emplois.

Pour chaque milliard de dollars d'exportations, environ 15 000 emplois sont créés au pays. Il nous suffirait d'augmenter d'un point de pourcentage notre part du commerce mondial pour créer 400 000 emplois chez nous. Ou encore, si les négociations nous ouvraient les portes des marchés publics américains et si nous pouvions obtenir un pour cent de ces marchés, plus de 100 000 emplois pourraient être créés.

D'un autre côté, les forces protectionnistes ont déjà mis en péril des milliers d'emplois existants et en menacent un plus grand nombre encore. On estime qu'une baisse de 10 % de nos exportations vers les États-Unis pourrait entraîner la perte de 250 000 emplois au Canada. Comment, dans ces conditions, pourrait-on envisager le maintien du statu quo dans nos relations commerciales avec les Américains?

Un accord commercial global avec les États-Unis pourrait ouvrir la voie à un climat plus propice à l'investissement, à la mise en place de nouvelles usines productives, à des économies d'échelle, à une spécialisation plus poussée, à une productivité accrue et à des emplois meilleurs et plus sûrs – des emplois d'avenir.

Une productivité accrue se traduit par de nouveaux emplois, une baisse de l'inflation, une meilleure croissance économique et une nouvelle richesse à affecter aux objectifs sociaux, culturels et régionaux. Il existe un rapport direct entre la pro-



ductivité et les emplois: les revenus grimpent en même temps que la productivité, ce qui en retour accroît le pouvoir d'achat qui, par ricochet, crée encore plus d'emplois. L'histoire de la libéralisation du commerce sous l'égide du GATT confirme cet enchaînement de causes.

Il ressort de la plupart des études faites jusqu'ici que la libéralisation de nos échanges avec les États-Unis aurait des retombées positives sur l'emploi. Dans son exposé d'octobre 1986 intitulé *En pleine mutation*, le Conseil économique du Canada affirme que cette libéralisation pourrait faire grimper notre produit national brut de 3,6 % d'ici 1995. Le Conseil prédit en outre que l'inflation fléchirait et que plus de 370 000 emplois pourraient être créés.

Le Conseil a également examiné les risques qu'entraîneraient l'échec des négociations et le maintien du protectionnisme américain. Suivant ce scénario, la croissance réelle du PNB pourrait être inférieure de 5 % aux prévisions, le chômage pourrait grimper de 2,4 %, et 525 000 emplois pourraient être perdus.

Toute entente commerciale avec les États-Unis ou avec nos partenaires



du GATT nécessitera une certaine adaptation. Ce qui est d'ailleurs inévitable puisque les accords de commerce visent à amener des changements dans les économies nationales et à canaliser ces changements de façon positive. Mais, de toute façon, la capacité d'adaptation est une caractéristique permanente de l'économie canadienne.

À peu près la moitié des entreprises manufacturières qui existent aujourd'hui ont été créées au cours des dix dernières années. Notre main-d'oeuvre est déjà très mobile et possède une bonne capacité d'adaptation. Bon an mal an, environ le cinquième des Canadiens en âge de travailler quittent ou perdent leur emploi, tandis qu'un nombre au moins égal de personnes trouvent un nouveau travail.

L'application progressive de l'accord pendant une période de transition facilitera l'adaptation. Cela donnera le temps, là où le besoin s'en fait sentir, de rationaliser certains secteurs et d'aider au recyclage des travailleurs tout en faisant en sorte que les dom-

mages éventuels soient rapidement compensés par les avantages beaucoup plus considérables procurés par l'accord.

Le gouvernement a mis en place dans le cadre de la Planification de l'emploi une gamme étendue de programmes pour faciliter l'adaptation de la main-d'oeuvre.

D'importants programmes de formation et de recyclage sont déjà offerts, et continueront de l'être, pour aider les travailleurs à profiter des nouvelles possibilités d'emploi, y compris celles découlant d'une libéralisation des échanges. Le Service d'aide à l'adaptation de l'industrie, que gère Emploi et Immigration Canada, aide employeurs et travailleurs à repérer les emplois offerts et permet de faire correspondre les débouchés et les compétences disponibles. En outre, des programmes d'aide à la mobilité et à la recherche d'un emploi sont à la disposition des personnes qui souhaitent exercer un métier plus intéressant.

Les sommes affectées chaque année à l'adaptation de la main-d'oeuvre

---

– près de 1,5 milliard \$ dans le cadre du Programme de planification de l'emploi – contribuent largement à nourrir le dynamisme de notre population active.

Le gouvernement est fermement déterminé à maintenir le filet de sécurité sociale qui permet au Canada de s'adapter à l'évolution de l'économie mondiale. Un nouvel accord commercial avec les États-Unis renforcera cette capacité d'évolution et ouvrira de nouvelles perspectives de croissance économique, qui sont la meilleure politique d'adaptation qui soit. 

---

## L'INTÉRÊT DU CONSOMMATEUR

### Libéraliser le commerce équivaut à réduire les impôts

*Nous sommes portés à considérer les avantages commerciaux sous l'angle des emplois et de nos intérêts en tant que producteurs. Mais il ne faut pas oublier que nous sommes aussi des consommateurs. Les tarifs douaniers sont des impôts que le consommateur finit par payer en prix plus élevés. Les autres mesures qui restreignent les importations ont le même effet. Par contraste, la libéralisation du commerce assure au consommateur un choix plus vaste et des prix plus bas.*

*Mais l'avantage pour le consommateur ne se limite pas à son panier à provisions. Les industries canadiennes utilisatrices de biens ou de services importés bénéficient elles aussi d'intrants à moindre coût. D'autre part, les barrières commerciales ont pour effet de détourner vers les secteurs protégés des bénéficiaires qui devraient revenir au consommateur. C'est pourquoi l'Association des consommateurs du Canada approuve la libéralisation du commerce.*

# DEUX ASSOCIÉS DANS LE COMMERCE

**L**e Canada est l'une des nations commerçantes les plus importantes dans le monde. Nous exportons davantage par habitant que toute autre grande nation industrialisée. Les États-Unis sont notre principal partenaire commercial. Nos échanges bilatéraux nous ouvrent sans cesse de nouveaux horizons économiques et fournissent de l'emploi à des millions de personnes de part et d'autre de la frontière.

Prenons l'industrie de l'automobile. En 1986, l'industrie canadienne comptait environ 130 000 emplois et ses expéditions d'automobiles et de pièces vers les États-Unis se chiffraient à 34,4 milliards \$. Ces produits étaient dans une large mesure exportés en franchise de droits.

Quant à notre industrie des produits forestiers, elle emploie quelque 300 000 personnes. En 1986, nos producteurs ont exporté pour environ 13 milliards \$ sur le marché américain.

Ce ne sont là que deux exemples de l'importance de notre commerce avec notre voisin du sud.

Voyons maintenant l'ensemble du tableau. Notre commerce avec les États-Unis a progressé de façon spectaculaire. En 1970, nos exportations de marchandises vers ce pays s'élevaient à environ 11 milliards \$ et nos importations, aux alentours de 9 milliards \$. En 1986, les premières étaient passées à 93 milliards \$ (77 % du total) et les secondes à 77 milliards \$ (69 % du total). Nos échanges avec les États-Unis ont fourni de l'emploi à plus de deux millions de Canadiens.

De même, nous sommes le principal partenaire commercial des États-Unis. Ceux-ci ont accru leur part de notre marché, contrairement à ce qui s'est produit dans d'autres pays.

En 1986, nous avons acheté des Américains plus du cinquième de leur production. Deux millions

d'emplois dépendent chez eux de leur commerce avec nous.

Nos échanges de marchandises avec les États-Unis totalisent 170 milliards \$ et créent plus de 4 millions d'emplois de part et d'autre de la frontière. Pour mieux comprendre l'ampleur de cette relation, il suffit de la comparer à nos échanges avec le Japon, notre deuxième partenaire commercial. En 1986, celui-ci a compté pour 5 % de nos exportations et 7 % de nos importations. Le message est clair: vendre aux États-Unis nous est vital pour assurer notre bien-être économique. Et même si la relation est asymétrique, les Américains ont un très grand enjeu dans le marché canadien.

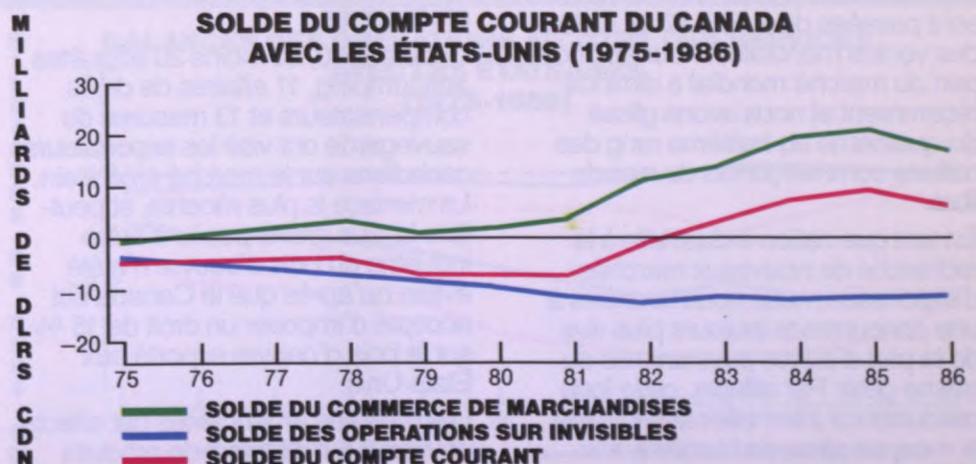
Regardons d'un peu plus près les chiffres de notre commerce avec les États-Unis. En 1986, nous leur avons vendu pour 50 milliards \$ de produits finis, mais leur en avons acheté pour 55 milliards \$, d'où un déficit de 5 milliards \$. Nous avons aussi enregistré un déficit au compte des transactions spéciales n'ayant exporté que pour 282 millions \$ contre des importations de 1,35 milliard \$.

Par contre, nous avons connu en 1986 des excédents dans d'autres catégories de marchandises. Ainsi, nous avons exporté pour 30,1

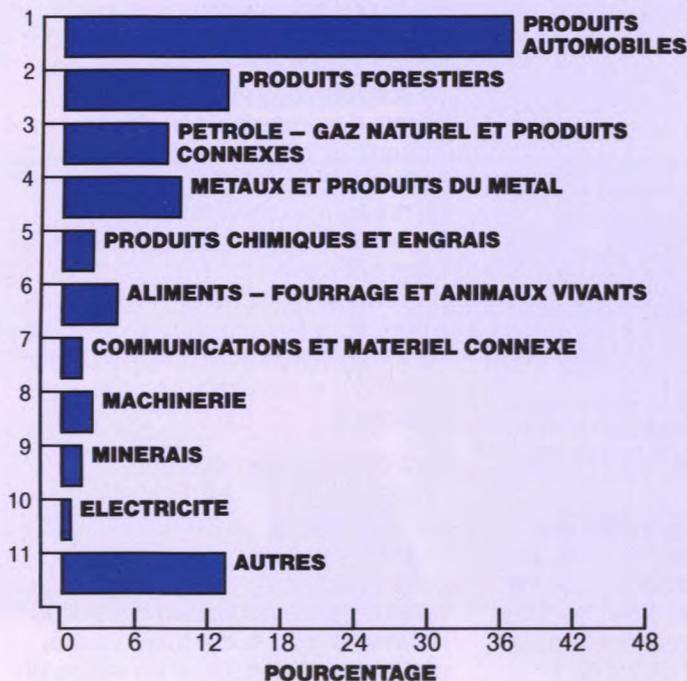
milliards \$ de produits fabriqués, mais n'en avons importé que pour 13,7 milliards \$, ce qui représente un solde de 16,4 milliards \$ en notre faveur. Nos exportations de matières brutes, comme le pétrole et le gaz, se sont élevées à 8,2 milliards \$ contre des importations d'à peine 3,4 milliards \$, d'où un excédent de 4,8 milliards \$. En ce qui concerne les aliments, les céréales fourragères, les boissons et le tabac, nos exportations ont été de 3,9 milliards \$ contre des importations de 3,2 milliards \$. Enfin, pour les animaux vivants, nos exportations se sont chiffrées à 308 millions \$ et nos importations à 150 millions \$.

Tout compte fait, nous avons enregistré en 1986 un excédent de 15,8 milliards \$ au compte des marchandises avec les États-Unis. Mais il n'en reste pas moins que notre balance des paiements avec notre voisin du sud a toujours été globalement déficitaire en raison du déficit aux niveaux des services et des transactions financières.

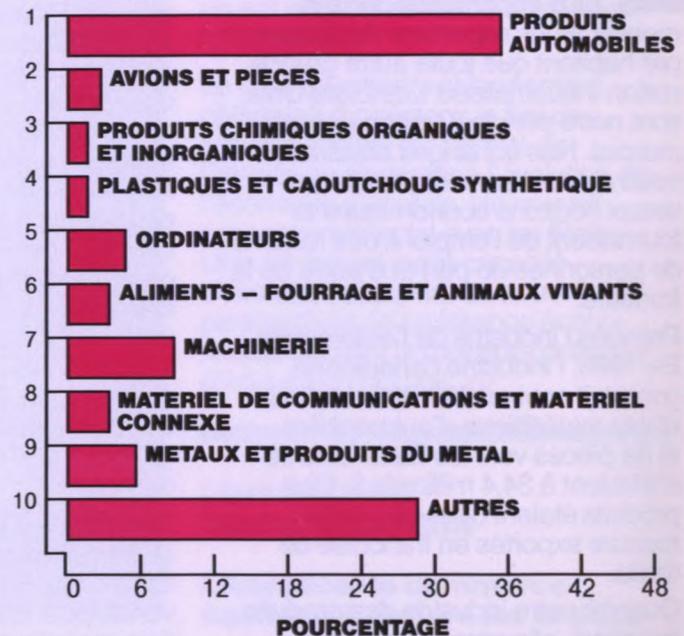
La croissance spectaculaire de notre commerce avec les États-Unis tient aux réductions tarifaires progressives négociées sous l'égide du GATT. Nous avons en outre bénéficié d'arrangements spéciaux avec notre voisin dans les secteurs de l'auto-



### PRINCIPAUX PRODUITS CANADIENS EXPORTÉS VERS LES ÉTATS-UNIS 1986



### PRINCIPAUX PRODUITS AMERICAINS IMPORTÉS AU CANADA 1986



bile et de la production de matériel de défense. Nos négociations actuelles s'inscrivent dans la ligne de nos précédents efforts pour libéraliser le commerce.

Le Canada est sorti de son économie traditionnelle de "porteurs d'eau" pour devenir une nation industrielle. Au cours du dernier quart de siècle, nos exportations d'articles manufacturés sont passées de 9 % à 47 % du total des ventes mondiales. Pourtant, notre part du marché mondial a diminué récemment et nous avons glissé du quatrième au huitième rang des nations commerçantes du monde libre.

En tant que nation industrielle à la recherche de nouveaux marchés d'exportation, nous nous heurtons à une concurrence toujours plus vive de la part d'autres pays animés du même désir. Par ailleurs, cette forte concurrence internationale entraîne la mise en place de barrières non tarifaires un peu partout dans le monde, les pays croyant ainsi

protéger les emplois – à tort d'ailleurs, puisque l'histoire nous apprend que c'est le résultat contraire qui se produit. Voilà pourquoi notre commerce avec notre voisin connaît des difficultés. Le sentiment protectionniste se renforce aux États-Unis et un grand nombre d'exportations canadiennes ont souffert, directement et indirectement, des mesures de protection exceptionnelle américaines.

Depuis 1980, au moins 20 enquêtes antidumping, 11 affaires de droits compensateurs et 13 mesures de sauvegarde ont visé les exportateurs canadiens sur le marché américain. La menace la plus récente, et peut-être la plus grave, posée à notre industrie du bois d'oeuvre n'a été évitée qu'après que le Canada eut accepté d'imposer un droit de 15 % sur le bois d'oeuvre exporté aux États-Unis.

Les mesures américaines ont affecté environ 6,5 milliards \$ de produits canadiens fort divers: hareng, wagons pour passagers, porc et viande de

porc, fleurs, sucres et sirops, frites congelées, sel gemme, tuyaux en acier ordinaire, champignons, chaussures et jus de pomme.

D'autres secteurs, notamment l'énergie, l'agriculture et l'acier, sont menacés par des mesures administratives américaines ou par des projets de loi déposés au Congrès. Cette tendance devrait convaincre même le Canadien le plus sceptique que le statu quo n'est plus possible. Nous ne pouvons rester inactifs: ou bien nous voyons nos débouchés commerciaux et, à terme, notre prospérité disparaître sous les coups du protectionnisme ou nous cherchons à établir avec les États-Unis une relation meilleure et régie par un accord international.

Un tel accord nous permettrait de maintenir et de renforcer notre accès au marché américain, nous assurerait un meilleur mode de règlement des différends et nous apporterait un puissant atout commercial. 🍁

# LE COMMERCE DES SERVICES

**A**u moment d'entamer leurs négociations, Canadiens et Américains ont convenu de chercher à réduire les barrières qui font obstacle non seulement aux échanges de biens, mais aussi au commerce des services. De même, pour la première fois, le secteur des services sera examiné dans le cadre de la nouvelle ronde de négociations multilatérales entreprise sous l'égide du GATT.

Autant au Canada qu'aux États-Unis, la part déjà importante de la production fournie par les industries de services (plus des deux tiers du PIB et de l'emploi) continue de s'accroître. On assiste parallèlement à une expansion du commerce des services entre les deux pays ainsi qu'entre le Canada et le reste du monde. C'est le cas en particulier des services commerciaux.

En 1986, nos exportations de services ont totalisé 17,4 milliards \$ (investissements et transferts non compris) et nos importations, 23,9 milliards \$. Les services ont représenté près de 60 % de nos ventes de biens incorporels et environ 12 % de nos recettes totales au titre des transactions courantes. Si nous avons exporté pour 10,5 milliards \$ de services aux États-Unis, nous en avons par contre importé pour 12,8 milliards \$, ce qui a entraîné un déficit de 2,3 milliards \$ comparativement à 231 millions \$ en 1965.

Les services commerciaux faisant l'objet d'échanges entrent principalement dans des secteurs comme les finances, les transports, les télécommunications, l'informatique, le génie, la gestion et d'autres services professionnels. Mais les statistiques concernant le commerce des services ne sont pas établies par industrie. Le compte des opérations courantes fait plutôt état des recettes (exportations) et des paiements (importations) dans des catégories générales comme le tourisme, les services de transport

et d'expédition de marchandises et les services commerciaux.

En 1986, les recettes du secteur du tourisme ont atteint 6,3 milliards \$ et les recettes de transport de marchandises et d'expédition, 4,5 milliards \$. En ce qui concerne les services commerciaux, les exportations se sont élevées à 5,4 milliards \$ (dont 3,9 milliards \$ à destination des États-Unis), contre des importations de 7,6 milliards \$ (5,2 milliards \$ en provenance des États-Unis). Notons toutefois que, par rapport à la croissance du volume de nos échanges de services commerciaux, le déficit des paiements a diminué depuis les vingt dernières années.

Statistique Canada a publié l'an dernier une étude spéciale portant sur le commerce des services en 1984. Il en ressort que ce sont le tourisme et les services commerciaux qui ont le plus contribué au déficit du commerce des biens incorporels ou invisibles. Dans cette étude, les services commerciaux sont classés en seize catégories fonctionnelles de recettes et de paiements.

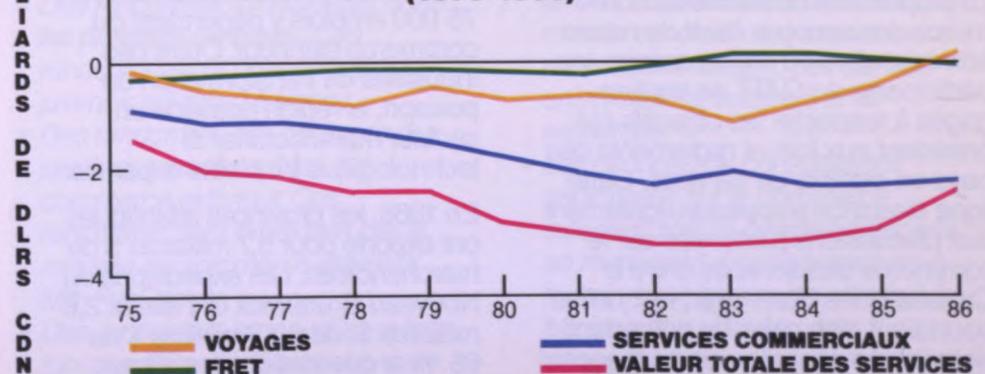
Viennent en tête de liste les redevances, les brevets et les marques de commerce ainsi que les services de gestion et d'administration qui ont produit un déficit global de 1,7 mil-

liard \$ (dont 1,6 milliard \$ avec les États-Unis). Le secteur manufacturier a enregistré 40 % des paiements étrangers et 68 % du déficit des services commerciaux, ce qui est principalement attribuable aux paiements à des entreprises mères américaines.

Le Canada est devenu il y a maintenant dix ans un exportateur net de services d'experts-conseils et de spécialistes alors que nos sociétés d'ingénierie acquéraient une envergure mondiale. En 1984, nous avons enregistré à ce poste des recettes de 938 millions \$ (dont 771 millions \$ en provenance de pays autres que les États-Unis) et un excédent de 681 millions \$.

L'outillage et les autres services fournis à l'industrie automobile (poste où les recettes et les dépenses étaient à peu près équivalentes) figuraient parmi les principaux services commerciaux échangés en 1984, principalement avec les États-Unis, tout comme d'ailleurs la location d'équipement ainsi que la recherche et le développement (ces derniers comptes ayant accumulé un déficit total de 545 millions \$). Dans les secteurs des communications et de l'informatique, les échanges de services ont été favorables au Canada aussi bien avec les États-Unis que dans le monde entier.

**BALANCES DES OPERATIONS AU TITRE DES SERVICES AVEC LES ÉTATS-UNIS (1975-1986)**



# LE COMMERCE POUR TOUS

La déclaration ministérielle soulignant l'ouverture de la ronde Uruguay des négociations du GATT précise que les participants devront viser à établir un "cadre de principes et de règles pour le commerce des services et, en particulier, à élaborer éventuellement des disciplines par secteur en vue de l'expansion de ce commerce dans des conditions de transparence et de libéralisation progressive". Les objectifs visés dans les négociations entre le Canada et les États-Unis sont sensiblement les mêmes.

Dans ces deux séries de négociations, les discussions visant à en définir le cadre portent sur des points tels le traitement national, les procédures de réglementation, la libéralisation de l'accès aux marchés et le règlement des différends. Les restrictions touchant la mobilité de la main-d'oeuvre temporaire, la reconnaissance réciproque des compétences professionnelles et les règles gouvernementales en matière de marchés publics et de subventions font également l'objet de discussions.

Les négociateurs envisagent diverses possibilités d'établir des règles commerciales sectorielles à l'intérieur d'un cadre donné dans des domaines tels le transport, les télécommunications et l'informatique, les services financiers et les services d'ingénieurs et de gestionnaires conseils. Ils se penchent en même temps sur les problèmes propres à ces secteurs et à d'autres secteurs.

La plupart des obstacles au commerce des services étant de nature administrative ou réglementaire, les participants au GATT se sont engagés à respecter les objectifs qui président aux lois et règlements des pays en matière de services. Cette ligne directrice s'applique également aux discussions bilatérales sur le commerce des services entre le Canada et les États-Unis, lesquelles pourraient bien créer un précédent historique ouvrant la voie à un accord international plus large. 

**D**es bancs de pêche de Terre-Neuve aux usines du Québec et de l'Ontario, aux terres à blé des Prairies et aux forêts de la Colombie-Britannique jusqu'aux eaux gelées de la mer de Beaufort, le Canada tout entier tire bénéfice du commerce extérieur.

Il n'est pas de région du Canada qui n'exploite, transforme et exporte ses ressources à travers le monde. En 1986, nos exportations de marchandises ont totalisé 120 milliards \$, dont 93 milliards \$ ou 77 % étaient destinées aux États-Unis.

Toutes nos régions comptent sur les ventes aux États-Unis pour soutenir leur croissance et leur prospérité. Elles sont toutes à quelque degré tributaires du marché américain pour les biens et les services que nous ne produisons pas au pays ou pour lesquels nous sommes moins efficaces ou moins concurrentiels que notre voisin du sud.

Région après région, les faits et les chiffres illustrent l'importance du marché américain pour chaque province et chaque territoire tout comme l'importance d'y avoir un accès assuré devant la montée du protectionnisme et de la concurrence dans le monde.

## La région de l'Atlantique

Le poisson, l'agriculture, les produits de la forêt, l'énergie et les minéraux constituent la base de l'économie des provinces atlantiques. Environ 75 000 emplois y dépendent du commerce extérieur. Outre des industries de transformation du poisson, la région possède un secteur manufacturier et technologique en pleine expansion.

En 1986, les provinces atlantiques ont exporté pour 5,7 milliards \$ de marchandises. Les expéditions du Nouveau-Brunswick ont atteint 2,6 milliards \$, dont 1,7 milliard \$ ou 65 % à destination des États-Unis. Les exportations de la

Nouvelle-Écosse se sont élevées à 2,1 milliards \$, dont 1,4 milliard \$ ou 71 % ont été absorbées par le marché américain. L'Île-du-Prince-Édouard a exporté pour 147 millions \$ et Terre-Neuve pour un milliard \$, dont respectivement 60 % et 55 % ont été acheminées aux États-Unis.

## Le Québec

Bois, pâte et papier journal, aluminium et autres métaux non ferreux, électricité, wagons pour passagers, produits de l'aérospatiale, matériel de télécommunications et de transport sont les principales exportations du Québec qui sont, pour la plupart, écoulées sur le marché américain.

En 1986, le Québec a exporté pour 15,8 milliards \$ de marchandises aux États-Unis, ce qui représentait 76 % du total de ses exportations.

La province a compté pour 17 % de nos ventes de marchandises aux États-Unis et également pour 17 % du total de nos exportations dans le monde.

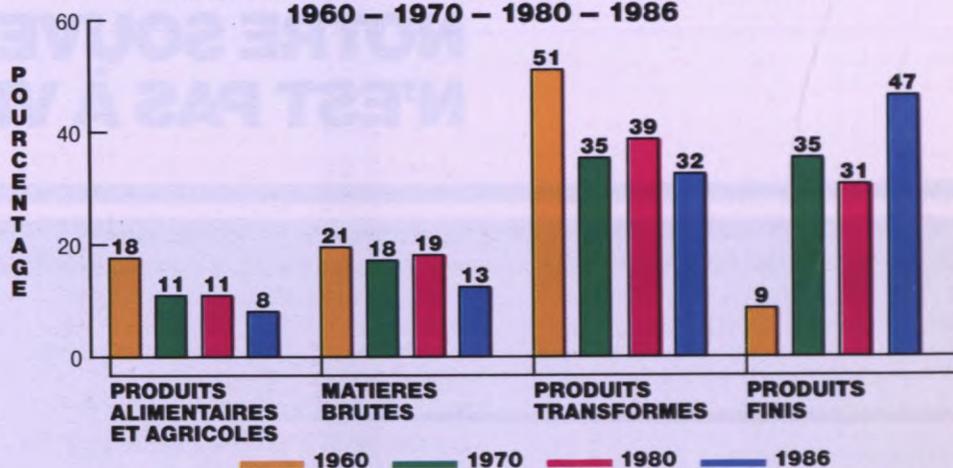
Près de 85 % des exportations du Québec sont des articles manufacturés et près de la moitié de ceux-ci sont des ressources semi-transformées, notamment des produits forestiers et des minéraux métalliques.

Ces dernières années, la province a accru sensiblement ses ventes de produits manufacturés de haute technologie – tubes électroniques et semi-conducteurs, produits aéronautiques et matériel de télécommunications.

## L'Ontario

L'Ontario est le plus important négociant des provinces et territoires du Canada. En 1986, ses ventes de marchandises aux États-Unis se sont chiffrées à près de 56,3 milliards \$, soit 90 % du total de ses exportations. La province a compté pour près de 60 % de nos ventes aux États-Unis et pour 52 % du total de nos exportations dans le monde.

## COMPOSITION DES EXPORTATIONS CANADIENNES 1960 - 1970 - 1980 - 1986



Soixante-treize pour cent des expéditions transfrontières de la province étaient des produits finis d'une valeur de près de 41 milliards \$, principalement des produits de l'automobile : automobiles, châssis, moteurs et pièces. Le bois et le papier journal, les métaux non ferreux, les produits chimiques, le fer et l'acier ont constitué près de 25 % du total des ventes de la province aux États-Unis.

Par ailleurs, l'Ontario a acheté des États-Unis pour 56,3 milliards \$ de marchandises, soit plus que le Japon.

### Les Prairies

L'agriculture demeure la première industrie de cette région du pays même si les économies de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba se sont sensiblement modifiées ces dernières années. Le pétrole et le gaz ont transformé l'Alberta. En Saskatchewan, la potasse et l'uranium occupent aujourd'hui une place importante dans l'économie. Enfin, au Manitoba, le secteur des services est en pleine croissance et les exportations d'hydro-électricité constituent une importante source de revenu. Toutes ces ressources sont destinées à l'exportation.

En 1986, les exportations de marchandises des trois provinces totalisaient 17,6 milliards \$, dont 11 milliards \$ ou 63 % étaient destinées aux États-Unis. L'Alberta a exporté pour 10,7 milliards \$ de marchandises, surtout du pétrole et du gaz, dont 7,8 milliards \$ ou 73 % à destination des États-Unis. Les exportations de la Saskatchewan ont totalisé 4,3 milliards \$, dont 1,8 milliard \$ ou 42 % sont allées aux États-Unis. Quant au Manitoba, il a exporté pour 2,5 milliards \$ de marchandises, dont 1,4 milliard \$ ou 56 % aux États-Unis.

### La Colombie-Britannique

Grande exportatrice, notre porte sur le Pacifique est vulnérable aux mesures protectionnistes des États-Unis comme on l'a d'ailleurs constaté récemment. L'industrie du bois de la

Colombie-Britannique, qui compte pour plus de la moitié de notre production forestière nationale, est extrêmement sensible aux pressions de la concurrence internationale. En 1986, la province a écoulé sur le marché américain 47 % de sa production d'une valeur de 6,3 milliards \$.

### Le Nord

L'économie du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest repose principalement sur la prospection et l'exploitation minières de même que sur le commerce des fourrures et le tourisme, tous des secteurs qui dépendent dans une certaine mesure des ventes sur le marché américain. Les deux territoires sont en outre

tributaires des biens et services importés des États-Unis, comme d'ailleurs du reste du Canada. En 1986, les deux territoires ont exporté pour 114 millions \$ de marchandises, dont plus de 9 millions \$ sont allés aux États-Unis.

### Des bienfaits pour toutes nos régions

L'importance économique des États-Unis pour toutes les régions du Canada vient souligner la nécessité de conclure avec notre voisin un accord commercial global qui nous assurera un accès facile et stable à son marché. Un tel accord serait également source de nouvelles possibilités et de nouveaux bienfaits pour tous les Canadiens. 🍁

## CONSULTATIONS

Le gouvernement fédéral a mis en place un processus de consultation avec les provinces et le secteur privé concernant les deux séries de négociations commerciales en cours.

Pour prendre l'avis des provinces, il a prévu :

- Des rencontres trimestrielles entre les premiers ministres. Ces rencontres sont présidées par le premier ministre Mulroney.
- Des rencontres des ministres des provinces responsables du commerce extérieur. Ces rencontres sont présidées par la ministre du commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney.
- Des rencontres mensuelles entre fonctionnaires fédéraux et provin-

ciaux dans le cadre du Comité permanent des négociations commerciales présidé par le négociateur en chef du Canada.

La consultation du secteur privé est assurée par un réseau de comités :

- Le Comité consultatif du commerce extérieur, relevant de la Ministre et constitué de 39 représentants éminents des milieux d'affaires, du monde syndical, des associations de consommateurs, des cercles universitaires, culturels et de recherche.
- Les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur, soit 15 comités d'experts se réunissant régulièrement pour fournir renseignements et avis à la Ministre et au Bureau des négociations commerciales.

# NOTRE SOUVERAINETÉ N'EST PAS À VENDRE

**A**u Canada, nous avons des politiques d'ordre social, culturel et régional que nous tenons pour les éléments essentiels de notre nationalité. Nous ne les braderons pas.

## **Politique sociale**

Nous ne risquons guère de nous faire demander des concessions dans le domaine des programmes sociaux. Les États-Unis et le Canada consacrent en effet une part semblable de leur produit intérieur brut aux programmes sociaux de base: soins de santé, éducation, pensions, assurance-chômage, assistance sociale.

Certes, il existe des différences entre les deux pays tant au niveau des programmes que de leur importance. Au Canada, le gouvernement intervient davantage dans le domaine social, notamment pour ce qui est des soins de santé auxquels il consacre pourtant une part plus faible de son PIB. Les États-Unis pour leur part dépensent plus que nous pour les pensions, mais moins pour l'assurance-chômage.

Au fil des ans, les programmes sociaux des diverses démocraties occidentales en sont venus à se ressembler. Mais c'est là le résultat d'une évolution naturelle et non des négociations commerciales. Les programmes sociaux ne sont pas en cause dans les négociations entre le Canada et les États-Unis. Il n'en reste pas moins que chaque partie peut élever des protestations si elle estime que quelque élément de la politique sociale de l'autre constitue un moyen déguisé de subventionner les exportations. Mais tel n'est absolument pas le cas des programmes sociaux du Canada.

## **Intégrité culturelle**

Les négociations commerciales sont en quelque sorte un processus d'apprentissage dans lequel les parties se sondent mutuellement pour trouver le défaut de la cuirasse. N'ayant peut-être pas compris l'importance que les Canadiens attachent à leur souveraineté culturelle, les États-Unis ont pu croire que nous avions quelque chose à céder dans ce domaine. Mais les déclarations contraires faites à

maintes reprises par les plus hautes instances canadiennes les ont détrompés sur ce point.

Cela ne veut pas dire que nous entendons fermer nos portes aux produits culturels américains ou refuser de négocier les modalités du commerce culturel. Bien au contraire: il suffit de voir nos écrans de cinéma et de télévision, nos kiosques à journaux, nos librairies, nos magasins de disques où les titres américains dominent. Au niveau du commerce culturel, qui représente à peine 1 % du total bilatéral, la balance penche lourdement en faveur des États-Unis.

Nos politiques ont évidemment pour but d'offrir à nos talents créateurs la possibilité de s'épanouir dans nos industries culturelles et à la population canadienne la possibilité d'en tirer plaisir. Après tout, les activités culturelles, y compris les divertissements populaires, nous apportent le moyen de nous exprimer. Elles nous permettent de façonner notre identité nationale, de réfléchir sur notre place dans le monde, de nous remonter le moral, de rire un peu et de donner libre cours à notre esprit et à nos émotions dans le langage qui nous est propre.

Comme elles disposent d'un énorme marché, les industries culturelles américaines sont à même de couvrir leurs frais à domicile et, en plus, de faire des profits au Canada. Tel n'est pas le cas des entreprises canadiennes dont le marché est dix fois plus petit. Si nous n'aidons pas nos industries culturelles – radio, télévision, cinéma, magazines, édition, musique et autres – à atteindre le consommateur canadien, nous pouvons tout aussi bien fermer boutique. Mais ce n'est pas notre intention. Bien au contraire, nous agissons pour renforcer notre identité culturelle en adoptant des politiques comme celles qui visent à aider nos maisons d'édition et nos distributeurs de films.



### Politique régionale

Le Canada tient fermement à l'égalité entre les régions. Cela ne veut pas dire que nous faisons la sourde oreille lorsqu'on nous signale que l'un de nos programmes régionaux pourrait être interprété comme apportant une aide indue aux exportations. Mais nous insistons sur la nécessité de respecter notre Constitution et nous cherchons à assurer l'égalité des services essentiels et des perspectives de développement dans les six régions du Canada: l'Atlantique, le Québec, l'Ontario, les Prairies, le Pacifique et le Nord.

Notre politique régionale nous est dictée par la configuration exceptionnelle de notre pays – pour l'essentiel, une mince bande de peuplement étirée dans la partie nord du continent et où toutes les régions ne disposent pas des mêmes ressources. Nous tâchons de niveler les inégalités régionales en effectuant des paiements de péréquation et en appliquant des politiques et des programmes sociaux et culturels qui aident les Canadiens à s'aider eux-mêmes par la voie du développement économique. Dans son fondement, notre politique régionale, elle aussi, n'est pas négociable.

### AUTODÉTERMINATION

Dans nos négociations avec les États-Unis, nous nous affirmons fermement et clairement sur les questions de souveraineté. D'ailleurs, nous exerçons notre souveraineté par le fait même que nous menons des négociations internationales. Les centaines d'accords internationaux auxquels nous sommes partie ne diminuent en rien notre souveraineté et il n'en ira pas autrement d'un accord commercial. Nous sommes confiants que nos deux pays parviendront à un accord qui respecte la souveraineté nationale et le droit de chacun d'établir comme il l'entend ses propres objectifs culturels, sociaux et régionaux. 🍁



# VOS POINTS D'INTERROGATION

## POURQUOI DES NÉGOCIATIONS AVEC LES ÉTATS-UNIS?

**C**omme notre croissance économique et nos emplois dépendent très fortement du commerce, nous avons besoin d'un mégamarché pour nos exportations. Or, si nous n'avons jamais autant commercé avec les États-Unis, nous n'avons pas encore d'accès sûr au marché américain. Au contraire, le spectre du protectionnisme rôde le long de la frontière. Il nous faut un accord pour écarter l'ombre menaçante des restrictions commerciales.

Dans l'intérêt de nos producteurs, de nos industriels et de nos travailleurs, nous cherchons à élargir et à assurer notre accès aux 250 millions de consommateurs que compte l'énorme marché américain.

Les travailleurs canadiens ont tout à gagner d'un nouvel arrangement commercial avec les États-Unis. En effet, nos industriels auront ainsi la possibilité de se spécialiser davantage, de mettre en place des chaînes de production d'envergure mondiale et d'améliorer leur productivité. Par ailleurs, en devenant plus compétitifs aux États-Unis, nos exportateurs pourront accroître leurs ventes sur le marché mondial. Tout cela aboutira à de nouveaux emplois et à des salaires plus élevés.

## POURQUOI UN ACCORD PARTICULIER?

Tout accord que nous concluons avec les États-Unis sera entièrement conforme aux dispositions du GATT. Mais comme les négociations multilatérales que nous avons entreprises sous l'égide du GATT sont complexes et qu'elles s'échelonnent sur plusieurs années, nos deux pays ont décidé d'agir rapidement pour libéraliser et élargir leur commerce réciproque en concluant, aux termes de l'article XXIV du GATT, un accord particulier



expressément conçu pour répondre aux besoins du plus ample commerce bilatéral au monde.

## Y A-T-IL DES RISQUES?

Toute transaction commerciale comporte des risques et les négociations en cours entre les deux plus grands partenaires commerciaux du monde n'y font pas exception. Le gouvernement estime cependant que les avantages qui en découleront l'emportent de loin sur les risques encourus. Il serait d'ailleurs bien plus dangereux d'ignorer les forces du changement et les pressions protectionnistes qui font obstacle à notre commerce et à notre croissance économique. Les économistes Richard Lipsey et Murray Smith sont fort explicites sur ce point:

*“ Cette initiative canadienne n'est pas un acte de désespoir mais de confiance. Un accord canado-américain offre le moyen le plus prometteur d'établir au Canada – comme aux États-Unis – une économie plus efficace, plus souple et plus dynamique, susceptible d'assurer au plus*

*grand nombre un niveau de vie plus élevé et de meilleures possibilités d'emploi.”*

## POUVONS-NOUS SOUTENIR LA CONCURRENCE?

Bien sûr, et nous n'avons cessé de le démontrer. Prenez par exemple le secteur des télécommunications et de l'informatique. Voyez aussi le secteur de l'automobile: grâce à l'accès au marché américain, notre industrie est d'envergure mondiale. Même nos exportations de bardeaux et de bardeaux fendus demeurent concurrentielles en dépit des mesures protectionnistes américaines. Dans un contexte commercial libre et équitable, nous pourrions être encore plus compétitifs. Or, commerce et compétitivité sont synonymes de prospérité.

## QU'EN EST-IL DU PACTE DE L'AUTOMOBILE?

Le Canada est satisfait du Pacte de l'automobile et ne voit aucune raison de le modifier. Nous sommes certes prêts à discuter de l'industrie automobile puisque ses produits comptent pour le tiers de notre

---

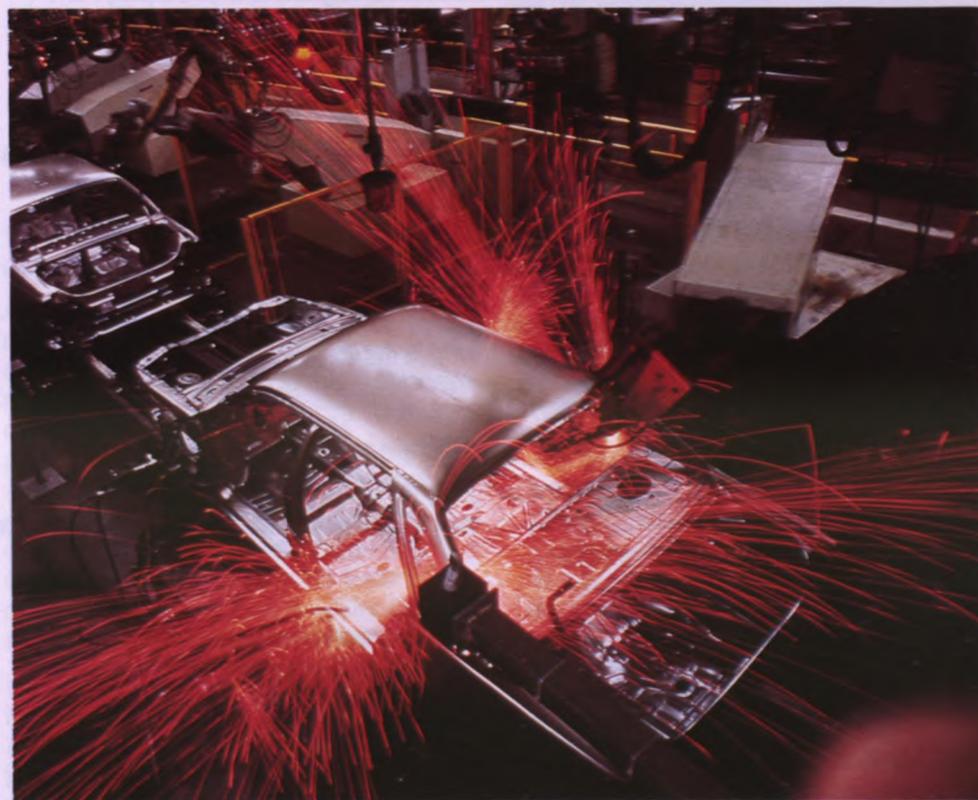
commerce total avec les États-Unis. Mais nous ne remettons pas en cause les avantages que nous procure le Pacte. Nous nous disons qu'il vaut mieux ne pas y toucher puisqu'il fonctionne bien. Par contre, si les États-Unis nous font des propositions qui auraient pour effet d'accroître la production, les emplois et les revenus au Canada, nous les étudierons.

### ET L'AGRICULTURE?

Les principaux problèmes dans ce secteur tiennent au protectionnisme à outrance et à la guerre des subventions entre la Communauté européenne et les États-Unis, dont les retombées affectent sérieusement nos marchés d'exportation. La réglementation des subventions et autres questions agricoles est une priorité pour les négociations du GATT. Les progrès que nous accomplirons dans nos négociations avec les États-Unis, par exemple sur la définition des subventions admissibles ou la réduction de barrières non tarifaires comme les règlements sanitaires et techniques, pourront être utiles aux négociations multilatérales. Dans le contexte bilatéral, les offices de commercialisation des produits agricoles ne sont pas en cause. Le Canada et les États-Unis ont tous deux à cet égard leur propre système qui répond à leurs besoins intérieurs. Les questions agricoles sont essentiellement d'ordre mondial.

### N'Y AURA-T-IL PAS DES PERDANTS?

Dans chaque industrie, il y a des entreprises faibles et des entreprises fortes. L'expansion des débouchés commerciaux serait à l'avantage des unes et des autres. Par contre, le protectionnisme et l'amenuisement des marchés extérieurs finiraient par leur nuire également. Si nous négocions une libéralisation du commerce, c'est pour renforcer encore plus nos entreprises fortes et encourager les faibles à devenir plus compétitives.



### PRÉVOIT-ON UNE PÉRIODE D'AJUSTEMENT?

Tous les accords commerciaux prévoient une période de transition pour permettre aux divers secteurs d'ajuster leurs opérations avant l'entrée en vigueur des nouvelles règles convenues. Tel sera également le cas de tout accord que nous concluons avec les États-Unis. En général, la libéralisation du

commerce s'échelonne sur une dizaine d'années.

### QU'EST L'INTÉRÊT POUR LES ÉTATS-UNIS?

Pour des raisons de politique étrangère, les États-Unis ont grand intérêt à cultiver leur relation avec leur allié et voisin du nord. Les échanges commerciaux sont l'ingrédient quotidien de cette relation. Le Canada est le principal débouché



des États-Unis – l'Ontario à elle seule leur achète plus que le Japon – et aussi le seul pays où leur part du marché ait augmenté récemment. Les États-Unis comptent par ailleurs sur de bonnes négociations avec nous pour faciliter la libéralisation du commerce international sous l'égide du GATT: si d'aussi bons amis et voisins effectuant de surcroît le plus fort volume d'échanges au monde ne parviennent pas à triompher du protectionnisme pour établir entre eux un commerce libre et équitable, qui donc y parviendra?

#### **Le Président Reagan:**

**“Je m’engage dès maintenant envers vous à consacrer les ressources de notre administration à des négociations dans lesquelles nous nous lançons de bonne foi, afin que ce projet visionnaire devienne réalité. J’en donne ma parole au peuple et au Parlement du Canada.”**

#### **Le Président de la commission sénatoriale des finances, Lloyd Bentsen:**

**“Les chances d’en arriver à un accord m’apparaissent excellentes.”**

## **LE PROCESSUS ET LES ACTEURS**

*Les négociations commerciales canado-américaines qu’a engagées le premier ministre Brian Mulroney en septembre 1985 sont placées sous la gouverne du Cabinet. Par le truchement de son sous-comité des priorités et de la planification chargé des négociations commerciales que préside l’honorable Pat Carney, ministre du commerce extérieur, le gouvernement détermine le mandat de notre négociateur principal, l’ambassadeur Simon Reisman.*

*Son homologue américain est l’ambassadeur Peter Murphy. Celui-ci relève du représentant au commerce des États-Unis, Clayton Yeutter. En ce moment, les deux négociateurs principaux procèdent à la discussion détaillée de ce qui pourrait devenir un accord commercial historique entre le Canada et les États-Unis. Ils ont jusqu’au début octobre pour élaborer une entente susceptible d’être recommandée à leur gouvernement respectif.*

*L’échéance est dictée par le fait que la disposition de la législation com-*

*merciale américaine dite “procédure accélérée” expire le 3 janvier 1988. Le président Reagan est tenu de soumettre l’accord au Congrès 90 jours avant cette date. Le Congrès doit en disposer dans les 60 jours – par vote positif ou négatif, mais sans possibilité d’amendement, contrainte d’une grande importance pour le Canada étant donné l’humeur protectionniste du Congrès.*

*Au Canada, seul le gouvernement fédéral a compétence pour conclure un accord commercial international et une loi habilitante doit être soumise à l’approbation du Parlement. Les premiers ministres des provinces ont convenu de discuter des mécanismes à établir pour l’approbation et la mise en application de l’accord au cas où celui-ci porterait sur des questions de juridiction provinciale.*

*Au chapitre des négociations multilatérales menées dans le cadre du GATT, le gouvernement a délégué à l’ambassadrice Sylvia Ostry la tâche d’y défendre les intérêts du Canada.*

**“Nous avons besoin d’un accord efficace de libéralisation du commerce . . . Je souscris à un tel accord et je crois qu’il en sera ainsi du Sénat.”**

## **POUVONS-NOUS CONCLURE UNE BONNE ENTENTE?**

Nous l’avons fait dans le passé. Le Canada et les États-Unis ont une longue tradition d’accords commerciaux mutuellement avantageux, dont le Pacte de l’automobile et les Arrangements de partage concernant la production du matériel de défense. Depuis la Seconde Guerre mondiale, nous négocions presque en permanence avec les États-Unis et d’autres pays pour réduire les

obstacles au commerce. Notre expérience de neuf autres accords internationaux conclus en vertu du GATT ne nous donne pas à penser que le plus petit pays est nécessairement le perdant.

En misant sur la libéralisation des échanges, le gouvernement ne s’est pas engagé à l’aveuglette dans une entreprise risquée. Bien au contraire, fort de l’expérience passée, il a choisi d’explorer la voie la plus réaliste qui s’offre – celle de l’expansion du commerce – pour soutenir et stimuler la production et l’emploi au Canada.

Surtout, il ne perd pas de vue l’essentiel: **il faut que l’entente serve les intérêts des Canadiens, sinon il n’y aura pas d’entente.** 🍁

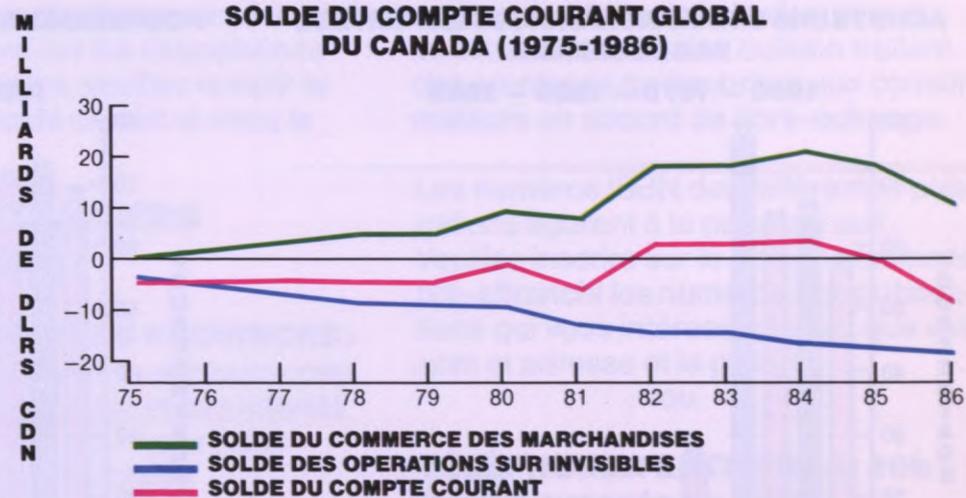
# VERS UN RENFORCEMENT DU GATT

**L**es 93 pays signataires de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, ou GATT – pierre angulaire du système commercial international que le Canada a contribué à établir dans les années qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale – ont entamé une nouvelle et importante série de négociations. Le GATT, dont le nom désigne à la fois l'accord en question et une organisation, régit environ les quatre cinquièmes du commerce international.

Les négociations bilatérales qu'ont engagées le Canada et les États-Unis se déroulent dans le cadre du GATT. En fait, elles sont conçues pour compléter et renforcer les négociations multilatérales, plus longues et plus détaillées.

D'abord, la libéralisation et l'expansion des échanges, déjà imposants, entre le Canada et les États-Unis auraient un effet revigorant dans tout le système du GATT. Ensuite, l'effort déployé par le Canada et les États-Unis pour établir des règles commerciales équitables ainsi que de nouvelles façons de s'attaquer aux problèmes commerciaux dans les secteurs de l'agriculture et des services viendront appuyer les efforts faits au sein du système multilatéral pour résoudre ces mêmes problèmes.

Au cours des sept séries de négociations qu'ils ont menées depuis la fondation de l'organisme, en 1947, les pays membres du GATT ont fait un bon bout de chemin dans la réduction des tarifs et autres barrières commerciales. Il s'en est suivi une véritable flambée des échanges commerciaux à l'échelle mondiale. Pour sa part, le Canada a ramené en moyenne de 20 % à 7 % seulement les tarifs qu'il impose aux importations assujetties à des droits. De leur côté, les États-Unis les ont fait passer de 30 % à 5 %. Les réductions approuvées au terme des négociations de Tokyo, menées de



1973 à 1979, sont appliquées à compter de cette année.

À Tokyo, l'objectif du GATT était de mettre en place des pratiques commerciales équitables pour les nations participantes en adoptant des codes visant à réduire le protectionnisme dans cinq domaines, à savoir: les subventions et les droits compensateurs; l'évaluation en douane; le délivrance des licences d'importation; les obstacles techniques au commerce; et les principes régissant les marchés publics.

Le système du GATT s'est cependant heurté à la vague de protectionnisme entraînée par le repli économique de la fin des années 70 et du début des années 80. Des pressions s'exercent sur les gouvernements pour qu'ils protègent les emplois au détriment des importations, même si l'expérience démontre qu'à long terme, le protectionnisme ralentit la croissance économique et, partant, nuit à l'emploi.

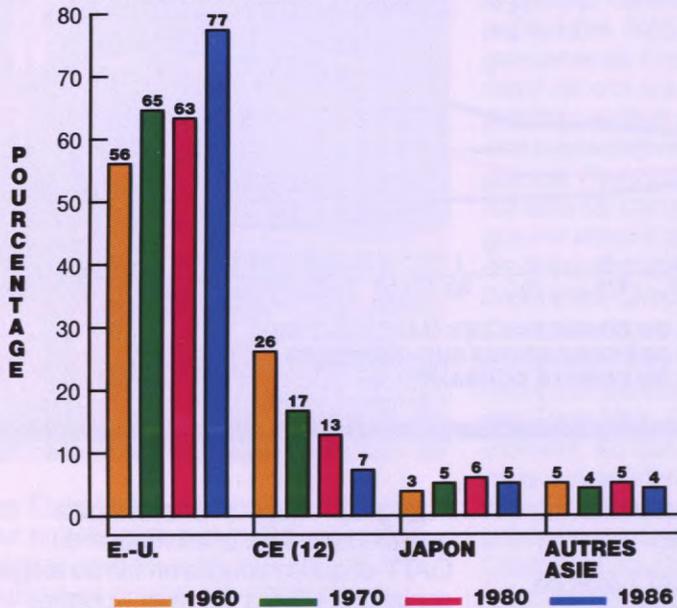
Pour prévenir les guerres commerciales et retrouver l'expansion, les pays du GATT ont engagé en septembre dernier leur huitième série de négociations, à Punta del Este, en Uruguay. La ronde de

l'Uruguay – qui est l'une des plus ambitieuses depuis la création du GATT et qui se tiendra en fait au siège social du GATT, à Genève – portera sur diverses questions qui ne sont pas adéquatement réglementées par le GATT.

- **Agriculture** – Il faut trouver des moyens d'empêcher les nations les plus puissantes – États-Unis et Europe – de restreindre l'accès à leurs propres marchés et d'envahir les marchés étrangers à l'aide de programmes de subventions; il faut également persuader le Japon d'abandonner son programme de subventions intérieures excessives et de libéraliser l'accès à son marché.
- **Services** – Le monde s'oriente vers une économie dominée par les services, lesquels fournissent plus des deux tiers des emplois au Canada. Or, les règles du GATT ne s'appliquent pas encore à ce secteur. La ronde de l'Uruguay vise à étendre ces règles aux échanges internationaux de services: finances, conseil, génie, transports, communications et propriété intellectuelle.
- **Règles et discipline** – La récente vague protectionniste démontre

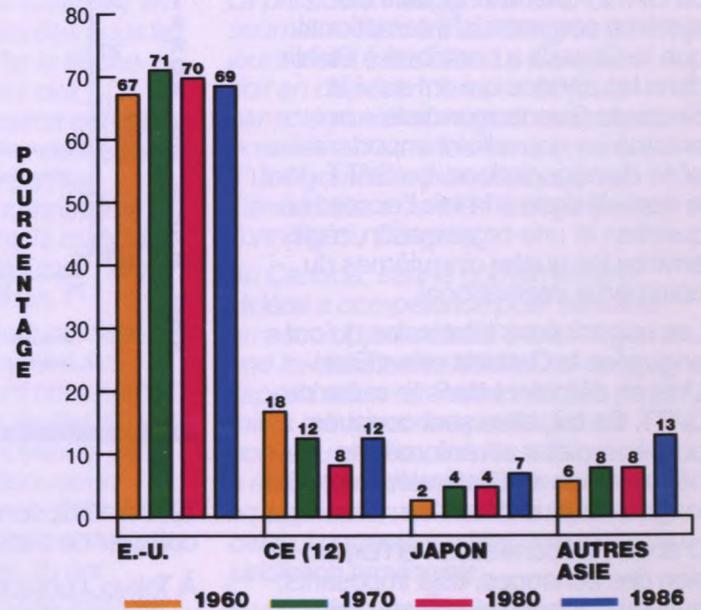
### ACHETEURS DES MARCHANDISES EXPORTÉES PAR LE CANADA

1960 - 1970 - 1980 - 1986



### FOURNISSEURS DES MARCHANDISES IMPORTÉES AU CANADA

1960 - 1970 - 1980 - 1986



que les règles du GATT et les moyens de les faire respecter doivent être renforcés.

- **Tarifs** - En dépit de réductions générales, il reste des secteurs hautement protégés. Mentionnons les textiles, le vêtement, la chaussure et certains produits électroniques dans les pays développés. D'autres tarifs sont augmentés proportionnellement au degré de transformation des ressources naturelles exportées.

Le Canada a toujours misé largement sur le GATT. Nos principaux partenaires commerciaux sont tous plus puissants que nous sur le plan économique. Comme d'autres pays de petite taille ou de taille moyenne, nous avons besoin de cette tribune multilatérale pour faire connaître notre point de vue, exercer une influence et nous assurer que le commerce international est régi par la règle de droit plutôt que par celle du plus fort.

(Note: Le GATT n'est pas le seul élément du système commercial multilatéral. Le Canada est membre de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) qui regroupe à des fins de recherche et de consultation plus de 24 pays industrialisés; il participe chaque année au sommet économique des Sept; il est signataire d'un certain nombre d'accords internationaux sur les produits de base, et il est membre de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), de commissions régionales et d'autres institutions de l'ONU qui ont des responsabilités en matière de commerce. Les relations commerciales du Canada avec la plupart des pays qui ne sont pas membres du GATT, comme l'Union soviétique, la Chine, la République démocratique allemande, le Venezuela et de nombreux pays producteurs de pétrole du Moyen-

Orient, sont régies par des accords bilatéraux.)

Pour le Canada, le GATT demeure en matière de commerce le principal accord et la plus importante organisation. De même qu'une nouvelle entente canado-américaine viendrait renforcer le GATT, de même notre participation au GATT confirme auprès des autres pays que nous continuons à respecter ses objectifs, ses règles et ses principes. Ainsi donc, le Canada et les États-Unis comptent sur cette nouvelle entente non seulement pour accroître leurs échanges bilatéraux, mais aussi pour renforcer le commerce international et la prospérité mondiale. 🍁

# Le commerce: la clé de l'avenir

**P**our obtenir d'autres exemplaires de la brochure sur les négociations commerciales, veuillez remplir le bon de commande ci-joint et nous le retourner.

## **Autres brochures disponibles :**

### **DÉPLIANTS SUR LES PROVINCES :**

On y traite des différents secteurs commerciaux de l'économie et des intérêts de chaque province au regard des négociations commerciales.

**NOTES SECTORIELLES :** Dans cette brochure sont décrits les intérêts des différents secteurs de l'industrie concernant les négociations sur le libre-échange.

**NOTES GÉNÉRALES :** Cette brochure comporte un glossaire des termes cou-

ramment utilisés dans le domaine du commerce ainsi qu'un bulletin traitant des avantages qu'apportera aux consommateurs un accord de libre-échange.

Les numéros ISBN des différentes publications figurent à la page qui suit. Veuillez inscrire sur le bon de commande pré-affranchi les numéros des publications qui vous intéressent ainsi que vos nom et adresse et le poster  
ou

**TÉLÉPHONER ENTRE 8h et 20h  
(heure avancée de l'Est)**

**RÉGION D'OTTAWA :**  
**(613) 992-6625**

**AUTRES LOCALITÉS DU PAYS :**  
**1-800-267-8527**



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

Canada 

Veuillez écrire en lettres moulées vos nom, adresse et code postal. Pour obtenir d'autres renseignements concernant les négociations commerciales en cours, veuillez consulter la page qui suit et inscrire sur le bon de commande ci-joint les numéros des publications qui vous intéressent.

## **VEUILLEZ ME FAIRE PARVENIR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS SUR LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES**

- Brochure nationale
- Brochures provinciales n° ISBN \_\_\_\_\_ ou  la série complète
- Notes sectorielles n° ISBN \_\_\_\_\_ ou  la série complète
- Notes générales n° ISBN \_\_\_\_\_ ou  les deux
- La série complète
- Veuillez inscrire mon nom sur votre liste d'envoi

Nom : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Province : \_\_\_\_\_ Code postal \_\_\_\_\_

## **BROCHURE NATIONALE**

ISBN 0-662-55145-1

## **DÉPLIANTS SUR LES PROVINCES**

Colombie-Britannique	ISBN 0-662-55172-9
Alberta	ISBN 0-662-55173-7
Saskatchewan	ISBN 0-662-55174-5
Manitoba	ISBN 0-662-55175-3
Ontario	ISBN 0-662-55176-1
Québec	ISBN 0-662-55177-X
Nouveau-Brunswick	ISBN 0-662-55178-8
Nouvelle-Écosse	ISBN 0-662-55179-6
Île-du-Prince-Édouard	ISBN 0-662-55180-X
Terre-Neuve	ISBN 0-662-55181-8
Yukon et T.N.O.	ISBN 0-662-55182-6

## **NOTES SECTORIELLES**

Aérospatiale	ISBN 0-662-55185-0
Agriculture	ISBN 0-662-55184-2
Biens de consommation	ISBN 0-662-55187-7
Construction navale	ISBN 0-662-55199-0
Énergie	ISBN 0-662-55189-3

Fabrication de machines	ISBN 0-662-55194-X
Industrie automobile	ISBN 0-662-55186-9
Industries culturelles	ISBN 0-662-55188-5
Industrie du fer et de l'acier	ISBN 0-662-55193-1
Matériel ferroviaire	ISBN 0-662-55198-2
Métaux et minéraux	ISBN 0-662-55195-8
Pêches	ISBN 0-662-55191-5
Produits forestiers	ISBN 0-662-55192-3
Produits pétrochimiques et chimiques	ISBN 0-662-55196-6
Services de transport	ISBN 0-662-55202-4
Services financiers	ISBN 0-662-55190-7
Services professionnels et commerciaux	ISBN 0-662-55197-4
Télécommunications	ISBN 0-662-55200-8
Textile, vêtement et chaussure	ISBN 0-662-55201-6
Transport urbain en commun	ISBN 0-662-55203-2

## **NOTES GÉNÉRALES**

Glossaire	ISBN 0-662-55204-0
Intérêt du consommateur	ISBN 0-662-55205-9

Correspondance d'affaires.  
Se poste sans timbre  
au Canada.  
Le port sera payé par :

### **Groupe des communications sur le commerce extérieur (DMTN)**

Ministère des Affaires extérieures  
125, Promenade Sussex  
Ottawa, Ontario  
K1A 9Z9

