

DOCUMENT D'INFORMATION

PROCESSUS D'APPROBATION DE L'ALENA

(English on reverse)

DUE DATE / DATE DE RETOUR

11/11/11 4 0 0001

DOCS  
CA1 EA 92W11 EXF  
NAFTA approval process :  
backgrounder. --  
43279742

## **DOCUMENT D'INFORMATION**

### **PROCESSUS D'APPROBATION DE L'ALENA**

#### **La signature officielle de l'ALENA**

La signature de l'Accord de libre-échange nord-américain par le Premier ministre, M. Brian Mulroney, et les Présidents des États-Unis et du Mexique, le 17 décembre 1992, marque le début du processus d'approbation officielle dans chacun des pays.

Le 17 décembre 1992 marque aussi l'expiration de la période de consultation de 90 jours qui a commencé lorsque le Président des États-Unis, M. George Bush a, le 18 septembre, officiellement avisé le Congrès de son intention de conclure un accord de libre-échange avec le Canada et le Mexique. Cette date est donc la première où les trois chefs de gouvernement peuvent signer l'Accord.

Le 7 octobre, à San Antonio (Texas), les ministres du Commerce des trois pays ont paraphé l'ALENA pour marquer la finalisation du texte juridique.

Les trois pays ont convenu que les traductions française et espagnole devaient être authentifiées. L'Accord devrait entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994.

#### **Le processus d'approbation au Canada**

Lorsque le Premier ministre aura signé l'Accord, le processus d'approbation sera amorcé au Canada. Au cours de la nouvelle année, le gouvernement déposera au Parlement la loi de mise en oeuvre de l'ALENA.

La première lecture à la Chambre correspond au dépôt du projet de loi habilitant. La deuxième lecture permet un débat de fond sur le principe et l'objet du projet de loi. Si le projet de loi est adopté en deuxième lecture, il est alors soumis à un comité pour étude, article par article.

À la troisième lecture, la Chambre examine toutes les propositions d'amendement. Le projet de loi est ensuite soumis au vote. Une fois adopté par la Chambre des communes, le projet de loi est transmis au Sénat, qui l'examine à son tour. Si le projet de loi est adopté par le Sénat sans amendement, il est alors prêt à recevoir la sanction royale. S'il est amendé, il est renvoyé à la Chambre des communes, où il doit de nouveau être débattu et faire l'objet d'un vote.

Une fois la loi adoptée et promulguée, le Canada échangera des lettres de ratification avec les États-Unis et le Mexique. La ratification de l'ALENA, qui fait partie du processus d'établissement des traités, est un acte exécutif nécessitant un décret du conseil.



En novembre 1992, un sous-comité du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur (CPAECCE) de la Chambre des communes a commencé à tenir des audiences publiques sur l'ALENA à Ottawa et dans cinq autres villes canadiennes où il a entendu les interventions de témoins représentant des intérêts fort divers.

### Le processus de ratification aux États-Unis

Une fois l'Accord signé, l'Administration peut présenter le projet de loi de mise en oeuvre au Congrès. Il n'y a pas d'échéance pour cette présentation. À condition que l'ALENA soit signé avant le 1<sup>er</sup> juin 1993, il peut être mis en oeuvre en vertu de la «procédure accélérée», quel que soit le moment où le projet de loi de mise en oeuvre est déposé. Le dépôt du projet de loi de mise en oeuvre marque le début des 90 jours législatifs\* prévus pour son examen. Le texte du projet est alors soumis aux comités compétents des deux Chambres. La Chambre des représentants dispose de 45 jours législatifs pour examiner le projet; les comités de la Chambre et du Sénat disposent de 15 jours, et le Sénat dispose lui aussi de 15 jours pour l'étude en plénière.

Une fois qu'il est reçu des comités, le texte est débattu pendant 20 heures dans chaque chambre et fait l'objet d'un vote, sans possibilité d'amendement. Une fois qu'il est approuvé par les deux chambres, le projet de loi est transmis au Président, qui le signe.

### Le processus de ratification au Mexique

Après sa signature officielle, le texte de l'ALENA est soumis à l'approbation du Sénat. Bien que le Congrès mexicain comprenne deux chambres, le Sénat et la Chambre des députés, la Constitution du Mexique n'exige pas que les accords internationaux soient soumis à la Chambre des députés.

Si l'Accord est approuvé par le Sénat, il est transmis au Comité sénatorial interne des relations extérieures, qui l'examine. Lorsque l'examen est achevé, le Comité dépose officiellement l'Accord au Sénat, où il fait l'objet d'un débat et d'un vote. Les accords internationaux doivent être ratifiés par le Sénat à la majorité des deux tiers. Si le vote du Sénat est favorable, le Sénat autorise alors l'Exécutif (la Présidence) à procéder à un échange de lettres de ratification avec le Canada et les États-Unis.

\* Un jour législatif est un jour de séance où la Chambre ou le Sénat siègent.

# ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

## -- CHRONOLOGIE --

### 1990

24 septembre

Le Premier ministre Brian Mulroney avise officiellement le Président Carlos Salinas de Gortari et le Président George Bush que le Canada souhaite participer à des négociations avec le Mexique et les États-Unis en vue de la conclusion d'un ALENA.

### 1991

5 février

Le Premier ministre Brian Mulroney, le président Carlos Salinas de Gortari et le président George Bush annoncent leur décision de négocier l'ALENA.

7-10 avril

Pendant la visite officielle du président Carlos Salinas de Gortari au Canada, quatre accords de coopération sont signés :

- un Accord entre le Canada et le Mexique sur la double imposition -- le premier accord du genre que le Mexique signe avec un autre pays;
- un Accord sur les coproductions dans les domaines du film et de la télévision dont l'objectif est d'élargir les possibilités de financement et de production pour les industries du film et de la télévision des deux pays;

- un Protocole d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations et Petroleos Mexicanos pour une marge de crédit de 500 millions de dollars US en vue de favoriser la vente de biens et de services canadiens à la PEMEX;
- un Protocole d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations et le Secrétariat des Finances.

12 juin

Toronto (Ontario) -- Réunion ministérielle pour lancer la négociation de l'ALENA; y participent, le ministre de l'Industrie et du Commerce extérieur du Canada, Michael Wilson, la représentante au Commerce des États-Unis, Carla Hills, et le secrétaire au Commerce du Mexique, Jaime Serra Puche.

8-9 juillet

Washington, D.C. -- Première réunion des négociateurs en chef: John Weekes (Canada); Julius Katz (États-Unis); et Herminio Blanco (Mexique).

25 novembre

Mexico -- Lors de la huitième réunion du Comité ministériel mixte Canada-Mexique, deux documents sont signés :

- un Protocole d'entente sur les relations culturelles;
- un Accord de coopération concernant les musées et l'archéologie.

**1992**

6-10 janvier

Washington, D.C. -- Préparation de la première version de l'ébauche du texte consolidé (rencontre de la plupart des groupes de négociations à l'université Georgetown).

27-31 janvier

Monterrey, Mexique -- Tenue de la foire commerciale «Expo Canada 92», la plus importante activité de promotion du commerce canadien jamais organisée en Amérique latine. L'exposition vise à accroître les possibilités de ventes et d'investissements canadiens au Mexique. Plus de 200 sociétés canadiennes y participent.

18 mars

Le Canada fournit au Mexique pour un million de dollars d'aide dans le domaine de l'environnement.

4 avril

Mexico, Mexique -- Le Canada et le Mexique signent un Protocole d'entente sur la coopération en matière de télécommunications.

4 mai

Mexico, Mexique -- Le Canada et le Mexique signent un Protocole d'entente sur les activités de travail coopératives.

29 juillet-1<sup>er</sup> août

Washington, D.C. -- Seizième réunion des négociateurs en chef.

2 août

Washington, D.C. -- Septième réunion ministérielle trilatérale.

12 août

Une entente de principe est conclue sur l'Accord de libre-échange nord-américain.

8 septembre

Le Canada, les États-Unis et le Mexique publient l'ébauche du texte juridique de l'ALENA.

17 septembre

Washington, D.C. -- Les ministres de l'Environnement des pays membres de l'ALENA conviennent d'établir une Commission trilatérale de l'environnement pour examiner les possibilités de collaboration dans le domaine de l'environnement.

7 octobre

San Antonio, Texas -- Le ministre Wilson, l'ambassadrice Hills et le secrétaire Serra Puche paraphent l'ALENA en présence du Premier ministre Mulroney, du Président Bush et du Président Salinas.

- 3 novembre L'Examen environnemental canadien de l'ALENA est publié.
- 13 novembre Le ministère des Finances rend public le rapport intitulé *L'ALENA - Évaluation économique selon une perspective canadienne*.
- 17 novembre Un sous-comité du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur de la Chambre des communes entreprend une série d'audiences publiques sur l'ALENA à Ottawa et dans cinq autres villes canadiennes.
- 17 décembre Les chefs des trois gouvernements signent l'Accord en signifiant leur intention de le faire approuver dans leurs pays respectifs.
- 1993** Le projet de loi de mise en oeuvre de l'ALENA est déposé devant le Parlement.
- 1994**
- 1<sup>er</sup> janvier L'ALENA doit entrer en vigueur ce jour-là.



## LE COMMERCE CANADA-MEXIQUE

- Le Mexique est le partenaire commercial latino-américain le plus important du Canada. En 1991, le commerce bilatéral avec le Mexique s'est chiffré à plus de 3 milliards de dollars et il devrait, selon les prévisions, passer le cap des 5 milliards de dollars d'ici la fin de la décennie.
- Au cours des trois premiers trimestres de cette année-ci, les exportations canadiennes au Mexique ont augmenté de près de 100 %, et ce, plus d'une année avant l'entrée en vigueur de l'ALENA. Pendant cette période, la valeur des exportations de biens canadiens est passée de 275,1 millions de dollars en 1991 à 547,1 millions de dollars.
- Autre indication que les entreprises canadiennes s'intéressent davantage aux nombreux débouchés qui s'offrent au Mexique : le nombre de visiteurs d'affaires canadiens à l'ambassade du Canada au Mexique a atteint 3 000 pendant les neuf premiers mois de cette année-ci, soit 1 000 de plus que pour toute l'année passée et 2 000 de plus qu'en 1990.
- En 1991, la valeur totale des marchandises importées par le Mexique a augmenté de 25 %, ce qui fait de ce pays un marché offrant des débouchés immédiats aux exportateurs canadiens et l'un des marchés du monde dont la croissance est la plus rapide.
- La prospérité croissante de la classe moyenne mexicaine donne lieu à une demande croissante de biens de consommation importés. Cela se traduira par de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens.
- L'élimination graduelle de la plupart des barrières tarifaires et non-tarifaires mexicaines, grâce à l'ALENA, se traduira par des débouchés encore plus importants pour les exportateurs canadiens au Mexique.
- Au cours de 1991, on a enregistré un accroissement des ventes de produits à valeur ajoutée, en particulier dans le secteur des télécommunications et du papier journal.
- Les principales marchandises exportées par le Canada vers le Mexique sont les suivantes : pièces d'automobiles, produits en fer et en acier, papier journal, blé, matériel de télécommunication et équipement et pièces connexes, articles en papier, soufre, aéronefs et pièces connexes et amiante.
- Les secteurs mexicains offrant des débouchés aux exportations canadiennes sont les suivants : matériel et infrastructure de transport, systèmes de télécommunication, technologies pétrolière et gazière, et systèmes et connaissances techniques en agriculture.
- Les investissements directs canadiens au Mexique augmentent rapidement, passant de 350 millions de dollars en 1989 à plus de 500 millions de dollars en 1991.
- L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) permettra de transformer l'actuelle zone de libre-échange Canada-États-Unis de 270 millions de personnes en un marché de 360 millions d'habitants avec un produit intérieur brut nord-américain de plus de 7 billions de dollars. Cela représentera un marché plus grand que celui des 12 pays de la Communauté européenne.

## LE COMMERCE CANADA-ÉTATS-UNIS

- Le commerce entre le Canada et les États-Unis est le plus important du monde. La valeur de leurs échanges en marchandises s'élevait à 200 milliards de dollars en 1991.
- De 1989 à 1991, les exportations canadiennes de marchandises aux États-Unis ont atteint 324 milliards de dollars. Cela représente une augmentation de 10,7 % par rapport aux trois années précédentes, et ce, malgré la récession aux États-Unis et un dollar canadien élevé. Et l'année 1992 s'annonce encore meilleure.
- Nos exportations de marchandises aux États-Unis ont atteint un niveau record de 89 milliards de dollars (soit une augmentation de 10,5 %) pendant les trois premiers trimestres de cette année-ci comparativement à la même période l'année dernière. Si cette tendance se maintient, elle se traduira par 119 milliards de dollars d'exportations de marchandises pour 1992, soit un niveau même plus élevé que le record atteint en 1990.
- Les exportations canadiennes de marchandises aux États-Unis ont atteint le niveau record de 10,3 milliards de dollars pour le mois de septembre de cette année-ci.
- En 1991, le Canada a exporté vers les États-Unis des marchandises d'une valeur de 107,6 milliards de dollars et il en a importées pour une valeur de 93,7 milliards de dollars, d'où un excédent de 13,9 milliards de dollars.
- À la fin du troisième trimestre de cette année-ci, le Canada affichait un excédent commercial de 12,2 milliards de dollars avec les États-Unis, soit près de 2 milliards de dollars de plus que durant la même période l'année dernière.
- Selon une étude publiée en novembre 1992 par le *C.D. Howe Institute*, durant les trois premières années de l'ALE, les exportations de matériel de bureau, de télécommunication et d'appareils de précision ont augmenté de 74 %, celles de papier de 73 %, celles de boissons de 48 %, celles de textiles de 47 %, celles de viandes et de produits laitiers de 27 %, celles d'autres produits alimentaires de 31 %, et celles de produits chimiques de 26 %.
- Les investissements américains au Canada s'élevaient à environ 80 milliards de dollars en 1990, soit 64 % des investissements directs étrangers au Canada.
- La valeur nette des investissements directs étrangers au Canada a atteint un total cumulé de 16,7 milliards de dollars pour la période 1989 à 1991, comparativement à 10,4 milliards de dollars durant les trois années précédant l'ALE (1986-1988).
- On estime que le commerce entre le Canada et les États-Unis assure un emploi à 2 millions de personnes dans chaque pays et ce, dans les secteurs de la fabrication, des mines, de l'agriculture et des services.
- Une hausse de 1 % seulement de la part du marché américain revenant au Canada se traduirait par des exportations supplémentaires d'une valeur approximative de 5 milliards de dollars.
- En 1991, l'automobile, les produits forestiers et l'énergie constituaient les secteurs prédominants des exportations canadiennes vers les États-Unis. Ils représentaient, à eux trois, à peu près la moitié de toutes les exportations canadiennes vers les États-Unis.

**POINTS SAILLANTS**

**DE**

**L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE**

**NORD-AMÉRICAIN**

**(ALENA)**

**DÉCEMBRE 1992**

## **ALENA - LES OBJECTIFS CLÉS DU CANADA SONT ATTEINTS**

### **Accès libre d'obstacles au marché mexicain**

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

### **Maintien et amélioration des avantages de l'ALE**

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

### **Le Canada — un bon endroit où investir**

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

## LE CONTENU DE L'ACCORD

### DROITS DE DOUANE

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

### INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

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

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

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

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

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

## AGRICULTURE

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

## TEXTILE ET VÊTEMENT

- ◆ L'ALENA resserre les règles d'origine et prescrit un niveau d'approvisionnement nord-américain plus élevé. Pour ce qui est du vêtement, les nouvelles règles exigent que le fil et le tissu des vêtements soient originaires de l'Amérique du Nord pour être admis en vertu de l'Accord. Pour les tissus, les règles restent sensiblement les mêmes. Quant aux fils, les fibres doivent être originaires de l'Amérique du Nord pour être admissibles. Des «contingents tarifaires» plus élevés, qui donnent aux producteurs canadiens un accès préférentiel au marché américain, compensent ces nouvelles règles. Le contingent de l'ALE pour les vêtements autres qu'en laine a doublé, alors que celui des vêtements en laine augmentera régulièrement pendant cinq ans. Le contingent des tissus, maintenant permanent, a presque triplé. Le nouveau contingent établi pour les fils est de quatre fois supérieur aux exportations de 1991. Contrairement à l'ALE, la plupart des contingents augmenteront de 2 p. 100 par année pendant cinq ans et pourront être ajustés à la hausse par la suite. Les tarifs canadiens sur les importations mexicaines de textiles et de vêtements disparaîtront sur une longue période (dix ans pour les vêtements; huit ans pour les textiles). Les dispositions de l'ALE concernant les drawbacks sont améliorées et étendues, réduisant le coût des intrants des fabricants canadiens.

## ÉNERGIE

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

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

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

## SERVICES

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

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

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

## SERVICES FINANCIERS

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

## PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

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

## INVESTISSEMENT

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

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

## NORMES

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

## ENVIRONNEMENT

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

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

## MARCHÉS PUBLICS

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

## RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

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



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

### **CE QUI N'EST PAS DANS L'ALENA**

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

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

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

### **L'EXAMEN ENVIRONNEMENTAL CANADIEN DE L'ALENA**

- ◆ Le 3 novembre 1992, le gouvernement a publié l'Examen environnemental canadien de l'ALENA. L'ALENA est la première grande initiative de politique du gouvernement et le premier accord commercial à subir un tel examen. L'examen a été mené par un comité interministériel dont le mandat prévoyait de vastes consultations avec les gouvernements provinciaux, les groupes écologistes, les regroupements industriels et les autres Canadiens intéressés.
- ◆ Dans son rapport, le Comité concluait que, étant donné les considérations économiques, commerciales et environnementales décrites dans l'examen, l'ALENA n'accroîtrait pas sensiblement les pressions exercées sur l'environnement du Canada, qu'il s'agisse de l'air, de la terre, de l'eau ou des autres ressources naturelles.

### **«L'ALENA - ÉVALUATION ÉCONOMIQUE SELON UNE PERSPECTIVE CANADIENNE»**

- ◆ Le 13 novembre 1992, le ministère des Finances rendait publique son évaluation économique de l'ALENA. Le rapport concluait que:
  - Le Canada fait face à une concurrence de plus en plus vive de la part du Mexique avec ou sans l'ALENA. Mais étant donné qu'un plus grand nombre de produits mexicains entrent déjà au Canada sans droits de douane que l'inverse, l'ALENA se trouve à accroître davantage l'accès des produits canadiens au Mexique que celui des produits mexicains au Canada.

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

- Bien que les coûts de main-d'oeuvre soient 7,5 fois moins élevés au Mexique qu'au Canada, les travailleurs canadiens affichent un niveau de productivité 6,5 fois plus élevé. De plus, le coût en capital est plus faible au Canada, et la productivité du capital plus élevée. Le Canada possède donc un avantage concurrentiel dans la production de biens à niveau élevé de productivité et à fort coefficient de capital.

### ALENA - LE PROCESSUS LÉGISLATIF

- ◆ En novembre 1992, un sous-comité du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur (CPAECE) de la Chambre des communes a entamé des audiences publiques sur l'ALENA à Ottawa et dans cinq autres villes canadiennes où il a entendu le témoignage d'une multitude de personnes sur la question.
- ◆ La signature officielle du texte final par les trois chefs de gouvernement, le 17 décembre 1992, marque le début du processus d'approbation officielle dans chaque pays.
- ◆ Au Canada, on déposera un projet de loi de mise en oeuvre de l'ALENA à la Chambre des communes au début de l'année. Le projet de loi sera soumis au processus parlementaire habituel, y compris à l'examen par la Chambre et le Sénat.
- ◆ Une fois approuvé, l'Accord entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994.

Pour obtenir le texte de l'Accord de libre-échange nord-américain, veuillez communiquer par téléphone avec InfoExport, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, Ottawa, au 944-4000 à Ottawa, ou sans frais au 1-800-267-8376, par télécopieur au (613) 996-9709 ou encore écrire à InfoExport, Ottawa (Ontario), K1A 0G2 et préciser le code 269LF pour obtenir des exemplaires en langue française ou 269LA pour des exemplaires en langue anglaise.

CA1  
EA  
92W11  
EXF  
DOCS

DOCS  
CA1 EA 92W11 EXF  
NAFTA approval process :  
backgrounder. --  
43279742

)



Canada

**ADVISORY**  
**Release of the Final Text of the NAFTA**

The Government of Canada has today released the final text of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) signed between Canada, the United States and Mexico.

Copies of the NAFTA text can be obtained by calling InfoExport at 1-800-267-8376 and (in Ottawa) at (613) 944-4000. In addition, copies can be consulted at International Trade Centres (ITCs) in cities across the country and at libraries that receive government documents under the Depository Service Program.

Copies of the Canadian tariff schedules under the NAFTA can be consulted at ITCs and libraries across Canada. Copies can also be purchased for a fee of \$30 for the printed version and \$15 for the computer diskette at the following address:

Canada Communications Group  
Ottawa, Ontario K1A 0S9  
Fax: (819) 994-1498  
Tel.: (819) 956-4802  
956-4800

Also, as of the week of December 21, 1992, copies of the NAFTA tariff schedules for Mexico and the United States can be consulted (in the original language) at External Affairs and International Trade Canada library, at InfoExport and at ITCs.

December 17, 1992

## INTERNATIONAL TRADE CENTRES

International Trade Centre  
P.O. Box 8950  
Atlantic Place  
215 Water Street  
Suite 504  
St. John's, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel: (709) 772-5511  
Fax: (709) 772-2373

International Trade Centre  
P.O. Box 940  
Station M  
1801 Hollis Street  
Halifax, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel: (902) 426-7540  
Fax: (902) 426-2624

International Trade Centre  
Stock Exchange Tower  
800 Victoria Square, Suite 3800  
P.O. Box 247  
Montreal, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel: (514) 283-8185  
Fax: (514) 283-8794

International Trade Centre  
Dominion Public Building  
4th Floor  
One Front Street West  
Toronto, Ontario  
M5J 1A4  
Tel: (416) 973-5053  
Fax: (416) 973-8161

International Trade Centre  
P.O. Box 981  
330 Portage Avenue, 8th Floor  
Winnipeg, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel: (204) 983-4099  
Fax: (204) 983-2187

International Trade Centre  
The S.H. Cohen Building  
Room 401  
119 - 4th Avenue South  
Saskatoon, Saskatchewan  
S7K 5X2  
Tel: (306) 975-5315  
Fax: (306) 975-5334

International Trade Centre  
P.O. Box 1115  
Confederation Court Mall  
134 Kent Street, Suite 400  
Charlottetown, Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel: (902) 566-7400  
Fax: (902) 566-7450

International Trade Centre  
P.O. Box 1210  
Assumption Place  
770 Main Street  
Moncton, New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel: (506) 851-6452  
Fax: (506) 851-6429  
Toll free (New Brunswick only):  
1-800-332-3801

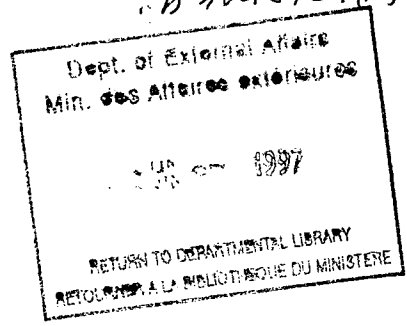
International Trade Centre  
4th Floor  
1955 Smith Street  
Regina, Saskatchewan  
S4P 2N8  
Tel: (306) 780-5020  
Fax: (306) 780-6679

International Trade Centre  
Room 540  
Canada Place  
9700 Jasper Avenue  
Edmonton, Alberta  
T5J 4C3  
Tel: (403) 495-2944  
Fax: (403) 495-4507

International Trade Centre  
Suite 1100  
510 - 5th Street S.W.  
Calgary, Alberta  
T2P 3S2  
Tel: (403) 292-6660  
Fax: (403) 292-4578

International Trade Centre  
P.O. Box 11610  
900 - 650 West Georgia Street  
Vancouver, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel: (604) 666-0434  
Fax: (604) 666-8330

b30 48147(E)  
b 3048159(F)



## BACKGROUND

# NAFTA APPROVAL PROCESS

43-279-743 C.63048159/

### Formal Signature of the NAFTA

The signing of the North American Free Trade Agreement by Prime Minister Brian Mulroney and the presidents of the U.S. and Mexico on December 17, 1992, begins the official approval process in each country.

December 17, 1992, marks the expiry of the 90-day consultation period that began on September 18, when U.S. President George Bush formally notified the U.S. Congress of his intention to enter into a free trade agreement with Canada and Mexico. It is, therefore, the first day on which all three heads of government can sign the Agreement.

Earlier, on October 7 in San Antonio, Texas, the trade ministers from the three countries initialled the NAFTA to signify the completion of the legal text.

It has been agreed by the three countries that the French and Spanish translations of the text are still subject to authentication. The Agreement is scheduled to enter into force on January 1, 1994.

### The Process in Canada

After the Prime Minister signs the Agreement, the domestic approval process begins in Canada. The government will present the necessary implementing legislation to Parliament in the New Year.

On First Reading in the House, the enabling Bill is tabled. The Second Reading allows for substantive debate of the principle and object of the Bill. If the Bill is adopted at Second Reading, it is then referred to a committee for clause-by-clause study.

On Third Reading, the House considers any proposed amendments to the Bill. The House then votes on the legislation. Once passed by the House of Commons, the Bill is sent to the Senate for consideration. If the Bill is passed by the Senate without amendment, it is deemed ready for Royal Assent. If the Bill is amended, it is returned to the House of Commons, where it must again be debated and voted on.

Once the Bill is approved and proclaimed in force, Canada will be in a position to exchange letters of ratification with the U.S. and Mexico. Ratification of the NAFTA, which is part of the treaty-making process, is an executive act that is accomplished by an Order in Council.

In November 1992, a subcommittee of the House of Commons Standing Committee on External Affairs and International Trade began public hearings into the NAFTA in Ottawa and five other Canadian cities, where it heard testimony on the NAFTA from a wide range of witnesses.

### **The Process in the United States**

Once the Agreement is signed, the Administration may submit the implementing legislation to Congress. There is no deadline for its introduction. As long as the NAFTA is signed prior to June 1, 1993, it remains eligible for implementation under "fast track" procedures, regardless of when the implementing Bill is introduced. Introduction of the implementing package triggers the 90 legislative day\* timetable for completion. The legislation is then referred to the Committees of jurisdiction in both Houses. There are up to 45 legislative days for consideration on the House floor, up to 15 days each for consideration by House and Senate Committees, and up to 15 days for consideration on the Senate floor.

Once received from the Committees, the legislation will be debated for 20 hours in each chamber and will be voted either "up or down" without amendment. Once approved by both chambers, the implementing legislation will be forwarded to the President for signature.

### **The Process In Mexico**

Once the NAFTA is formally signed, the Agreement is sent to the Senate for approval. Although the Mexican Congress is a bicameral body consisting of the Senate and the Chamber of Deputies, presentation of international agreements to the Chamber of Deputies is not required under the Mexican Constitution.

If the Agreement is approved by the Senate, it is forwarded to the Senate Internal Committee on Foreign Relations for review. On completion of the review, the Committee officially tables the Agreement in the Senate, where it is debated and a vote held. International agreements require ratification by a two-thirds majority of the Senate. If the Senate vote is favourable, the Senate then authorizes the Executive (the Office of the President) to exchange letters of ratification with Canada and the U.S.

\* A legislative day is a day when either the House or the Senate is in session.

# **NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)**

## **-- HIGHLIGHTS OF THE CHRONOLOGY --**

### **1990**

September 24

Prime Minister Brian Mulroney formally advises President Carlos Salinas de Gortari and President George Bush of Canada's interest in participating in negotiations with Mexico and the United States on the NAFTA.

### **1991**

February 5

Prime Minister Brian Mulroney, President Carlos Salinas de Gortari and President George Bush announce their decision to pursue the NAFTA.

April 7-10

During a state visit to Canada by Mexican President Carlos Salinas de Gortari, four joint co-operation agreements are signed:

- Canada-Mexico Double Taxation Agreement -- the first such agreement that Mexico has signed with another country;
- Film and Television Co-production Agreement -- to broaden financing and production opportunities for the film and television industries of both countries;
- Export Development Corporation/Petroleos Mexicanos Memorandum of Understanding -- for a US\$500-million line of credit to promote the sale of Canadian goods and services to PEMEX; and
- Export Development Corporation/Secretariat of Finance Memorandum of Understanding.



- June 12 Toronto, Ontario -- Ministerial meeting to launch the NAFTA negotiations: Industry and International Trade Minister Michael Wilson (Canada); Trade Representative Carla Hills (United States); and Secretary of Commerce Jaime Serra Puche (Mexico).
- July 8-9 Washington, D.C. -- First meeting of Chief Negotiators: John Weekes (Canada); Julius Katz (United States); and Herminio Blanco (Mexico).
- November 25 Mexico City -- At the eighth Canada-Mexico Joint Ministerial Committee, two documents are signed:  
· Memorandum of Understanding on cultural relations and  
· Agreement on museums and archaeological co-operation.
- 1992**
- January 6-10 Washington, D.C. -- First version of consolidated draft text prepared (meeting of most negotiating groups at Georgetown University).
- January 27-31 Monterrey, Mexico -- "Canada Expo '92" trade fair, the largest Canadian trade promotion event ever organized in Latin America. Expo '92 was designed to expand Canadian sales and investment opportunities in Mexico. Over 200 Canadian companies participated.
- March 18 Canada provides Mexico with \$1 million worth of Environmental Assistance.
- April 4 Mexico City, Mexico -- Canada and Mexico sign Memorandum of Understanding on Co-operation in Telecommunications.
- May 4 Mexico City, Mexico -- Canada and Mexico sign Memorandum of Understanding on Co-operative Labour Activities.

- July 29-August 1 Washington, D.C. -- Sixteenth meeting of Chief Negotiators.
- August 2 Washington, D.C. -- Seventh trilateral Ministerial meeting.
- August 12 An agreement in principle is reached on the North American Free Trade Agreement.
- September 8 Canada, the United States and Mexico release a draft legal text of the NAFTA.
- September 17 Washington, D.C. -- Environment ministers of the NAFTA countries agree to establish a Trilateral Environmental Commission to explore co-operation on environmental issues.
- October 7 San Antonio, Texas -- Prime Minister Mulroney, President Bush and President Salinas witness initialling of the NAFTA by Minister Wilson, Ambassador Hills and Secretary Serra Puche.
- November 3 The Canadian Environmental Review of the NAFTA is released.
- November 13 The Department of Finance releases the report "The NAFTA, An Economic Assessment from a Canadian Perspective."
- November 17 A subcommittee of the House of Commons Standing Committee on External Affairs and International Trade begins public hearings into the NAFTA in Ottawa and five other Canadian cities.
- December 17 The heads of the three governments sign the Agreement, signifying their intention to seek domestic approval.
- 1993** Legislation to implement the NAFTA is presented to Parliament.
- 1994**  
January 1 The NAFTA is scheduled to enter into force.

## CANADA-MEXICO TRADE

- Mexico is Canada's most important trading partner in Latin America. Two-way trade with Mexico exceeded \$3 billion in 1991 and is expected to increase to over \$5 billion by the end of the decade.
- Canadian exports to Mexico increased by close to 100 per cent during the first three quarters of this year, more than a year before the North American Free Trade Agreement (NAFTA) is due to be implemented. During that period, Canada exported \$547.1 million worth of goods to Mexico, up from \$275.1 million during the same period in 1991.
- Another indication that Canadian businesses are taking note of excellent market opportunities in Mexico is the number of Canadian business visitors at our Embassy in Mexico: over 3 000 during the first nine months of this year -- 1 000 more than for all of 1991 and 2 000 more than in 1990.
- Total Mexican merchandise imports grew by 25 per cent in 1991, making Mexico a market of immediate opportunity for Canadian exporters and one of the fastest growing market areas in the world.
- An increasingly prosperous Mexican middle class is creating an added demand for imported consumer goods. This will open up new opportunities for Canadian exporters.
- The gradual elimination of most Mexican tariff and non-tariff barriers through the NAFTA will open up even more opportunities to Canadian exporters and investors in Mexico.
- Sales of value-added Canadian products increased during 1991, particularly in telecommunications equipment and newsprint.
- Main Canadian exports to Mexico include motor vehicle parts, iron and steel products, newsprint, wheat, telecommunications and related equipment and parts, paper products, sulphur, aircraft and parts, and asbestos.
- Canadian export opportunities in Mexico include transportation equipment and infrastructure, as well as telecommunications systems, oil and gas technology, and agricultural expertise and systems.
- Cumulative Canadian investment in Mexico is growing rapidly, increasing from \$350 million in 1989 to over \$500 million in 1991.
- A North American Free Trade Agreement will expand the current Canada-U.S. free trade area of 270 million people into a market of 360 million -- with a total North American gross domestic product of more than \$7 trillion and a market larger than the population of the 12 countries of the European Community.

December 1992

## **CANADA-UNITED STATES TRADE**

- Canada and the United States share the world's largest bilateral trade relationship. Total two-way merchandise trade in 1991 was \$200 billion.
- Canada's 1989-1991 merchandise exports to the U.S. reached \$324 billion. This represents a 10.7 per cent increase over the previous three-year period, despite a recession in the U.S. and a high Canadian dollar. 1992 is proving to be even better.
- Our merchandise exports to the U.S. set an all-time record of \$89 billion -- an increase of 10.5 per cent -- comparing the first three quarters of this year with the same period last year. If this increase is maintained, it will translate into a merchandise export figure of \$119 billion for 1992 -- even higher than the record set in 1990.
- In September of this year, a monthly export record was set, with Canadian merchandise exports to the U.S. of \$10.3 billion.
- In 1991, Canada exported merchandise worth \$107.6 billion to the U.S. and imported U.S. merchandise worth \$93.7 billion, giving Canada a surplus on merchandise transactions of \$13.9 billion.
- As of the first nine months of this year, Canada's trade surplus with the U.S. stands at \$12.2 billion, almost \$2 billion over the same period last year.
- According to a November 1992 C.D. Howe Institute study, the first three years of the Free Trade Agreement (FTA) saw our exports to the U.S. of office and telecommunications equipment increase by 74 per cent, paper products by 73 per cent, beverages by 48 per cent, textiles by 47 per cent, meats and dairy products by 27 per cent, other food products by 31 per cent, and chemicals by 26 per cent.
- U.S. investment in Canada accounted for about \$80 billion or 64 per cent of foreign direct investment in Canada in 1990.
- Cumulative net foreign direct investment into Canada for the period 1989-1991 totalled \$16.7 billion, compared with \$10.4 billion for the three-year period preceding the FTA (1986-1988).
- Canada-U.S. trade supports an estimated two-million jobs in each country, in the manufacturing, mining, agricultural and service sectors.
- An increase of only 1 per cent in Canada's share of the U.S. market would yield approximately \$5 billion worth of additional exports.
- The automotive, forestry and energy sectors dominated Canadian exports to the U.S. in 1991. Collectively, they represented approximately half of all Canadian domestic exports to the U.S.

December 1992

**HIGHLIGHTS**

**OF THE**

**NORTH AMERICAN**

**FREE TRADE AGREEMENT**

**(NAFTA)**

**DECEMBER 1992**

## CANADA'S KEY OBJECTIVES MET

### Barrier-Free Access to Mexico

- ◆ Phase-out of tariffs for virtually all Canadian exports to Mexico over 10 years;
- ◆ Elimination of Mexican import licensing requirements for goods;
- ◆ Opportunities to bid for major Mexican government procurement contracts;
- ◆ Canadian financial services companies will be able to open subsidiaries, invest in, and acquire financial institutions in Mexico (banking, securities and insurance);
- ◆ Major liberalization of the restrictive Mexican investment regime;
- ◆ Liberalization of the Mexican services market, including land transport, specialty air services, professional services, and enhanced telecommunications (e.g., advanced data-processing services). Agreement between Canada and Mexico to maintain their relatively open international maritime shipping services.

### FTA Benefits Plus Improvements

- ◆ The Auto Pact remains;
- ◆ Protection of Canada's cultural industries;
- ◆ Social services and health services are protected;
- ◆ High health, safety and environmental standards are preserved and can be strengthened;
- ◆ Canada's supply management import quotas for egg, dairy and poultry products are not affected;
- ◆ Unlike in the Free Trade Agreement (FTA), transportation services (including land and specialty air services) and intellectual property rights are included;
- ◆ Clearer North American content rules, including for autos, reducing the risk of unilateral interpretations by customs officials;
- ◆ The impact of the new rules of origin for textiles and apparel is offset by increases in the quotas giving preferential access to the U.S. market for Canadian goods that do not meet the rules of origin;
- ◆ Extension for two years of duty drawback beyond the FTA expiry in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods into other NAFTA countries;
- ◆ Clearer disciplines on energy regulators to avoid discriminatory actions against contractual arrangements, benefiting Canadian gas exporters;
- ◆ More stringent discipline on the United States for imposing border restrictions against imports from Canada; and
- ◆ Improved dispute settlement procedures.

### Canada -- An Attractive Place to Invest

- ◆ Canada will be on an equal footing in competing for investment in North America because the NAFTA ensures secure access for our exporters to both the United States and Mexico.

## WHAT'S IN THE AGREEMENT

### TARIFFS

- ◆ Canada and Mexico have agreed to phase out virtually all tariffs over a maximum of 10 years. Mexico has also agreed to eliminate import licences. The tariff reductions will either be immediate or generally phased out in equal annual cuts over 5 or 10 years. Mexico will provide immediate duty-free access for many of Canada's key export interests including many fish items, some grains, many important ferrous and non-ferrous metals and minerals, fertilizers and sulphur, certain wood and paper items, most telecommunications equipment, and many types of machinery manufactured in Canada including agricultural, resource and industrial, as well as health and medical equipment. Canada's tariffs on key import-sensitive sectors will be phased out over the long term (10 years) including such areas as apparel, most footwear, toys, plastic articles and other miscellaneous manufactured articles. Canada will impose special tariffs to prevent sudden surges of imports of certain fresh, frozen or prepared fruits and vegetables and cut flowers. Tariff cuts to Mexico's import-sensitive sectors will also be phased in over 10 years, including furniture, pharmaceuticals, certain grains, some wood products, some finished metal products, toys and some sporting goods. Both Canada and Mexico have the right to take safeguard measures that allow them to reimpose duties to protect producers from surges of imports.

### THE AUTO INDUSTRY

- ◆ The NAFTA preserves the Auto Pact and creates new opportunities for Canadian firms and workers in the auto industry. The Mexican market, which was largely closed due to the restrictive Auto Decree, will be opened to Canadian auto exports. Canadian manufacturers will get immediate access into Mexico for medium and heavy-duty trucks and buses.

The Mexican auto market has tremendous potential. It is the fastest growing in North America. The North American content requirement for light vehicles including cars and light trucks, to qualify for duty-free treatment, has been raised to 62.5 per cent in two stages over eight years. In a move to encourage new investment in the sector, new plants will have five years to reach the new content level. Major plant refits will have two years. The NAFTA incorporates major improvements in the rules of origin and changes in customs procedures, both of which will help avoid disputes such as those involving the North American content of Honda cars and vehicles made by GM-CAMI.

Another improvement is the extension of duty drawback for two years beyond the FTA expiry in 1994, and a new duty refund system thereafter, which will reduce future input costs for Canadian manufacturers. The higher content levels, coupled with the improved rules of origin and extension of duty drawback provisions, balance the interests of Canada's diverse auto industry -- the Big Three, the Asian assemblers, and the auto parts manufacturers. The changes will preserve Canada's position as a prime North American location for investment by the auto industry.

Under the NAFTA, Canada can maintain and strengthen its high safety and emission standards for automotive products.

### AGRICULTURE

- ◆ The FTA continues to govern agricultural trade between Canada and the U.S. Within the NAFTA, Canada and Mexico have a separate agreement. Mexico's market will be opened through the immediate elimination of import licences and phase-out of tariffs. Key Canadian exports include grains, oilseeds, pork, fish, potatoes and processed foods. Canada's import quotas for supply managed egg, poultry and dairy products remain unaffected by the Agreement. Mexico will also exclude these sectors. Canada and Mexico retain the right for 10 years to impose special tariffs to prevent sudden surges of import-sensitive products. For Canada, the safeguards apply to certain fruits and vegetables. Health and safety standards are maintained and can be strengthened.

### TEXTILES AND APPAREL

- ◆ The NAFTA contains new, tighter rules of origin requiring greater sourcing in North America. For apparel, the new rules require that yarns and fabrics in a garment be made in North America to qualify under the Agreement. For textile fabrics, the rules are largely unchanged. For yarns, the fibres must originate in North America. These new rules have been offset by increased "tariff rate quotas" which provide preferential access for Canadian producers to the U.S. market. The FTA quota for non-wool apparel has been doubled; for wool apparel, the quota will increase steadily for five years; the quota for fabrics has now been made permanent and nearly tripled; and a new quota has been set for yarns at four times the 1991 export levels. Unlike in the FTA, most quotas are to be increased by 2% per year for five years, with possible further upward adjustment in the future. Canada's tariffs on Mexican textiles and apparel will be phased out over a long term (10 years for apparel; 8 years for textiles). The FTA duty drawback rights have been improved and extended, reducing input costs for Canadian manufacturers.



## ENERGY

- ◆ The NAFTA energy provisions create a new framework in which Canadian firms will have new opportunities.

The NAFTA limits Mexico's use of restrictive trade practices in the sector. It contains disciplines that prohibit Mexico from applying discriminatory border restrictions and export taxes. In the petrochemical sector, the elimination of Mexican investment restrictions, coupled with immediate elimination of trade restrictions on most petrochemicals, offers important opportunities for Canadian companies. The Agreement also contains clearer disciplines on energy regulators to avoid discriminatory actions and to minimize disruption of contractual arrangements. This is an important gain for Canadian gas exporters to the United States.

The NAFTA provisions reflect unique factors, like Mexico's constraints on private ownership in its energy sector. While Mexico did not agree to security of supply provisions, neither did it obtain security of supply for its imports or security of access for its exports.

## SERVICES

- ◆ The NAFTA provides wider coverage of cross-border trade in services than the FTA, including transportation services and new areas of professional services. In transportation services, the trucking industry has been opened to allow greater freedom for Canadian transporters to carry cargo from Canada to the U.S. and onward to Mexico. Domestic carriers in each of the three NAFTA countries retain the exclusive right to haul cargo within their own country.

For the first time, specialty air services have been included, opening opportunities for Canadian suppliers particularly in the high-tech area (aerial mapping and surveying) in both the U.S. and Mexico. Canada and Mexico have agreed to maintain their relatively open international maritime shipping market. Mexico has agreed to open its market to business and professional services, including management, engineering, accounting and legal services. The Agreement will simplify temporary entry procedures for business persons and place fewer restrictions on professionals. Such travellers will not pay duty on accompanying tools and equipment.

Like the FTA, the NAFTA excludes basic telecommunications such as local and long-distance telephone services. However, enhanced services (e.g., advanced data-processing services) are covered. This will encourage North America-wide competition in the latest telecommunications and computer services in which Canada excels.

**FINANCIAL SERVICES**

- ◆ Under the NAFTA, Mexico will provide full access to its market after a transition period. Canadian banks, trust companies, securities brokers and insurance companies will be able to open subsidiaries, invest in, and acquire ownership of financial institutions in Mexico. In an improvement on the FTA, the NAFTA establishes principles to which all countries must adhere, including equal treatment for foreign-owned and domestic firms. Also, for the first time, this sector will be subject to dispute settlement provisions.

**INTELLECTUAL PROPERTY**

- ◆ The NAFTA includes comprehensive coverage of intellectual property rights encompassing standards and rules of enforcement. The patents, trademarks, copyrights and trade secrets of Canadian companies and individuals will be protected under these provisions. Patent protection will be the same in all industrial sectors. The inclusion of intellectual property in the Agreement is a major improvement over the FTA.

**INVESTMENT**

- ◆ Under the NAFTA, Mexico will reduce investment restrictions on dozens of sectors, including autos, mining, agriculture, fishing, transportation and most manufacturing. Investor-state arbitration has also been included so that disputes between investors from a NAFTA country and a NAFTA government may, at the investor's request, be settled through international arbitration. This will give Canadian investors in the United States and Mexico added confidence and security. Canada retains the right to review foreign takeovers in Canada consistent with current policy.

**STANDARDS**

- ◆ The NAFTA allows Canada to maintain its high standards for health, safety and the environment. It also establishes rules to prohibit standards, regulations and procedures that are unnecessary obstacles to trade. The NAFTA establishes a Standards Committee to address technical standards problems before they become trade irritants. The Agreement affirms the resolve of the NAFTA partners to protect, enhance and enforce workers' rights and to improve working conditions in each country.

## **THE ENVIRONMENT**

- ◆ The NAFTA represents an important step forward in dealing with trade and the environment. It contains more environmental provisions than any previous trade agreement. Canada was an active proponent of a number of the environmental provisions. The NAFTA contains a strong commitment to sustainable development and environmental protection and enforcement. It recognizes the right of each NAFTA country to maintain environmental standards higher than those recommended by international organizations. The Agreement also recognizes that the NAFTA countries should not lower health, safety, or environmental standards to attract investment.

Mexico's commitment to improving its environment, combined with the removal of Mexican trade barriers on equipment and services, will present Canadian suppliers with new opportunities.

## **GOVERNMENT PROCUREMENT**

- ◆ The NAFTA provides for better access to government procurement of goods, services and construction in all three countries. In addition, there are improved procedures to cover tendering, challenges to bids and provisions for dispute settlement. The scope and coverage of procurement contract opportunities available to Canadian companies under the NAFTA increase from \$20 billion under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and FTA to \$70 billion. This will open up opportunities for Canadians, including suppliers of electrical, oil and gas, and telecommunications equipment and of building materials; consulting engineers; and high-tech software providers.

## **DISPUTE SETTLEMENT**

- ◆ When disputes arise involving interpretation of the Agreement, the NAFTA provides an effective, timely and impartial method of resolving them. The general dispute settlement provisions (Chapter 18 of the FTA) have been drafted to incorporate the entry of a third party (Mexico). These include such aspects as institutional provisions (e.g., creation of a trilateral trade commission), procedures for the selection of panelists, provisions for scientific advice from environmentalists and other experts, and greater transparency. The possibility of unilateral action by any one country has been limited.

The FTA includes a unique dispute settlement system providing for binational panel review of final anti-dumping and countervailing duty determinations (Chapter 19), instead of judicial review by domestic courts. In the NAFTA, this system has been strengthened. The binational panel system will continue to function as it has for the past four years under the FTA. Under the NAFTA, Canadian exporters will have access to binational panel review of Mexican anti-dumping and countervailing duty determination instead of judicial review by Mexican courts. In addition, a new provision has been added to safeguard the dispute-settlement panel system, to ensure that panels are established and their decisions are implemented. If one country denies another these benefits, the affected country will now have recourse. Obligations ensuring the establishment of panels and the implementation of their decisions were enshrined in the Canadian law implementing the FTA. The new provision will ensure that the application of Mexican and U.S. law does not frustrate the binational dispute settlement panel process.

#### **WHAT'S NOT IN THE NAFTA**

- ◆ The NAFTA preserves the FTA exemption for cultural industries. Canada's ability to maintain existing cultural support measures -- as well as to introduce new ones -- is undiminished. It has not been watered down or changed. Government health and social services are fully protected, as in the FTA. They are specifically excluded from NAFTA provisions. Canadian government policy prohibiting the large-scale export of water is unaffected.

#### **WHAT IF OTHER COUNTRIES WANT TO JOIN THE NAFTA?**

- ◆ The NAFTA includes an "accession" clause permitting other countries to join provided they meet all the necessary requirements and submit to NAFTA disciplines. Each original NAFTA partner will have the right to approve admission of another country.

#### **CANADIAN ENVIRONMENTAL REVIEW OF THE NAFTA**

- ◆ On November 3, 1992, the government released the Canadian Environmental Review of the NAFTA. The NAFTA is the first major government policy initiative and the first trade agreement to undergo such an environmental review. The review was conducted by an inter-departmental committee whose mandate specified wide-ranging consultation with provincial governments, environmental and industry groups and other interested Canadians.
- ◆ The committee's report concluded that given the economic, trade and environmental considerations described in the review, the NAFTA would not significantly increase environmental pressures on Canada's air, land, water or natural resources.

## **"THE NAFTA, AN ECONOMIC ASSESSMENT FROM A CANADIAN PERSPECTIVE"**

- ◆ On November 13, 1992, the Department of Finance released its economic assessment of the NAFTA. The report concluded that:
  - Canada faces increasing competition with Mexico with or without the NAFTA. But since more Mexican products already enter Canada duty-free than vice versa, the NAFTA provides Canada greater increased access to Mexico than Mexico to Canada.
  - Although Mexican labour costs are 7.5 times smaller than Canadian costs, Canada's workers have productivity levels 6.5 times higher. In addition, the cost of capital is lower and capital productivity higher in Canada. Canada thus has a competitive edge in the production of high-productivity and capital-intensive goods.

### **NAFTA - THE LEGISLATIVE PROCESS**

- ◆ In November 1992, a subcommittee of the House of Commons Standing Committee on External Affairs and International Trade began public hearings into the NAFTA in Ottawa and five other Canadian cities, where it heard testimony on the NAFTA from a wide range of witnesses.
- ◆ The formal signing of the final text of the NAFTA by the three heads of government on December 17, 1992, begins the official approval process in each country.
- ◆ In Canada, legislation to implement the NAFTA will be introduced into the House of Commons in the New Year. The Bill will follow the normal parliamentary process, including consideration by the House and Senate.
- ◆ Once approved, the Agreement will enter into force on January 1, 1994.

**For copies of the text of the North American Free Trade Agreement, please call InfoExport, Department of External Affairs and International Trade Canada at 944-4000 in Ottawa or, toll-free, 1-800-267-8376 or write your request to InfoExport, Ottawa, Ontario, K1A 0G2, fax (613) 996-9709, specifying code number: 269 LA for English or 269 LF for French copies of the text.**