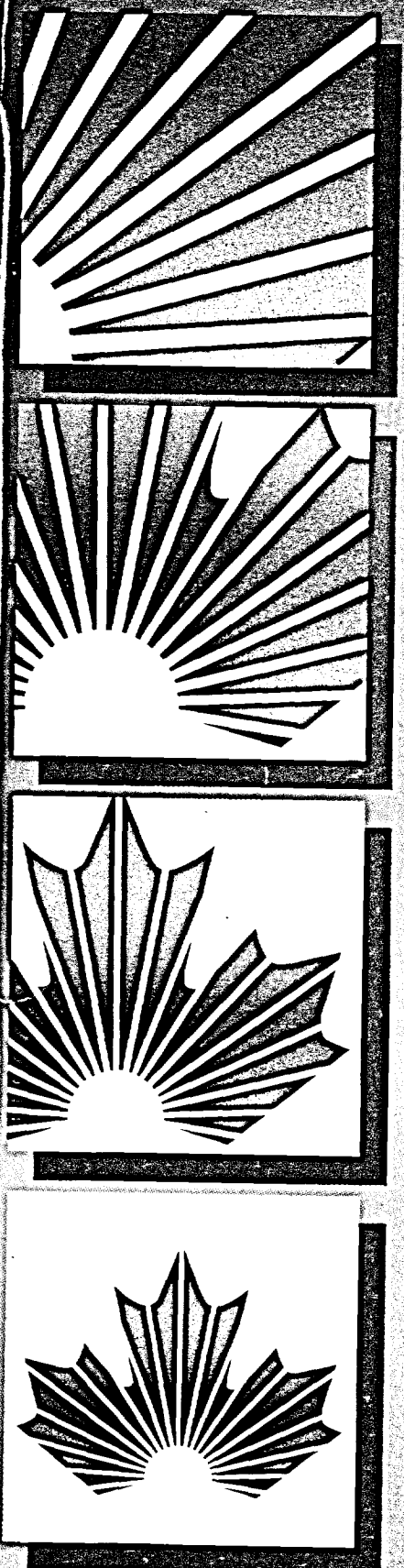


CA1
EA
87T67
EXF
c.1
STORAGE

NADA-U.S. FREE TRADE AGREEMENT



Overviews

For additional copies please write:

The International Trade Communications Group
(DMTN)
The Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

.b2131079(E)
.b2131080(F)

43 246-503 (A)
(.b 2131080)

OVERVIEW

THE CANADA-UNITED STATES TRADE AGREEMENT

TRADE: SECURING CANADA'S FUTURE

43.246.502.

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

OCT 27 1995

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

Minister for International Trade



Ministre du Commerce extérieur

Canada

FREE TRADE: A GOOD DEAL FOR CANADA

I believe that all Canadians will draw great benefits from the Free Trade Agreement we reached with the United States on October 3, 1987. Among the major benefits are:

- a greater selection of goods and services at lower prices for consumers;
- hundreds of thousands of new jobs and increased economic activity as a result of more Canadian exports;
- increased investment by Canadians and non-Canadians;
- a more specialized, technologically advanced and internationally competitive economy; and
- a more outward-looking society.

The more Canadians study and think about this historic Agreement, the more likely they will support it. That is why we have prepared this publication, which provides substantial detail and background information on the Agreement.

This trade agreement is a statement to the world that we are building a new Canada, a Canada ready to face the challenges of an intensely competitive world economy. It is a statement that Canadians are guided by confidence, not fear, that we have the strong will to act, not just react and have the courage to meet the competition, not hide from it.

A handwritten signature in cursive script that reads "Pat Carney".

Honourable Pat Carney
Minister for International Trade

The Canada-United States Trade Agreement

Trade: Securing Canada's Future

Table of Contents

A Long Genesis	2
A New Beginning	4
The Agreed Elements	5
Scope and Coverage	5
An Open Border	6
<i>Tariffs and Rules of Origin</i>	
<i>Customs Matters</i>	
<i>Quantitative Restrictions</i>	
<i>Government Procurement</i>	
More Secure Access	10
<i>Trade Remedies and Dispute Settlement</i>	
<i>Emergency Measures</i>	
<i>Technical Standards</i>	
<i>Institutional Provisions</i>	
Protection for Sensitive Sectors	15
<i>Trade in Agricultural Goods</i>	
<i>Wine and Distilled Spirits</i>	
<i>The Fisheries</i>	
<i>Trade in Energy</i>	
<i>Automotive Trade</i>	
<i>Cultural Industries</i>	

Breaking New Ground	23
<i>Trade in Services</i>	
<i>Temporary Entry for Business Purposes</i>	
<i>Financial Services</i>	
<i>Investment</i>	
A Good Deal for all of Canada	27
The Regions	28
Conclusions	31

The Canada-United States Trade Agreement

Trade: Securing Canada's Future

Minutes before midnight on October 3, 1987, Canada and the United States agreed in principle on the elements to be included in a free-trade Agreement. The way was thus cleared for the two governments to conclude what will be the largest commercial accord in history, with major economic benefits for both countries.

This was an historic occasion for Canada and the United States. Together, the two governments took a dramatic step toward implementing a new and better trading relationship between the world's two biggest trading partners. The package initialled on October 3 meets the test of fairness and of mutual advantage. The economies of both countries will grow and prosper.

The two governments agreed to eliminate all tariffs between them, to reduce a wide range of other barriers and to make trade both more open and more secure. They agreed on a unique dispute settlement mechanism with binding powers to guarantee impartial application of countervail and anti-dumping laws and other aspects of trade remedy law in both countries. They established a new code to cover trade in services and they agreed to provide for a more certain and open investment regime. At the same time, Canada safeguarded its right to pursue unique cultural objectives and to promote regional economic development.

For Canada, it will mean a stronger and more productive economy, with benefits for producers and consumers alike. It will mean a richer Canada, a Canada which can afford to maintain and enhance the quality of life through, and for, Canadian cultural endeavours. Governments will be able to stimulate economic development in Canada's poorer regions and maintain a safety net for all Canadians.

The accord provides a powerful signal against protectionism and for trade liberalization. It reflects the commitment of both governments to liberalize trade on a global basis through the Multilateral Trade Negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade.

A Long Genesis

The Agreement reached on October 3 had a long genesis. Canada and the United States have for generations sought to establish a better and more secure basis for managing their trade and economic relationship. Even before Canada became a nation, the United States and Britain sought to ensure that the 49th parallel did not become an unnecessary and artificial barrier to commerce between Canadians and Americans. The first free-trade Agreement was signed in 1854. Unfortunately, it did not survive the hostilities created between the United States and Britain during the American Civil War and was abrogated by the United States in 1866. There followed various efforts in the 1870s, 1880s and 1890s to return to the free trade conditions established by the 1854 treaty. Each foundered because either one government or the other was not ready to enter into an agreement.

In 1911, the Liberal government of Sir Wilfrid Laurier concluded a comprehensive agreement. It too, however, proved premature. Business people in both countries were lukewarm and, following the defeat of the Laurier government later that year, the accord became a dead letter. In the following two decades, the two countries learned to their regret what could happen without free trade. Passion and protectionism ruled supreme and the two nations built ever higher barriers to commerce between them.

The spiral of ever-increasing protectionism was finally broken in 1935 when the two countries negotiated a modest but historic most-favoured-nation agreement between them. It was one of a series of agreements concluded under the U.S. Reciprocal Trade Agreements Program, the Roosevelt Administration's answer to the infamous Smoot-Hawley Tariff Act of 1930, which had raised barriers to their highest level ever.

The 1935 accord marked the beginning of a bipartisan effort in Canada to expand trading opportunities for Canadian entrepreneurs. Started by the Conservative government of R.B. Bennett, it was concluded by the Liberals under Mackenzie King. Three years later, the Agreement was enlarged and improved. It confirmed the commitment of both governments to more liberal trading conditions, a commitment they pursued throughout the next 50 years.

At the conclusion of the Second World War, Canada and the United States co-operated in an ambitious effort to translate the gains made under the Reciprocal Trade Agreements Program into a general exchange of benefits among all participating countries. Originally confined to 23 countries, the General Agreement on Tariffs and Trade, signed at Geneva in October, 1947, became the foundation for the largest expansion of world trade in history. The GATT now boasts 95 members, with a further 30 countries applying its rules on a de facto basis.

Throughout the seven rounds of GATT negotiations held between 1947 and 1979, Canada and the United States gradually lowered barriers between them and established better and more certain rules to govern trade. Concurrently, they also explored whether a basis existed for an even better regime. As early as 1947, a comprehensive free-trade agreement was being negotiated between the two countries. Before the pact could be ratified, however, Prime Minister Mackenzie King concluded that the country was not ready for such an agreement and satisfied himself that the GATT would serve for the time being. Prime Minister Louis St. Laurent came to a similar conclusion in 1953 when President Eisenhower suggested that the two countries go further.

Bilateral accords, however, were pursued in the defence sector, building on the experience gained in the allied war effort. The Defence Production Sharing Arrangements, based on the 1941 Hyde Park Agreement between President Roosevelt and Prime Minister Mackenzie King, ensured virtual free trade in defence material and equipment. These arrangements provided Canadian industry with the opportunity to participate in North American defence efforts. In 1965, the two governments concluded the Auto Pact, providing for duty-free trade in cars, trucks and parts. That accord allowed the Canadian industry to rationalize and prosper. Today, the Canadian automotive industry is the mainstay of the Ontario economy, employing some 132,600 Canadians. It exports some 60% of its production, many fold what it exported 20 years ago.

Early in this decade, however, Canadians began to question whether enough was being done to enhance and secure access to our principal market. They looked south with wary eyes as one congressional bill after another threatened their access and as action after action closed or narrowed their export opportunities. In 1983,

the government of Prime Minister Trudeau concluded that something more than reliance on GATT was required and initiated efforts to conclude more bilateral accords modelled on the Auto Pact. The U.S. government welcomed the initiative and officials on both sides of the border tackled the challenge of identifying the right sectors. A year later, the two governments concluded that, while the goal was right, the chosen method was not. Finding the right sectoral fits was proving too difficult. Other means had to be found.

A New Beginning

On September 4, 1984, Canadians chose the Progressive Conservative Party of Brian Mulroney to form a new government. They gave him the largest electoral mandate in Canadian history. From the outset, the new Prime Minister established that good relations with the United States would be key to his political and economic program. Within 10 days of being sworn in, the new Prime Minister visited Washington and established a personal relationship with President Reagan.

March 17-18, 1985, in Quebec City marked the first bilateral summit between the two leaders and the beginning of a co-operative effort to conclude a new trade agreement. The President and the Prime Minister agreed that they "would give the highest priority to finding mutually acceptable means to reduce and eliminate existing barriers to trade in order to secure and facilitate trade and investment flows." They charged their trade ministers to explore all possible ways to reduce and eliminate existing barriers to trade.

Six months later, the two leaders exchanged letters pledging their two governments to an effort to negotiate "a new trade Agreement involving the broadest possible package of mutually beneficial reductions in barriers to trade in goods and services." That effort culminated in the historic accord signed on October 3, 1987. U.S. Treasury Secretary James Baker, Trade Representative Clayton Yeutter and Deputy Treasury Secretary Peter McPherson, working closely with Ambassador Peter Murphy on the American side, and Finance Minister Michael Wilson, International Trade Minister Pat Carney, the Prime Minister's Chief of Staff, Derek Burney, and Trade Ambassador Simon Reisman for Canada, agreed on the elements of a new bilateral trade agreement.

The Agreed Elements

The elements agreed build on the past and set the stage for a new beginning. The Agreement builds on the provision of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) allowing two or more countries to negotiate a free-trade area agreement. The elements agreed, however, go beyond the scope of the GATT. The accord recognizes that a free-trade Agreement today must cover not only tariffs and other restrictive regulations of commerce applied at the border, as required by GATT Article XXIV, but must also address the types of trade and economic issues that have become increasingly important in the last few decades.

As a result of seven rounds of GATT negotiations, many barriers to trade have already been lowered. But lowering tariffs and eliminating quotas have exposed other means of discrimination which can impede secure access to foreign markets. The accord reached on October 3, 1987 thus tackles a range of new issues, such as internal regulatory measures, investment rules, the regulation of services and the movement of people for business purposes. Additionally, the accord provides the basis for resolving a number of longstanding disputes between the two countries in an amicable and mutually beneficial way.

Scope and Coverage

The Agreement will provide a regime which will ensure that "Canadians and Americans alike can plan, invest, grow and compete more effectively with one another and in the global market." The wide scope of the Agreement is indicated from the outset in the agreed objectives. The Agreement will:

- eliminate barriers to trade in goods and services between the two countries;
- facilitate conditions of fair competition within the free-trade area;
- significantly expand liberalization of conditions for cross-border investment;

- establish effective procedures for the joint administration of the Agreement and the resolution of disputes; and
- lay the foundation for further bilateral and multilateral cooperation to expand and enhance the benefits of the Agreement.

For the first time ever, it will specifically involve federal, state, and provincial measures. While the two federal governments will be the parties to the Agreement, the important role of the states and provinces is recognized and a number of key provisions will require their cooperation, such as the implementation of the commitments on wines and spirits.

An Open Border

Key to any free-trade Agreement, and required by the provisions of GATT, is the elimination of "duties and other restrictive regulations to commerce with respect to substantially all the trade" between the parties. The new Canada-United States Agreement will achieve this requirement over a period of 10 years starting January 1, 1989. The barriers which will be removed include the tariff, tariff-related programs, quantitative restrictions and other measures applied at the border.

Tariffs and Rules of Origins

The tariff has been an important but waning import policy instrument in Canada for many decades. Some 70% of Canada-United States trade now moves free of duty. Nevertheless, high U.S. tariffs -- 15% and more on petrochemicals, rolling stock, clothing and many other products -- continue to raise barriers to the U.S. market and prevent Canadian firms from achieving the economies of scale on which increased competitiveness and employment in Canadian industry depends. Additionally, the existence of Canadian tariffs on imports from the United States is often costly to Canadian consumers and producers.

The United States and Canada have now agreed to eliminate remaining tariffs. The cuts, however, will be phased in over a period of 10 years in order to allow companies to adjust to the new competitive circumstances. All tariffs will be eliminated by January 1, 1998 on the basis of three formulas:

- for those sectors ready to compete now, tariffs will be eliminated on the Agreement entering into force on January 1, 1989;
- for other sectors, tariffs will be eliminated in five equal steps, starting on January 1, 1989; and
- all other tariffs will be eliminated in 10 steps, most starting on January 1, 1989.

The combined effect of eliminating both Canadian and U.S. tariffs will be to allow Canada's manufacturing industry to rationalize and modernize and become more competitive. More competitive Canadian companies will be able to increase their penetration of the U.S. market and of world markets in general. The result should be more and better jobs for Canadians.

Both countries will leave intact their MFN tariffs vis-à-vis third-country suppliers. Both governments are participating in the Uruguay Round of multilateral trade negotiations which could result in reductions or elimination of many MFN rates. These reductions would, of course, form part of a larger package which would involve improved market access to the European Community, Japan and other developed, as well as developing, countries. Reductions on an MFN basis would thus be addressed on their own merits and wholly separately from considerations influencing the bilateral negotiations.

Goods which originate in Canada or the United States will qualify for the new tariff treatment. For goods incorporating offshore raw materials or components, it has been agreed that goods qualify for treatment as either of U.S. or Canadian origin if they have been sufficiently changed either in Canada or the United States to be classified differently from the raw materials or components from which they are made. The governments will use the tariff classification of the Harmonized System now being implemented by both governments. In certain cases, goods will need to incur a certain percentage of manufacturing cost in the country of origin. These rules will ensure that only Canadian and U.S. producers will benefit from the terms of the Agreement.

Customs Matters

In addition to eliminating tariffs, the two governments have agreed to eliminate or regulate related programs which influence the flow of trade. Specifically, they have agreed that:

- duty drawbacks and similar programs on goods imported from other countries, including through U.S. foreign trade zones, will be eliminated for bilateral trade after January 1, 1994;
- no new duty waivers tied to specific performance requirements will be introduced and all existing duty waivers will be eliminated by January 1, 1998; and
- customs user fees will be phased out on bilateral trade by January 1, 1993.

The gradual elimination of these programs will ensure that by the end of the transition period, when all tariffs will have been eliminated, Canadian and U.S. companies will enjoy generally the same regime for bilateral trade. Both governments, however, will retain their separate regimes for trade with third countries.

Quantitative Restrictions

The two governments have also agreed to eliminate a number of existing quantitative restrictions. They will maintain the basic rules of GATT to regulate these restrictions on imports or exports. Existing quantitative restrictions will be eliminated, either immediately or according to a timetable, or grandfathered. Among those to be eliminated will be the Canadian embargoes on used automobiles and aircraft and the U.S. embargo on lottery materials. Canada will retain its right to control log exports while the United States will retain marine transportation restrictions under the Jones Act.

Government Procurement

A major area of Canadian interest in the negotiations was the elimination of preferences and other devices used by governments to give domestic suppliers an edge in competing for government business. The two governments have now agreed on a three-staged approach to opening up their procurement markets. Over time, this

should result in most government purchasing being opened to competition to suppliers on both sides of the border. They have agreed:

- to build on and improve the GATT Procurement Code for bilateral trade;
- to work together to increase the coverage and procedures of the GATT Code in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations; and
- to negotiate further improvements in the bilateral Agreement once multilateral negotiations are concluded. Opening the U.S. procurement market further will constitute an important gain in new market access for Canadian producers and will stimulate investment and rationalization to achieve economies of scale and specialization.

The GATT Government Procurement Code allows suppliers of signatory countries to compete for purchases by specified government entities but applies only to purchases above a threshold. Canada and the United States have now agreed to increase the amount of procurement open for competition by lowering the threshold and to improve government purchasing procedures. Buy-national restrictions will be eliminated for procurements between U.S.\$25,000 (CDN\$33,000) and the Code threshold of U.S.\$171,000 (CDN\$ 238,000), for purchases by Code-covered entities of covered goods.

For purchases within North America, the two governments have agreed to improve upon the procedures of the GATT Code. For example, jointly agreed principles governing bid challenge procedures will ensure equitable and effective treatment for potential suppliers. An impartial reviewing authority will investigate situations where suppliers believe they have been unfairly treated and will ensure a timely decision. The reviewing authority will also be able to recommend changes in procurement procedures in accordance with the Agreement. The governments also agreed upon a common rule of origin and improved transparency measures, particularly for those procurements which are tendered by a single firm.

For the United States, 11 out of 13 government departments are covered by the GATT Code, with the only exceptions being the

Departments of Energy and Transport. A total of 40 governmental agencies and commissions, as well as NASA and the General Services Administration (the common government purchasing agency) are included. Department of Defense purchases are covered within certain defined product categories such as vehicles, engines, industrial equipment and components, computer software and equipment, and commercial supplies.

For Canada, 22 government departments and 10 agencies are covered. Department of National Defence purchases of certain defined products, mainly non-military, are also covered. The Departments of Transport, Communications, and Fisheries and Oceans are not included.

When the Agreement is implemented, Canadian suppliers will gain access to at least U.S. \$3 billion (CDN \$4 billion) more in U.S. contracts while U.S. suppliers will gain access to approximately U.S. \$500 million (CDN \$650 million) of additional business in Canada.

Canadians have proven themselves competitive suppliers of many commercial and industrial products. These include road vehicles, scientific apparatus, aircraft equipment, mineral products, industrial machinery, plastic, rubber and leather products, electrical machinery, chemical products, power generation machinery, and heating and lighting equipment. The potential for increased sales by Canadian suppliers should thus be distributed widely across all regions of Canada.

Canada's access to U.S. defence procurement of military goods under the Defence Production Sharing Arrangements will not be affected by the new Agreement.

More Secure Access

In negotiating a better and more balanced framework for the conduct of trade between Canada and the United States, Canada sought to increase predictability and security for Canadian exporters to the United States. Without this predictability, Canadian companies cannot be sufficiently confident to take advantage of other provisions of the Agreement, such as the elimination of tariffs or improved access to government procurement.

A serious threat to predictability and security of access is the ease with which U.S. firms have availed themselves of trade remedies to prevent foreign competition in their domestic market. In recent years, actions taken under U.S. trade remedy laws against Canadian exports have had a detrimental impact on investment and employment in Canada, and have become a major irritant in Canada-U.S. relations. Measures covered under this umbrella in both Canada and the United States include anti-dumping and countervailing duties designed to respond to injurious dumping and subsidization, and "safeguard" actions against "fairly" traded but injurious imports.

The Free Trade Agreement will include provisions to prevent abuse of the system, thus allowing Canadian exporters to compete in the U.S. market on a more secure, predictable and equitable footing. More importantly, the two governments have agreed to negotiate a new and better regime to deal with problems of dumping and subsidization, thus eliminating the exposure of Canadian firms to the present U.S. system.

Trade Remedies and Dispute Settlement

The two governments have agreed to a unique dispute settlement mechanism that guarantees the impartial application of their respective anti-dumping and countervailing duty laws and other aspects of trade remedy law. Either government may seek a review of an anti-dumping or countervailing duty determination by a bilateral panel with binding powers. This will mean that producers in both countries will continue to have the right to seek redress from dumped or subsidized imports, but any relief granted will be subject to challenge and review by a binational panel which will have the right to determine whether the existing laws were applied correctly and fairly. Canadian producers who have in the past complained that political pressures in the United States have disposed U.S. officials to side with complainants will now be able to appeal to a bilateral tribunal. Findings by that tribunal will be binding on both governments.

To ensure that any changes to existing law do not undermine the objectives of the new Agreement, the two governments have agreed that changes in existing anti-dumping and countervailing duty legislation apply to each other only following consultation and if specifically provided for in the new legislation. Moreover, either government may ask a bilateral panel to review such changes in light

of the object and purpose of the Agreement and their rights and obligations under the GATT Anti-dumping and Subsidies Codes. Should a panel recommend modifications, the parties will consult to agree on such modifications. Failure to reach agreement gives the other party the right to take comparable legislative or equivalent executive action or terminate the Agreement.

Concurrently, the two governments will work towards establishing a new regime to address problems of dumping and subsidization to come into effect no later than at the end of the seventh year. During the course of the current negotiations, the two sides recognized that developing a new regime was a complex task and would require more time as well as the confidence in each other that would develop as a result of the new Agreement. The goal of any new regime, however, will be to obviate the need for border remedies, as are now sanctioned by the GATT Codes, by developing new rules on subsidy practices and relying on domestic competition law.

The combined effect of bilateral review of existing law and the development of a new set of rules will be to ensure that by the time all tariffs are removed and other aspects of the Agreement phased in, Canadian firms will have not only more open access, but also more secure and more predictable access. At the same time, Canada's capacity to pursue regional development and social welfare programs remains unimpaired. Indeed, they have been strengthened. Any U.S. attempts to countervail such programs will be tempered by the knowledge that any decisions will be subject to bilateral review.

Emergency Measures

The two governments have also agreed to more stringent standards for the application of emergency safeguards (quotas or surcharges on imports causing serious injury) to bilateral trade. Except where the other Party is contributing importantly to the injury, they agree to exempt each other from safeguard measures. This will mean that Canadian companies will no longer need to fear being sideswiped by an emergency action aimed at other suppliers, such as has happened in the case of specialty steel. Should either government take global emergency action, however, companies in the other country will not be allowed to rush in and take advantage of the situation. Any surge in exports in those circumstances will lead to their inclusion in the global action. Should the other Party be included

in a global action, its exports will be protected against reductions below the trend line of previous bilateral trade. Any emergency measures applied between the two countries will be subject to compensation.

For the transition period only, the two countries agreed that either may respond to serious injury resulting from the reduction of barriers under the Agreement with the temporary suspension of the duty reductions or a return to the MFN tariff level. Any such action will also be subject to compensation.

While the Agreement will not affect the current 35% tariff on shakes and shingles, it is understood that the action will lapse and the tariff bound at free for imports from Canada. Under the rules of the Agreement, similar punitive action would no longer be possible.

Technical Standards

The two governments have also agreed to build on the GATT Standards Code to avoid the abuse of technical regulations as a disguised barrier to trade. They will make further efforts to make federal standards more compatible and encourage making them more compatible at the state and provincial and private level. They have also agreed on a process to resolve a longstanding dispute governing Canadian plywood standards.

Institutional Provisions and Dispute Settlement for Matters other than Trade Remedies

To ensure that the Agreement is effectively implemented and enforced, the two governments have agreed to the establishment of a Bilateral Commission at the ministerial level as well as binational panel procedures at the instance of either Party to make recommendations for the settlement of disputes regarding the interpretation and application of the Agreement. By mutual agreement, they may also refer such disputes to binding arbitration. The Agreement provides for:

- mandatory notification of any measure;
- mandatory provision of information to the other Party on any measure, whether or not it has been notified;

- consultations at the request of either Party concerning any measure or any other matter which affects the operation of the Agreement, with a view to arriving at a mutually satisfactory resolution;
- referral to the Canada-United States Trade Commission, should resolution through consultations fail; and
- use of dispute settlement procedures should the Commission fail to arrive at a mutually satisfactory resolution. Procedures are:
 - compulsory arbitration, binding on both Parties, for disputes arising from the interpretation and application of the safeguards provision;
 - mutually agreed arbitration, binding on both Parties, in all other disputes; and
 - panel recommendations to the Commission, which, in turn, is mandated to agree on a resolution of the dispute.

These provisions are in addition to the special dispute settlement mechanism established to deal with anti-dumping and countervailing duty issues.

The Commission is composed of representatives of both Parties. The principal representative of each Party is the ministerial rank official responsible for international trade matters, or his or her designee. Each Party chairs the Commission in alternate years. Regular Commission meetings are held once a year, alternating between the two countries.

Arbitrators are selected by the Commission on such terms and in accordance with such procedures as are adopted by the Commission. Panels are composed of five members: two Canadians, two Americans, and a fifth member of any nationality. Panelists are normally chosen from a roster developed by the Commission. Each Party chooses its national members, while the Commission chooses the fifth member. If the Commission is unable to agree on a choice, the other four members choose; should that fail, the fifth member is selected by lot.

Panels are allowed to establish their own rules of procedure, unless the Commission decides otherwise. There must be a right for at least one hearing before the panel, and the opportunity to provide written submissions and rebuttal arguments. Panel proceedings are confidential. All consultations and panel proceedings are subject to time limits, in order to ensure prompt resolution of disputes.

In the case of arbitral awards, the aggrieved Party has the right to suspend the application of equivalent benefits under the Agreement to the non-complying Party. In cases where the Commission does not reach agreement after receiving a Panel recommendation, and the dispute involves a measure that the aggrieved Party believes impairs its fundamental rights under the Agreement, it can suspend the application of equivalent benefits until the issue is resolved.

The combined effect of the institutional provisions and the three forms of dispute settlement (binding settlement of disputes over trade remedies, mutually agreed binding arbitration, and recommendatory panel procedures), will reduce the disparities in power between the United States and Canada and provide for fair and effective solutions to difficult problems. Canadians will know what the rules are and can be confident that they will have a voice in how they will be applied.

Protection for Sensitive Sectors

While the goal of any free trade agreement is to provide for the freest possible flow of trade in goods and services, both governments recognized that for some sensitive sectors, special rules were required to ensure a smooth transition to more open trading conditions, to take account of existing bilateral arrangements or to recognize other special circumstances.

Trade in Agricultural Goods

Canadian farmers exported almost \$4 billion in agricultural products to the United States and sought conditions which would make their access to the U.S. market both more open and more secure. At the same time, they did not want to impair either existing marketing systems for dairy and poultry products or the right to implement new supply management programs and import controls in accordance with our international obligations.

The government thus had three objectives in the agricultural area: to improve access for farm products; to make that access more secure; and to preserve Canada's agricultural policy instruments. The Agreement reached on October 3 meets all three objectives. Nothing in the Agreement will in any way affect the right of the federal government and the provinces to introduce and maintain programs to protect and stabilize farm incomes. As well, the two governments agreed to a package of trade liberalizing measures for trade in agriculture including:

- the phased elimination of all tariffs over a period of 10 years (but allowing Canada to restore temporarily tariffs on fresh fruits and vegetables for a 20-year period under depressed price conditions in order to give Canada's horticultural industry an opportunity to adjust to more open trading conditions);
- exempting each other from restrictions under their respective meat import laws, thus ensuring free trade in beef and veal. Canadian cattle and beef producers have in the past found their exports blocked as the U.S. triggered its meat import restrictions;
- prohibition of export subsidies on bilateral trade. This marks the first time that any governments have agreed to prohibitions on export subsidies in the agricultural sector and marks an important signal to others around the world;
- an exemption for Canada from any future quantitative import restrictions on products containing 10% or less sweetener and on grains and grain products. The U.S. enjoys a waiver under the GATT to impose restrictions if imports are interfering with U.S. price support programs;
- conditional elimination of Canadian import licenses for wheat, barley and oats and their products. As long as U.S. price support programs maintain prices at the same level as Canadian prices, there will be no restrictions on grain imports. Should U.S. price support programs depress the U.S. export price, Canada can re-impose restrictions;

- elimination of Canadian Western Grain Transportation rail subsidies on exports to the United States shipped through the port of Vancouver;
- Canada has agreed that the global quotas on poultry and eggs¹ will reflect actual levels enjoyed by U.S. exporters over the past five years. Supplementary quotas have usually provided U.S. producers with more exports than are provided by the global quotas;
- a reduction in regulatory barriers resulting from technical standards. Technical regulations, the kind which in the past have frustrated the export of Canadian pork products, can no longer be abused as a means to keep out Canadian goods. Over the next few years, both countries will seek to harmonize such technical regulations. As part of this Agreement, the U.S. will maintain an "open border policy" for meat inspection which will now be limited to occasional spot checks to ensure compliance with inspection requirements.

Finally, the two governments agreed that some of the most pressing problems in the agricultural area go beyond Canada and the United States and will need the co-operation of all countries. For example, the stiff competition for grain export markets leading to ruinous export subsidies cannot be resolved solely on a bilateral basis. The two governments have, therefore, agreed to consult more closely with each other; to take account of each other's export interests when using export subsidies on sales to third markets; and to work together in the GATT to further improve and enhance trade in agriculture.

Canada's farmers will make real gains from the Agreement. By the end of the next decade, those agricultural and food products such as

¹ the poultry import quota, from 6.3% to 7.5% of domestic production for poultry;
the turkey import quota, from 2% to 3.5% of domestic production for turkeys;
the shell egg import quota, from 0.675% to 1.647% of domestic shell egg production;
the liquid, frozen and further processed egg import quota, from 0.415% to 0.174% of domestic shell egg production;
the powdered egg import quota from 0.615% to 0.627% of domestic shell egg production;

meat and livestock, grains and oilseeds, and potatoes, which we produce in abundance and which form the heart of our farm exports, will be able to compete on an equal footing in the huge American market without the burden of tariffs and other barriers at the border. At the same time, their income stabilization and price support programs remain unimpaired by the Agreement.

Wine and Distilled Spirits

The two governments have agreed to reduce barriers to trade in wine and distilled spirits. The U.S. has long sought to change provincial liquor board marketing practices by ending discriminatory distribution, listing and markup policies. Canada has now agreed that, at the end of a seven-year phase-in period, U.S. wines will be listed and priced solely on the basis of commercial considerations. The new regime will be implemented immediately on spirits. Canadians will, as a result, enjoy greater access to a wide variety of California wines at competitive prices. The brewing industry is not covered in the Agreement.

The Fisheries

Fishermen on both coasts will achieve, within five years, tariff-free access to the U.S. market for virtually all fish products. This will provide the opportunities for fish processors to further process their harvest. The abuse of technical standards, an increasing handicap to Canadian fish exporters, has been curtailed and over time harmonized rules will be developed. The binational panels, established as part of the dispute settlement mechanism for trade remedies, will introduce for the first time, accountability in a process that has often been unfair and unilateral.

Trade in Energy

Over the past decade, bilateral trade in energy has assumed increasing importance to Canadians. In 1985, Canada exported close to \$15 billion in energy products, including oil, gas, electricity and uranium. Billions more are exported in the form of downstream products such as various oil and gas derivatives. That trade provides a livelihood for thousands of Canadians. Some of these exports, however, were limited or threatened by U.S. restrictions and regulatory actions, including restrictions on exports of upgraded

Canadian uranium, discriminatory price controls on natural gas, import fees on crude oil, and threatened restrictions on electricity.

The Agreement reached on October 3 will better secure Canada's access to the United States market. Both sides have agreed to prohibit most discriminatory restrictions in whatever form on exports and imports. More particularly, the United States has agreed to eliminate all U.S. restrictions on the enrichment of Canadian uranium and to allow existing or future incentives for oil and gas exploration aimed at ensuring a more secure future reserve of energy. The United States has also agreed to end its total embargo on exports of Alaskan crude oil and allow Canadians to import up to 50,000 barrels a day.

The two countries have recognized that they have a common interest in ensuring access to each other's market and enhancing their mutual security of supply. They have, therefore, built on their existing GATT obligations and agreed that, as each other's best customers, they should get fair treatment should there be any controls on energy commodities. Both remain free to determine whether and when to allow exports and may continue to monitor and license exports. Should either government consider it necessary to place controls on such exports in order to preserve essential supply for domestic consumption, they will continue to allow exports to the other in proportion to previous export and domestic consumption patterns.

Automotive Trade

The automotive industry is the linchpin of Canadian manufacturing and the trade flow between Canada and the U.S. in autos is enormous. Autoworkers on both sides of the border have been beneficiaries of what has been our most important bilateral free trade deal to date -- the Auto Pact. Throughout the negotiations, the Canadian people indicated that they liked the Auto Pact and wanted to continue to enjoy its benefits, but they were not averse to new and better rules to govern trade in automotive products. The Agreement reached on October 3 responds to these concerns.

Much has been made of the safeguards in the Auto Pact requiring the companies to assemble as many cars in Canada as they sell. If this minimum requirement is not met, the Pact provides for the application of the regular tariff (now 9.2%). Additionally, the Big Three auto companies undertook to increase Canadian-value added in their

production by 60% of the increase in the value of their sales (the "CVA safeguard"). These conditions were established 22 years ago. At that time, the Canadian auto industry was inefficient, producing a great number of models in short production runs for the small Canadian market. The industry benefitted from a 17.5% tariff. Canadian consumers paid significantly more for their cars than did their U.S. neighbours and had fewer models from which to choose.

Since then, costs have fallen and efficiency has improved. Canadian consumers now pay lower prices than their neighbours and a wide range of models are available. Both the companies and the workers have prospered. Employment has nearly doubled.

Investment has increased far beyond the minimums attached to the Auto Pact and the Big Three continue to invest in this country. General Motors, for example, has invested \$7 billion in Canada since 1980, while Ford has invested \$2 billion over the last decade and Chrysler Corporation/AMC has also made substantial investments. With the brief exception of Chrysler Corporation during its troubles in the 1981 recession, the Big Three have exceeded the minimums in the Auto Pact in every year since 1968. Cost advantage and secure access to the U.S. market are what have made Oshawa and Oakville into thriving auto centers.

The Government's position with regard to automotive trade in the negotiations with the U.S. was clear, consistent and reasonable. As required by GATT Article XXIV, all tariffs between Canada and the U.S. will be phased out over 10 years. This includes the auto tariff. But the tariff between Canada and the U.S. was never an issue of substance. It has not been collected for over 20 years. At the same time, the most-favoured-nation tariff against third countries remains in place. It cushions the impact of offshore competition and provides an incentive for further investment. Today, a substantial and increasing portion of North American automotive trade takes place outside the Auto Pact.

That is the real issue: the participation of offshore auto makers in the North American market. When Canada and the United States entered into the Auto Pact in 1965, most North Americans bought cars made on this continent. Today, about a third of the cars sold in Canada are made overseas. Even the Big Three sell cars made offshore. The negotiations, therefore, needed to address imports from third

countries, duty remission programs, foreign trade zones, subsidies and potential overcapacity.

The problems of overcapacity and the challenge of new producers are caused by forces that were not contemplated 22 years ago and that the Auto Pact was not designed to address. The Auto Pact is not responsible for the tensions between Canada and the U.S. on automotive trade. Rather, the tensions come largely from our respective actions in trying to attract offshore investment. These automotive trade issues needed to be discussed.

On October 3, the two governments agreed to leave the Auto Pact intact. In order to provide for improved conditions of trade in automotive products, however, they agreed to a number of provisions germane to the auto industry. They agreed to eliminate all tariffs on automotive products within 10 years. This will mean that offshore producers who have invested in Canada and the United States will be able to rationalize their production patterns and source parts from all over North America. Canadian parts manufacturers will thus enjoy greater access to the U.S. market.

They further agreed that all vehicles traded under the Free Trade Agreement will be subject to a special rule of origin. Under the Auto Pact, qualified producers, as long as they maintain their minimum production levels, can import vehicles and parts duty-free into Canada from anywhere in the world. Fifty percent of the direct production costs of any vehicle traded under the Free Trade Agreement, however, will have to be incurred in Canada or the United States to qualify for duty-free treatment. Under the current rule governing exports to the U.S. under the Auto Pact, overhead and other indirect costs are included in the requirement that 50% of the invoice price be incurred in Canada or the U.S. The new rule is the equivalent of a 70% content requirement on the old basis. To meet this test, assemblers will have to source more parts in North America, giving Canadian parts manufacturers increased opportunities.

Finally, they agreed to limit the duty-free entry privileges of the Auto Pact to the current participants. The Big Three will, therefore, be able to continue to benefit from their privileges under the Auto Pact to bring in vehicles and parts duty-free from all over the world as long as they continue to meet the Auto Pact production safeguards. They currently save \$300 million annually from this provision.

The United States has long complained that Canadian duty remission programs, tied to exports to the United States, constituted an unfair subsidy and potentially subject to U.S. countervailing duties. Canada has now agreed to eliminate these programs immediately. The Canadian government will continue to honour its commitments to provide duty remissions to companies with new production facilities in Canada to encourage them to source parts in Canada. The elimination of the duty and the rule of origin provision, however, will provide additional incentive for offshore producers to locate in Canada to take advantage of the Free Trade Agreement.

The two governments also agreed that some of the challenges facing the North American auto industry were more than a matter of negotiating a Free Trade Agreement. They have, therefore, agreed to establish a blue-ribbon panel to advise the two governments on automotive issues.

Cultural Industries

From the beginning of the negotiations, Canadians expressed concern that an agreement would erode the government's capacity to encourage and help Canada's cultural industries (film and video, music and sound recording, publishing, cable transmission and broadcasting) and thus to contribute to the development of Canada's unique cultural identity. As far as the government was concerned, Canada's cultural identity was never at issue in the negotiations. As the Prime Minister said at the outset:

" Our political sovereignty, our system of social programs, our commitment to fight regional disparities, our unique cultural identity, our special linguistic character -- these are of the essence of Canada. They are not at issue in these negotiations. They will be stronger in a Canada made more confident and prosperous from a secure and dynamic trade relationship with our biggest customer and with all the world."

The Government delivered on this promise. Canada's unique cultural identity remains untouched by the Agreement. Any new measures that the Government decides to take to buttress these industries are allowed under the Agreement. Canadian producers of broadcast material retransmitted by cable retain their copyright protection. The Canadian printing industry is internationally

competitive and it now has increased ability to sell in the U.S. market. For Canada's publishing industry, this will enhance its choice of printing firms on both sides of the border.

Breaking New Ground

The heart of the Agreement is the provisions that deal with trade in goods. These provisions build on the experience of the past and cover the bulk of Canada-U.S. trade. In addition, the two governments covered a number of other issues, particularly trade in services and investment. While there will not be a chapter in the Agreement to address intellectual property issues, the two governments also agreed to work closely together in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations to develop better global rules to protect intellectual property rights.

Trade in Services

The Agreement will provide, for the first time, a set of disciplines covering a large number of service sectors. The two governments in future will extend the principles of national treatment, right of commercial presence and right of establishment to each other's providers of services. Additional sectoral annexes will clarify this general obligation with respect to transportation, enhanced telecommunications and computer services, tourism and architecture.

Trade in services represents the frontier of international commercial policy in the 1980s. It is a growing area of strength for advanced industrialized countries whose economies are becoming increasingly dependent on the wealth generated by service transactions. While international trade in services does not take place in a vacuum without rules and regulations, it does lack a general framework of rules incorporating principles of general application. While there are detailed bilateral and multilateral conventions and agreements covering international aviation, for example, the principles of non-discrimination embodied in the GATT do not apply to service transactions.

Canada is a net importer of services, mainly due to payments in royalties, patents and trademarks (\$975 million in 1984), management and administrative services (\$872 million), as well as freight and shipping services (\$645 million). But service industries still account

for about 15% of total exports (\$14 billion in 1984), particularly in areas such as consulting engineering, management consulting services, telecommunications, computer services and insurance.

The issue, however, is more than a matter of opening up service markets. It is no longer possible to talk about freer trade in goods without talking about freer trade in services because trade in services is increasingly mingled with the production and trade of goods. Companies today rely on advanced communications systems to co-ordinate planning, production, and distribution of products. Computer software helps to design new products and to run the robots that produce them. Some firms engage in-house lawyers, accountants, and engineers, some have 'captive' subsidiaries to handle their insurance and finance needs. In other words, services are both inputs for the production of manufactured goods (from engineering design to data processing) and necessary complements in organizing trade (from financing and insuring the transaction to providing after-sales maintenance, especially critical for large capital goods).

The basic economic efficiency and competitiveness gains expected from the removal of barriers to trade in goods between Canada and the United States also apply to the service sectors. To achieve the same economic gains in services it was necessary to focus the negotiations on the nature of regulations that constitute trade barriers. In some cases, the focus was the right of establishment where such a right is an economic pre-condition to supplying the service, e.g., travel agencies. In other cases, the opportunities to foreigners to meet the professional standards imposed by countries as a condition to offering the service, e.g., consulting engineering, was the focus.

The new, general rules adopted for trade in services are a trail blazing effort and could lay the foundation for further work multilaterally. However, because it is pioneering, the two governments decided to proceed cautiously. From the outset, it was clear that negotiating one set of rules covering most service sectors was an ambitious project. In addition to adopting general principles, therefore, they have established a work program to apply these to a number of discrete sectors as a basis for possible, more far-reaching negotiations at a later stage. Even such a modest beginning, however, constitutes a major step toward open and competitive trade in services between the two countries.

Temporary Entry for Business Purposes

Export sales today require more than a good product at a good price. They also require a good sales network and, most of all, reliable after-sales service. U.S. immigration regulations have often frustrated the access of Canadians seeking to enter the U.S. to work with their customers or to provide after-sales service. In order to increase sales to the U.S., therefore, Canadians need reliable and easy temporary access to their customers. The Agreement will provide for such improved and easier border crossing by business persons. Canadians travelling to the U.S. on business, including those engaged in the service industries, such as consulting engineering services, will find that the new rules to be established in the Agreement will ease their border crossings and increase their sales.

Financial Services

The treatment of financial services in the Agreement will be balanced and will open up a major new area of the securities market for Canadian banks in the U.S. As well, it builds on the access Canadian financial institutions currently enjoy south of the border.

As part of the Government's pledge to remove restrictions handicapping Canada's financial institutions, Canadian banks can now engage in securities activities in Canada. This liberalization of financial services has proceeded at a much slower pace in the U.S. As a result, Canadian banks in the U.S. that acquire securities firms could engage in banking or securities activities, but not both. The Agreement makes a major breakthrough in this area. From now on, Canadian banks operating in the U.S. will be able underwrite and deal in Canadian government securities. The U.S. Glass-Steagall Act, regulating the relationship between securities and banking, now prohibits such activities. Canadian governments, at all levels, will benefit from this change as there will be more competition for the billions of dollars in securities annually raised in the U.S.

For the first time, Canadian banks will now also have a guaranteed right to engage in interstate banking. The insurance industry, especially the life and health companies, has achieved secure access to the U.S. market. As well, it has gained a commitment from state legislatures and their regulators to provide the same treatment they accord to American financial institutions.

As part of its general commitment to trade liberalization, Canada will remove impediments to the activities of foreign financial institutions. This will create greater competition in the marketplace with real benefits to consumers. As these financial institutions grow, they will have to conform to the same ownership regime as that which applies to Canadian-controlled financial institutions.

Investment

A hospitable investment climate will be indispensable if Canadians are to achieve the full benefits of reducing barriers to trade in goods and services. A central issue during the trade negotiations, therefore, was the development of a mutually beneficial framework of principles sensitive to the national interests of both countries with the objective that investment flow freely between Canada and the United States and investors be treated in a fair and equitable manner.

The investment chapter will provide a comprehensive, non-discriminatory framework of rules and principles governing cross-border investment activities in the free-trade area. Across all regions of Canada and the United States, investors will have increased and secure access to investment opportunities. Across all sectors, investors will enjoy consistent treatment in Canada and in the United States.

The investment provisions will be forward looking. Existing discriminatory investment measures on both sides of the border may be left unchanged. But, under any new legislation and practices, Canadian investors in the U.S. and American investors in Canada will be treated no differently than domestic investors are treated within each country.

The Government insisted on maintaining Canada's right to review significant acquisitions by U.S. investors. Accordingly, the Agreement will provide that the review threshold for direct acquisitions will be raised in four steps to \$150 million by 1992. At that time, about two-thirds of total Canadian-controlled assets will still be reviewable. For indirect acquisitions, which involve the transfer of control of one foreign-controlled firm to another, the review thresholds will be phased out over the same period.

Both countries have also agreed to prohibit investment-related performance requirements (such as local content and import

substitution requirements) which significantly distort bilateral trade flows. The negotiation of product mandate, research and development, and technology transfer requirements with investors, however, will not be precluded.

The free flow of investment across the border will allow for the creation of new jobs and wealth in both Canada and the United States and will, therefore, ensure that Canada has the means to provide social and economic benefits to its own people and the ability to assert its national interests in a world of increasing economic interdependence. The hospitable investment environment in Canada created through the investment provisions, as well as by the operation of the trade Agreement as a whole, will ensure that adjustment and economic growth proceed in an efficient manner but one which is sensitive to the needs of individuals, regions and sectors.

A Good Deal for All of Canada

Every region and most industries in Canada will benefit from this deal. As the Prime Minister promised when he launched the initiative, our aim was to stimulate balanced economic development throughout the country. For producers, it will open the doors to a vast market ready for Canadian goods and services. For workers, it will mean not just better jobs, but jobs with a future as Canadian products continue to increase their share of the American market. The foundations now exist in every sector for the kind of success a free-trade agreement has already achieved for the auto industry.

The creation of the binational dispute settlement mechanism will ensure that Canadian industry gets a fair deal through U.S. trade remedy law. They now have recourse to a higher authority with a Canadian voice at the table. Through the elimination of tariffs, Canadians will gain enhanced access to the U.S. market; in a practical sense, the elimination and simplification of existing customs measures will make that access much easier.

We live in an era of constant economic change. Adjustment constantly takes place. Some dislocation is inevitable. This is why the Agreement will be phased in over 10 years so that Canadian workers and firms can gear up to take advantage of the new economic environment. At the same time, the Government will take the necessary actions to smooth the transition.

The Agreement will promote growth. It will mean a significant increase in jobs for Canadians -- as many as 350,000 new jobs between now and 1995, according to the Economic Council of Canada.

The Regions

In the West, the issue has been diversification and the Agreement builds on the work already begun with the creation of the Western Diversification Agency.

For British Columbians, it will mean that their forest products, which account for 45% of exports, will now have more secure access to the United States. Over time, the penalties imposed by the U.S. on shakes and shingles will disappear. To ensure that manufacturing of forest products continues to take place in Canada, the export restraints on logs currently in place will be retained. British Columbia producers of fresh fruits and vegetables can be confident that they will continue to have protection for the foreseeable future from depressed prices in the United States.

Alberta's oil and gas industry will soon find that its entry into the U.S. market is without barrier. The only limit to future profits is the imagination and talent of those who work in the energy sector. Canada is a world leader in the exploration and development of energy resources -- now we have found a market of the same scale as our expertise. The oil discriminatory import tax will be lifted and Canada will be exempt from any future similar action. Cattle ranchers will now find the market for their beef and veal wide open without the threat of quotas under the U.S. meat import law. With 75% of its production going to the U.S., the removal of tariffs and non-tariff barriers on petrochemicals will secure the industry's future.

Saskatchewan's uranium industry will benefit from the removal of restrictions on the enrichment of uranium. The Agreement also marks the first tangible reduction in the current agricultural subsidy war being waged worldwide. By agreeing to the elimination of distortive and costly export subsidies on bilateral trade, Canada and the U.S. take a pioneering step forward. For potash producers, the dispute settlement mechanisms created by the Agreement will ensure that future actions are subject to accountability with better enforcement of rules.

In addition to opening up the U.S. market to manufacturing, Manitobans have been anticipating the economic jobs and export dollars that Limestone II will create when it comes on stream at the end of the decade. Access to the U.S. market for electricity is now more secure. Possessing the most diversified economy of the Prairie Provinces and with over half of its exports directed towards the U.S., Manitoba industry, especially manufacturers, will find new opportunities. Health and technical standards will no longer be permitted to inhibit agricultural exports.

No part of Canada has more to gain from the Agreement than Ontario. Ontario's economy was built largely on its trade with the U.S. Today, over 90% of its exports go to the U.S. With over two-thirds of these exports in the automotive sector, the Government had two objectives in the negotiations: to preserve the benefits of the Auto Pact and to expand the opportunity for future growth in this industry. This was achieved. In recognition of the importance of the auto industry in both countries, a blue-ribbon panel will be struck to recommend public policy measures and private initiatives to improve competitiveness. The phase-out of tariffs over the next decade will allow more processing to take place in Ontario. Ontario farmers, whose output is the largest of all provinces, will benefit from more secure access to the U.S. market, while the interests of the dairy, poultry and fresh fruit and vegetable producers were safeguarded. Canada's service industries, which account for 70% of the labour force and are concentrated in Ontario, will be major beneficiaries from easier access to the U.S. market for their services and their personnel. Ontario's exports of electricity will be more secure and new opportunities have also been provided for the financial service industry.

Quebecers have a major stake in rolling back protectionism and gaining easier access to the U.S. market. The electricity generated by the hydro plants from James Bay to the St. Lawrence are assured secure entry to the American market. Two-thirds of Quebec's pulp and paper exports go to the U.S. Tariff elimination on pulp and paper will enhance trade opportunities. The negotiations have safeguarded the special interests of sensitive agricultural issues such as horticulture, supply management and the brewing industry. There is scope for further exports by hog and livestock producers, as well as food processors. Montreal's world-scale engineering and consulting firms

will benefit from the new code governing trade in services and the improved access for business travellers.

In the Atlantic, the problem of the past has been one of development. The Government has created the Atlantic Opportunities Agency as a first step in the direction of new growth. The government's capacity to pursue such regional development initiatives remains undiminished. By gaining more secure and enhanced access to the largest market in the world, Atlantic Canadians will be able to realize that potential.

New Brunswick's exports of forestry products will gain more secure entry to the U.S. market. In the future, the application of American laws will be subject to a binational panel that will ensure fair application of the law.

Jobs and development go hand in hand with trade expansion in Nova Scotia, an historic trader with the Americas. A fair and equitable dispute settlement mechanism will go some distance to providing more security of access for traditional exports like fish and lumber and manufactured goods like tires, all of which have been subject to U.S. trade-remedy laws. The ground-breaking accomplishments of the Agreement in providing a set of disciplines covering a large number of service sectors will create new opportunities for Nova Scotians who work in insurance, computers and construction.

Prince Edward Island's potato farmers have been hard hit by U.S. harassment of its potato exports. The dispute settlement procedures outlined in the Agreement will provide greater fairness and curb the unilateral application of unfair trade actions. Elimination of tariffs will encourage producers to export potatoes in baker-count boxes and other specialty products for the restaurant and convenience food markets. Manufacturers of fish processing equipment and eyeglass frames will also find new opportunity with the gradual elimination of tariffs.

Newfoundland's ocean wealth will be augmented in the future by oil and gas from the huge reserves discovered in the the province's coastal waters. The incentives for new investment contained in the Agreement will create the right climate for exploration and development. The abolition of all barriers to energy trade will give Newfoundlanders assured access to the American market. The Come-

by-Chance petroleum refinery will have the assured free entry it requires for long-term success. Removal of tariffs on specialty papers and processed minerals will add to the potential for growth. Equally important are the advantages for growth the Agreement will provide to Newfoundland's fishermen. Secure and open access to the U.S. will encourage investment and more permanent jobs in further processing of Newfoundland's abundant supply of fish, lumber and iron ore. The trade remedy provisions will limit harassment from U.S. countervail complaints that have plagued the fishery.

Conclusions

From the beginning the Government had one cardinal rule: the deal had to be a good deal or there would be no deal. The Agreement reached on October 3 is a good deal for Canada and a deal that is good for all Canadians. It is also a fair deal; it brings benefits and progress to our partner, the United States of America. It is only when both partners prosper that an accord will last and stand the test of the time. The Government is confident that this new Agreement will meet this test.

The two governments have also shown their traditional leadership to our trading partners around the world. This initiative shows what can be accomplished when two countries are determined to strike down protectionism, move toward liberalized trade, and generate new prosperity.

This Agreement will expand Canada's access to the world's largest, richest and most dynamic market. It will stimulate an increase in productivity, research and development, a significant improvement in our competitive position and enhanced product quality. The result will be lasting jobs and sustained prosperity.

Canada and the United States will apply the same vision to the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations being conducted in Geneva. The Agreement will set an important example for these negotiations, where Canada, the United States and the other 93 GATT members are trying to lower barriers to international trade and to enter a new phase in the liberalization of global markets.

The Agreement of October 3, 1987, constitutes a major step toward implementation of an accord that will be fair and

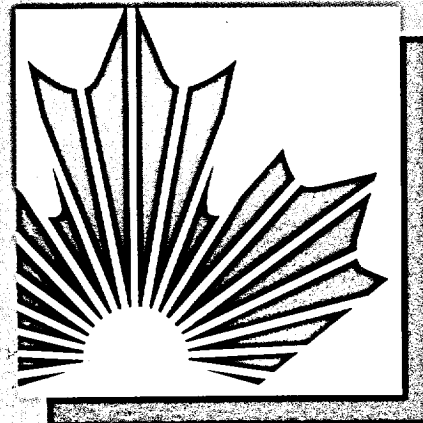
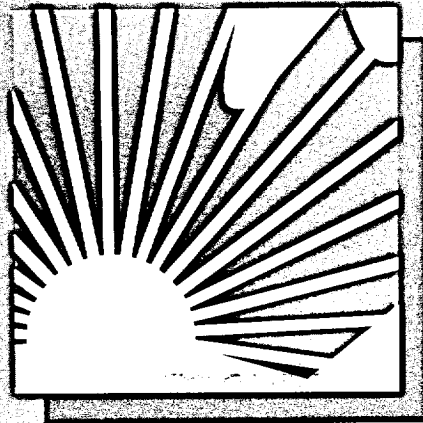
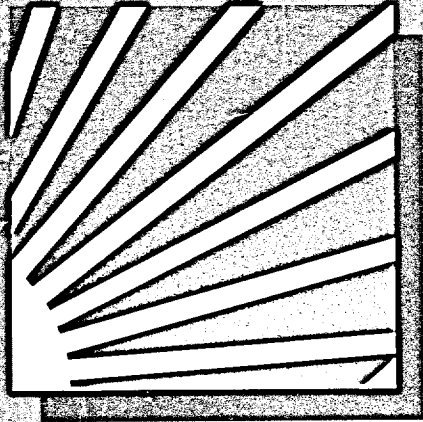
beneficial for all regions of Canada. To quote the Prime Minister in the House of Commons on October 5:

" We go forward with confidence in our future, confidence in our country, and most of all, confidence in the youth of Canada. We have set a course for a stronger, a more united, and a more prosperous Canada. It is not a path -- it never was and it never will be -- for the faint of heart, but this country was not built by timid souls. This is a path for the daring, the innovative, and the nation-builders who are now called upon to make a firm decision on behalf of a strong, united, and prosperous Canada.

For those who follow this path, we share the intrepid spirit of the pioneer generations and hopefully it will be said of all of us, as it was of them, that we left this Canada, this beloved country, a better place."

NOTES

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS



*Free Trade
Agreement*

CA1 EA 87T67 EXP c.1 STORAGE
The Canada-United States trade
Agreement 43246502

Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente brochure,
veuillez en faire la demande en écrivant au:

Groupe des communications sur le commerce extérieur
(DMTN)

Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

VUE D'ENSEMBLE

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

LE COMMERCE : LA CLÉ DE L'AVENIR



Minister for International Trade



Ministre du Commerce extérieur

Canada

LE LIBRE-ÉCHANGE: UNE BONNE AFFAIRE POUR LE CANADA

Tous les Canadiens retireront, j'en suis convaincue, d'importants avantages de l'Accord de libre-échange que nous avons conclu avec les États-Unis le 3 octobre 1987. Ces avantages seront notamment:

- un plus grand choix de biens et de services à des prix plus bas pour les consommateurs;
- des centaines de milliers de nouveaux emplois et un accroissement de l'activité économique par suite de l'augmentation des exportations canadiennes;
- un accroissement des investissements canadiens et étrangers;
- une économie plus spécialisée, plus avancée sur le plan technologique, et plus compétitive sur le marché international; et
- une société plus ouverte sur le monde.

Plus les Canadiens étudieront et réfléchiront à cet Accord historique, plus ils verront de raisons de l'appuyer. C'est pourquoi nous avons préparé ce document, qui fournit d'importants détails et des renseignements généraux sur l'Accord.

Cet accord est ni plus ni moins une déclaration au monde entier que nous sommes en train de bâtir un Canada nouveau, un Canada qui est prêt à relever les défis d'une économie mondiale extrêmement compétitive. En effet, notre message consiste à dire que les Canadiens s'inspirent de confiance et non de peur, que nous avons la ferme volonté d'agir, non pas seulement de réagir, et que nous avons le courage de faire face à la concurrence plutôt que de la fuir.

A handwritten signature in cursive script, reading "Pat Carney".

L'honorable Pat Carney
Ministre du Commerce extérieur

Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

Le commerce : la clé de l'avenir

Table des matières

Une longue gestation	2
Une ère nouvelle	4
Éléments de l'accord	5
Portée et champ d'application	6
Ouverture de la frontière	7
<i>Tarifs douaniers et règles d'origine</i>	
<i>Questions douanières</i>	
<i>Restrictions quantitatives</i>	
<i>Marchés publics</i>	
Sécurité d'accès accrue	12
<i>Recours commerciaux et règlement des différends</i>	
<i>Mesures d'urgence</i>	
<i>Normes techniques</i>	
<i>Dispositions institutionnelles</i>	
Protection des secteurs sensibles	18
<i>Commerce des produits agricoles</i>	
<i>Vins et spiritueux</i>	
<i>Produits de la pêche</i>	
<i>Produits énergétiques</i>	
<i>Commerce des produits automobiles</i>	
<i>Industries culturelles</i>	

De nouvelles percées	27
<i>Commerce des services</i>	
<i>Autorisation de séjour provisoire pour affaires</i>	
<i>Services financiers</i>	
<i>Investissement</i>	
Une bonne entente pour tout le Canada	32
Les régions	33
Conclusions	37

Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

Le commerce : la clé de l'avenir

Quelques minutes avant le coup de minuit, le 3 octobre 1987, le Canada et les États-Unis se sont entendus en principe sur les éléments devant être inclus dans un accord de libre-échange. Pour les deux gouvernements, cette entente ouvrait la voie à la conclusion du plus grand accord commercial de l'histoire, un accord qui aura d'importantes retombées économiques dans les deux pays.

C'est un moment historique pour le Canada et les États-Unis. Les deux gouvernements ont pris de concert une initiative courageuse en vue d'améliorer les relations commerciales entre les deux plus grands partenaires commerciaux au monde. Le document paraphé le 3 octobre est équitable et avantageux pour les deux pays. Il sera de part et d'autre une source de croissance et de prospérité économiques.

Les deux gouvernements ont convenu d'éliminer tous les droits de douane entre les deux pays, de réduire un large éventail de barrières non tarifaires, de libéraliser le commerce et de garantir davantage l'accès aux marchés. Ils ont convenu d'un mécanisme unique de règlement des différends, de nature exécutoire, afin de garantir de part et d'autre l'application impartiale des lois sur les droits compensatoires, des lois antidumping et d'autres aspects de leur législation sur les recours commerciaux. Ils ont établi un nouveau code régissant le commerce des services et ont accepté de mettre en place un régime d'investissement qui soit plus ouvert et prévisible. Parallèlement, le Canada a conservé le droit de poursuivre des objectifs culturels uniques et de favoriser le développement économique régional.

Ces dispositions renforceront l'économie canadienne et la rendront plus productive, ce qui profitera à la fois aux producteurs et aux consommateurs. Elles seront une source de richesse pour le Canada et permettront d'améliorer la qualité de la vie, grâce à l'appui

qui sera accordé aux initiatives culturelles. Les gouvernements seront donc en mesure de stimuler le développement économique des régions défavorisées et de maintenir un filet de sécurité pour tous les Canadiens.

L'accord est en fait une vigoureuse déclaration contre le protectionnisme et pour la libéralisation des échanges. Il reflète l'engagement des deux gouvernements envers la libéralisation des échanges sur une base globale, par l'entremise des négociations commerciales multilatérales qui se déroulent sous les auspices du GATT.

Une longue gestation

L'accord conclu le 3 octobre est le fruit d'une longue gestation. Pendant des générations, le Canada et les États-Unis ont tenté de jeter des bases plus solides pour gérer leurs relations commerciales et économiques. Avant même que le Canada ne devienne une nation, les États-Unis et la Grande-Bretagne ont tenté de faire en sorte que le 49^e parallèle ne devienne pas un obstacle inutile et artificiel aux échanges entre Canadiens et Américains. Le premier accord de libre-échange a été signé en 1854. Malheureusement, il n'a pas survécu aux hostilités qui ont opposé les États-Unis à la Grande-Bretagne durant la guerre civile américaine; il fut abrogé par les États-Unis en 1866. Diverses tentatives ont été effectuées dans les années 1870, 1880 et 1890 pour revenir aux conditions de libre-échange qui avaient été établies par le traité de 1854. Toutes ont échoué parce que l'un ou l'autre gouvernement n'était pas prêt à conclure une entente.

En 1911, le gouvernement libéral de sir Wilfrid Laurier conclut un accord global qui, lui aussi, s'avéra prématuré. Les gens d'affaires des deux pays étaient tièdes; l'accord resta lettre morte par suite de la défaite du gouvernement Laurier l'année d'après. Pendant les vingt années suivantes, les deux pays ont appris à leurs dépens ce qui pouvait arriver faute de libre-échange. Les passions et le protectionnisme régnaient en maîtres et les deux pays érigeaient des barrières toujours plus hautes au commerce bilatéral.

La spirale du protectionnisme fut finalement brisée en 1935 lorsque les deux pays négocièrent un accord modeste, quoique

historique, aux termes duquel ils s'accordaient le régime de la nation la plus favorisée. Cet accord faisait partie d'une série d'ententes conclues dans le cadre du *Reciprocal Trade Agreements Program* des États-Unis, réponse de l'administration Roosevelt au *Smoot-Hawley Tariff Act* de 1930, de triste mémoire, lequel avait élevé les barrières à un niveau jamais atteint jusque là.

L'accord de 1935 marqua le début au Canada d'un effort bipartisan visant à développer les débouchés offerts aux entrepreneurs canadiens. Amorcé par le gouvernement conservateur de Richard B. Bennett, il fut conclu par les libéraux sous Mackenzie King. Trois ans plus tard, il fut élargi et amélioré. Il confirmait l'engagement des deux gouvernements envers la libéralisation des échanges, engagement qu'ils ont maintenu dans les cinquante années qui ont suivi.

À la fin de la Deuxième Guerre mondiale, le Canada et les États-Unis ont coopéré à une initiative ambitieuse visant à transposer les gains du *Reciprocal Trade Agreements Program* dans un échange général de concessions entre tous les pays participants. Se limitant à l'origine à vingt-trois pays, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, signé à Genève en octobre 1947, a jeté les bases de la plus grande expansion du commerce international dans l'histoire. Le GATT peut aujourd'hui se vanter de compter quatre-vingt-quinze membres, sans parler des trente autres pays qui appliquent ses règles dans les faits.

Au cours des sept séries de négociations du GATT qui se sont déroulées entre 1947 et 1979, le Canada et les États-Unis ont graduellement abaissé leurs barrières et amélioré la qualité et la prévisibilité des règles régissant les échanges. En parallèle, ils ont également examiné la possibilité d'établir un régime encore meilleur. Ainsi, dès 1947, les deux pays ont entrepris la négociation d'un accord global de libre-échange. Toutefois, avant que le pacte ne soit ratifié, le premier ministre Mackenzie King en arriva à la conclusion que le pays n'était pas prêt pour ce genre d'accord et se persuada que le GATT devait suffire dans les circonstances. Le premier ministre Louis Saint-Laurent en arriva à la même conclusion en 1953, après que le président Eisenhower eut suggéré que les deux pays aillent plus loin sur cette voie.

Cependant, on poursuit la négociation d'accords bilatéraux dans le secteur de la défense, en s'appuyant sur l'expérience acquise durant l'effort de guerre allié. Les Arrangements sur le partage de la production de défense, basés sur l'Accord de Hyde Park conclu en 1941 entre le président Roosevelt et le premier ministre Mackenzie King, garantissaient pratiquement le libre-échange du matériel et de l'équipement de défense. Ces arrangements ont donné à l'industrie canadienne l'occasion de participer aux efforts de défense en Amérique du Nord. En 1965, les deux gouvernements ont conclu le Pacte de l'automobile, qui prévoit l'admission en franchise des voitures, des camions et des pièces. Cette entente a permis à l'industrie canadienne de procéder à une rationalisation et de prospérer. Aujourd'hui, l'industrie automobile est le fer de lance de l'économie ontarienne et elle emploie 132 600 Canadiens. Elle exporte environ 60% de sa production, ce qui correspond bien des fois à ce qu'elle exportait il y a vingt ans.

Néanmoins, au début de la décennie, les Canadiens ont commencé à se demander si suffisamment d'efforts étaient déployés pour améliorer et garantir l'accès à leur principal marché. Ils jetaient des regards inquiets vers les États-Unis au moment où se succédaient au Congrès les projets de loi menaçant leur accès et les mesures fermant ou rétrécissant leurs marchés d'exportation. En 1983, le gouvernement du premier ministre Trudeau en arrivait à la conclusion que le Canada ne pouvait plus continuer à compter uniquement sur le GATT et il entreprenait des efforts en vue de conclure d'autres accords bilatéraux sur le modèle du Pacte de l'automobile. Le gouvernement américain faisait bon accueil à cette initiative et des fonctionnaires des deux pays s'attaquaient au défi consistant à répertorier les secteurs prometteurs. Les deux gouvernements devaient cependant conclure l'année suivante que l'objectif poursuivi était louable, mais que la méthode choisie laissait à désirer. Il s'avérait trop difficile de trouver la bonne formule sectorielle. Il fallait plutôt trouver d'autres solutions.

Une ère nouvelle

Le 4 septembre 1984, les Canadiens confient au Parti progressiste conservateur de Brian Mulroney le mandat de former un nouveau gouvernement, avec la plus grande majorité de l'histoire

canadienne. Dès le départ, le nouveau Premier ministre fonde son programme économique et politique sur l'établissement de bonnes relations avec les États-Unis. Dix jours à peine après avoir prêté serment, le nouveau premier ministre se rend à Washington et noue des relations personnelles avec le président Reagan.

Les 17 et 18 mars 1985 marquent à Québec le premier sommet bilatéral entre les deux dirigeants et signalent le début d'un effort de coopération en vue de conclure un nouvel accord commercial. Le Président et le Premier ministre conviennent "d'accorder la plus haute priorité à la recherche de moyens mutuellement acceptables de réduire et d'éliminer les barrières commerciales existantes de façon à maintenir et à faciliter le flux des échanges et des investissements." Ils chargent les ministres du Commerce des deux pays d'examiner tous les moyens possibles de réduire et d'éliminer les obstacles au commerce.

Six mois plus tard, les deux dirigeants procèdent à un échange de lettres par lequel ils engagent leurs gouvernements respectifs dans un effort visant à négocier "un nouvel accord commercial prévoyant le plus large ensemble possible de réductions mutuellement avantageuses des obstacles au commerce des biens et services." Cet effort a été couronné par l'accord historique signé le 3 octobre 1987. Le secrétaire au Trésor, James Baker, le représentant du président pour les questions commerciales, Clayton Yeutter, et le sous-secrétaire au Trésor, Peter McPherson, travaillant en étroite collaboration avec l'ambassadeur Peter Murphy, du côté américain, de même que le ministre des Finances, Michael Wilson, le ministre du Commerce extérieur, Pat Carney, le chef de cabinet du Premier ministre, Derek Burney, et l'ambassadeur aux négociations commerciales, Simon Reisman, du côté canadien, se sont entendus sur les éléments d'un nouvel accord commercial bilatéral.

Éléments de l'accord

Les éléments convenus s'appuient sur le passé et préparent la venue d'une ère nouvelle. L'accord s'inspire de la clause de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) qui permet à deux ou plusieurs pays d'établir une zone de libre-échange. Cependant, les éléments dont il a été convenu vont plus loin que l'Accord général, car les deux parties reconnaissent qu'aujourd'hui un

accord de libre-échange doit non seulement viser les tarifs douaniers et autres réglementations commerciales restrictives à la frontière, tel qu'il est prévu dans l'article XXIV de l'Accord général, mais aussi s'appliquer au genre de questions économiques et commerciales qui ont pris de plus en plus d'importance au cours des dernières décennies.

À la suite des sept cycles de négociations du GATT, bon nombre de barrières commerciales ont déjà été abaissées. Toutefois, la réduction des droits de douane et l'élimination des contingents ont mis à nu d'autres moyens de discrimination qui peuvent compromettre les conditions d'accès garanti aux marchés étrangers. L'accord conclu le 3 octobre 1987 s'attaque donc à toute une gamme de thèmes nouveaux, comme les mesures de réglementation intérieures, les règles en matière d'investissement, la réglementation des services et le mouvement des personnes voyageant par affaires. En outre, l'accord esquisse un mécanisme qui permettra de résoudre de façon amicale et mutuellement avantageuse un certain nombre de différends de longue date entre les deux pays.

Portée et champ d'application

L'accord instaure un régime qui permettra "aux Canadiens et aux Américains de planifier, d'investir, de se développer et de se livrer concurrence plus efficacement entre eux et sur les marchés extérieurs". Il suffit de lire les objectifs qui figurent au début du texte pour comprendre la vaste portée de l'entente. Ces objectifs se lisent comme suit:

- éliminer les obstacles au commerce des biens et services entre les deux pays;
- faciliter l'établissement de conditions propices à une juste concurrence à l'intérieur de la zone de libre-échange;
- libéraliser sensiblement les conditions d'investissement dans un sens comme dans l'autre;
- instituer des procédures efficaces propres à assurer l'administration commune de l'accord et le règlement des différends; et

- établir les bases d'une coopération bilatérale et multilatérale plus étroite de façon à multiplier les avantages découlant de l'accord.

Pour la première fois, ce genre d'accord portera précisément sur des mesures qui sont de la compétence du fédéral, des États et des provinces. Ce sont les deux gouvernements fédéraux qui seront parties à l'accord, mais le rôle important des États et des provinces y est reconnu et un certain nombre de dispositions clés nécessiteront leur coopération, comme la mise en oeuvre des engagements au sujet des vins et des spiritueux.

Ouverture de la frontière

L'élimination des "droits de douane et des autres réglementations commerciales restrictives pour l'essentiel des échanges commerciaux" entre les parties est l'élément essentiel de tout accord de libre-échange, comme le stipulent les dispositions de l'Accord général. Le nouvel accord canado-américain permettra de satisfaire à cette exigence sur une période de dix ans, à compter du 1^{er} janvier 1989. Au nombre des barrières qui seront éliminées, mentionnons : les droits de douane, les programmes liés au tarif, les restrictions quantitatives et d'autres mesures qui sont appliquées à la frontière.

Tarifs douaniers et règles d'origine

Au Canada, le tarif douanier a été un instrument de politique important en matière d'importation, mais il a perdu de sa pertinence. Environ 70 % des échanges canado-américains se font en franchise de droits. Néanmoins, des droits américains élevés (15 % et plus sur les produits pétrochimiques, le matériel roulant, les vêtements et de nombreux autres produits) continuent de gêner l'accès au marché américain et empêchent les entreprises canadiennes de réaliser les économies d'échelle qui permettraient à l'industrie canadienne d'améliorer sa compétitivité et de créer des emplois. En outre, l'imposition de droits de douane canadiens sur les importations en provenance des États-Unis coûte souvent cher aux consommateurs et aux producteurs canadiens.

Les États-Unis et le Canada se sont entendus pour éliminer les droits de douane qui restent. Toutefois, les réductions seront effectuées graduellement sur une période de dix ans afin de permettre aux entreprises de s'adapter à la nouvelle situation de concurrence. Tous les droits de douane seront éliminés d'ici le 1^{er} janvier 1998 suivant trois formules:

- pour ce qui est des secteurs qui sont prêts à faire face à la concurrence dès maintenant, les droits seront éliminés au moment de l'entrée en vigueur de l'accord, soit le 1^{er} janvier 1989;
- en ce qui concerne les autres secteurs, les droits seront éliminés en cinq tranches égales à partir du 1^{er} janvier 1989; et
- tous les autres droits de douane seront éliminés en dix étapes, dans la plupart des cas à partir du 1^{er} janvier 1989.

L'effet combiné de l'élimination des droits de douane canadiens et américains permettra à l'industrie manufacturière canadienne de rationaliser ses opérations, de se moderniser et de devenir plus concurrentielle. En améliorant leur compétitivité, les entreprises canadiennes seront en mesure de s'implanter davantage sur le marché américain et sur les marchés extérieurs en général. Cela devrait contribuer à créer de meilleurs emplois pour les Canadiens.

Les deux pays maintiendront les droits NPF applicables aux fournisseurs des pays tiers. Les deux gouvernements participent actuellement aux négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round, qui pourraient entraîner la réduction ou l'élimination de nombreux droits NPF. Bien entendu, ces réductions s'inscriraient dans le cadre d'un arrangement plus large qui pourrait comporter un élargissement de l'accès aux marchés de la Communauté européenne, du Japon et d'autres pays industrialisés, de même qu'à ceux des pays en développement. Les réductions sur une base NPF seront donc examinées en toute objectivité, sans tenir compte des considérations influant sur les négociations bilatérales.

Les produits d'origine canadienne ou américaine seront admissibles au nouveau traitement tarifaire. Pour ce qui est des

produits dans lesquels entrent des matières premières ou des composantes originaires de pays tiers, il a été convenu qu'ils seraient traités comme des produits d'origine canadienne ou d'origine américaine s'ils avaient été suffisamment transformés au Canada ou aux États-Unis pour être classés différemment des matières premières ou des composantes entrant dans leur fabrication. Les gouvernements utiliseront la classification tarifaire du Système harmonisé, actuellement mis en oeuvre dans les deux pays. Dans certains cas, il faudra qu'un pourcentage donné du coût de fabrication des produits ait été engagé dans le pays d'origine. Ces règles feront en sorte que seuls les producteurs canadiens et américains pourront profiter de l'entente.

Questions douanières

Outre l'élimination des droits de douane, les deux gouvernements ont convenu d'éliminer ou d'ajuster les programmes connexes qui ont une incidence sur le flux des échanges. De façon plus précise, ils ont convenu:

- que les remises de droits et les programmes analogues applicables aux produits importés d'autres pays, y compris en passant par les zones franches américaines, seront éliminés après le 1^{er} janvier 1994 pour ce qui est des échanges bilatéraux;
- que ni l'un ni l'autre gouvernement n'introduira de nouvelles exemptions de droits liées à des prescriptions de résultats et que toutes les exemptions existantes seront éliminées au plus tard le 1^{er} janvier 1998; et
- que les redevances pour opérations douanières seront éliminées graduellement d'ici le 1^{er} janvier 1993 en ce qui concerne les échanges bilatéraux.

L'élimination graduelle de ces programmes permettra aux sociétés canadiennes et américaines de bénéficier généralement du même régime à la fin de la période de transition, lorsqu'auront disparu tous les droits de douane applicables à leur commerce bilatéral. Les deux gouvernements maintiendront toutefois des régimes distincts pour ce qui est du commerce avec les pays tiers.

Restrictions quantitatives

Les deux gouvernements se sont également entendus pour éliminer un certain nombre de restrictions quantitatives. Ils maintiendront les règles de base de l'Accord général qui régissent les restrictions à l'importation ou à l'exportation. Les restrictions quantitatives existantes seront éliminées, soit immédiatement, soit selon un calendrier déterminé; sinon, elles seront protégées par une clause d'antériorité. Parmi celles qui seront éliminées, mentionnons l'embargo canadien sur les automobiles et sur les avions d'occasion de même que l'embargo américain sur le matériel de loterie. Le Canada conservera le droit de contrôler les exportations de billes de bois tandis que les États-Unis maintiendront les restrictions prévues dans le *Jones Act* concernant le transport maritime.

Marchés publics

Au cours des négociations, le Canada s'est grandement intéressé à l'élimination des pratiques préférentielles et des autres moyens auxquels ont recours les gouvernements pour donner aux fournisseurs nationaux un avantage dans l'obtention des contrats gouvernementaux. Les deux gouvernements se sont entendus sur une approche à triple volet visant à libéraliser les marchés publics. Avec le temps, cela devrait permettre aux fournisseurs canadiens et américains de se livrer concurrence pour l'obtention de la plupart des contrats gouvernementaux. Les parties ont convenu:

- de s'inspirer de l'Accord du GATT relatif aux marchés publics et de l'améliorer aux fins de leur commerce bilatéral;
- d'oeuvrer ensemble en vue d'élargir la portée et d'améliorer les procédures de cet accord dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round; et
- de négocier de nouvelles améliorations à l'accord bilatéral une fois terminées les négociations multilatérales. L'ouverture des marchés publics américains constituera un gain important pour les producteurs canadiens à la recherche de nouveaux débouchés; elle stimulera l'investissement et la rationalisation qui leur permettront de réaliser des économies d'échelle et de se spécialiser.

L'Accord du GATT relatif aux marchés publics permet aux fournisseurs des pays signataires de se livrer concurrence pour ce qui est des achats de certains organismes gouvernementaux, mais il ne s'applique qu'aux achats dont le montant dépasse une certaine valeur minimale. Le Canada et les États-Unis se sont entendus pour accroître le volume des marchés publics ouverts à la concurrence en réduisant ce seuil et en améliorant les pratiques gouvernementales d'achat. Les restrictions favorisant l'achat de produits nationaux seront éliminées dans le cas des marchés dont la valeur se situe entre 25 000 dollars américains (33 000 dollars canadiens) et le seuil prévu dans le Code, à savoir 171 000 dollars américains (238 000 dollars canadiens), pour ce qui est des achats et des organismes visés dans le Code.

En ce qui concerne les achats effectués en Amérique du Nord, les deux gouvernements ont convenu d'améliorer les procédures prévues dans le Code du GATT. Par exemple, la définition de principes communs régissant les procédures de contestation d'offres garantira aux fournisseurs potentiels un traitement équitable et efficace. Lorsqu'un fournisseur estimera avoir été traité injustement, un organisme d'examen impartial enquêtera sur la situation et rendra une décision en temps opportun. Cet organisme d'examen sera en outre habilité à recommander des modifications aux procédures d'achat, conformément à l'accord. Les gouvernements ont également convenu d'une même règle d'origine et se sont entendus pour améliorer les mesures de transparence, surtout en ce qui concerne les marchés faisant appel à un seul fournisseur.

Aux États-Unis, onze départements sur treize sont assujettis au Code du GATT, les seules exceptions étant les départements de l'Énergie et du Transport. En tout, quarante commissions et organismes gouvernementaux, de même que la NASA et la *General Services Administration* (organisme central d'achat) sont visés. Les achats du département de la Défense sont inclus pour certaines catégories de produits: véhicules, moteurs, composantes et outillage industriel, logiciels et matériel informatique, fournitures commerciales.

Au Canada, vingt-deux ministères et dix organismes sont touchés. Certains achats du ministère de la Défense nationale sont également visés; il s'agit surtout de produits civils. Sont exclus les

ministères des Transports, des Communications ainsi que des Pêches et Océans.

Lorsque l'accord sera mis en oeuvre, les fournisseurs canadiens auront accès à un marché additionnel d'au moins 3 milliards de dollars américains (4 milliards de dollars canadiens), tandis que les fournisseurs américains auront accès à des marchés canadiens d'une valeur additionnelle d'environ 500 millions de dollars américains (665 millions de dollars canadiens).

Les Canadiens ont fait la preuve qu'ils pouvaient fournir des produits commerciaux et industriels à des prix concurrentiels. Mentionnons notamment les véhicules routiers, les appareils scientifiques, le matériel aéronautique, les produits minéraux, les machines industrielles, les plastiques, les produits de caoutchouc et de cuir, les machines électriques, les produits chimiques, l'équipement de production d'électricité, ainsi que le matériel de chauffage et d'éclairage. Ces nouveaux débouchés seront donc largement répartis entre toutes les régions du Canada.

Pour ce qui est des Arrangements sur le partage de la production de défense, l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés de la Défense aux États-Unis ne sera pas touché par le nouvel accord.

Sécurité d'accès accrue

En négociant un cadre meilleur et mieux équilibré pour la conduite des échanges entre le Canada et les États-Unis, le Canada a cherché à accroître la prévisibilité et la sécurité sur lesquelles doivent pouvoir compter les exportateurs canadiens aux États-Unis. Sans cette prévisibilité, les sociétés canadiennes ne pourront pas être assez sûres d'elles-mêmes pour tirer profit des autres dispositions de l'accord, comme l'élimination des droits de douane ou l'amélioration de l'accès aux marchés publics.

La facilité avec laquelle les entreprises américaines se sont prévaluées des recours commerciaux pour empêcher la concurrence étrangère sur leurs marchés intérieurs a gravement compromis la prévisibilité et la sécurité d'accès. Ces dernières années, les mesures prises contre des exportations canadiennes en vertu de la législation américaine sur les recours commerciaux ont eu un effet néfaste sur

l'investissement et l'emploi au Canada; elles sont devenues un important sujet de discordance dans les relations canado-américaines. Les mesures qui peuvent être classées dans cette catégorie tant au Canada qu'aux États-Unis comprennent les droits antidumping et les droits compensatoires, conçus pour réparer le préjudice causé par le dumping et le subventionnement, ainsi que les mesures de "sauvegarde", qui frappent les importations "loyales" mais préjudiciables.

L'accord de libre-échange comprendra des dispositions visant à prévenir les abus, ce qui permettra aux exportateurs canadiens d'entrer en concurrence sur le marché américain dans des conditions plus sûres, plus prévisibles et plus équitables. Facteur plus important encore, les deux gouvernements ont convenu de négocier un nouveau régime amélioré touchant les problèmes de dumping et de subventionnement, ce qui éliminera la vulnérabilité des entreprises canadiennes face au système américain actuel.

Recours commerciaux et règlement des différends

Les deux gouvernements ont convenu d'un mécanisme unique de règlement des différends, qui garantit l'application impartiale de leurs lois respectives concernant les droits antidumping et les droits compensatoires ainsi que d'autres aspects de leur législation sur les recours commerciaux. L'un ou l'autre gouvernement peut demander à un groupe spécial bilatéral, doté de pouvoirs exécutoires, d'examiner une détermination visant l'imposition de droits antidumping ou compensatoires. Cela signifie que les producteurs des deux pays continueront d'avoir le droit de demander une compensation pour les importations faisant l'objet d'un dumping ou d'un subventionnement, mais que le redressement accordé pourra être contesté et faire l'objet d'un examen par un groupe spécial binational habilité à déterminer si les lois en vigueur ont été appliquées correctement et équitablement. Les producteurs canadiens qui par le passé se sont plaints que les pressions politiques aux États-Unis incitaient les fonctionnaires américains à prendre parti pour les plaignants pourront désormais en appeler devant un tribunal bilatéral. Les deux gouvernements seront tenus d'exécuter les décisions de ce tribunal.

Pour que les modifications aux lois en vigueur ne compromettent pas les objectifs du nouvel accord, les deux gouvernements ont convenu que les modifications aux lois sur les droits antidumping et sur les droits compensatoires ne s'appliqueront à l'autre partie qu'après la tenue de consultations et que si cela est expressément prévu dans les nouvelles lois. De plus, chaque gouvernement pourra demander à un groupe spécial bilatéral d'examiner ces modifications à la lumière des objectifs de l'accord ainsi que de leurs droits et obligations aux termes du Code antidumping et du Code des subventions du GATT. Si le groupe spécial recommande des modifications, les parties se consulteront en vue de s'entendre sur ces modifications. À défaut d'une entente, l'autre partie aura le droit soit de prendre des mesures législatives comparables, soit de prendre des mesures exécutives équivalentes, ou de mettre fin à l'accord.

En parallèle, les deux gouvernements oeuvreront à l'établissement d'un nouveau régime pour s'occuper des problèmes de dumping et de subventionnement; ce régime devra entrer en vigueur au plus tard à la fin de la septième année. Durant les négociations, les deux parties ont reconnu que l'élaboration de ce nouveau régime serait une tâche complexe qui prendrait beaucoup de temps et qui supposait une confiance mutuelle, laquelle serait le fruit du nouvel accord. Le nouveau régime aura pour objectif de rendre inutiles les mesures à la frontière, actuellement sanctionnées par les codes du GATT; il faudra pour cela élaborer de nouvelles règles sur les pratiques de subventionnement et s'en remettre davantage aux lois nationales sur la concurrence.

L'effet combiné de l'examen bilatéral des lois existantes et de l'élaboration d'une nouvelle série de règles fera en sorte qu'au moment où tous les droits de douane auront été éliminés et que d'autres aspects de l'accord auront été mis en oeuvre, les entreprises canadiennes bénéficieront non seulement d'un plus grand accès, mais aussi de meilleures garanties et d'une plus grande prévisibilité. Par ailleurs, le Canada demeure libre de maintenir des programmes de développement régional et de sécurité sociale. En fait, ces

programmes ont été renforcés. En effet, les velléités américaines d'assujettir ces programmes à des droits compensatoires seront tempérées par la certitude que toute décision sera soumise à un examen bilatéral.

Mesures d'urgence

Les deux gouvernements se sont également entendus sur des règles plus sévères concernant l'application des sauvegardes d'urgence (contingentement des importations ou surtaxes sur celles causant un préjudice sérieux). Ils ont convenu de se soustraire mutuellement à l'application de leurs mesures de sauvegarde, sauf lorsque l'autre partie contribue de manière importante au préjudice. Cela signifie que les sociétés canadiennes n'auront plus à craindre d'être touchées par des mesures d'urgence qui visent d'autres fournisseurs, comme la chose s'est produite dans le cas des aciers spéciaux. Cependant, si l'un ou l'autre gouvernement devait prendre des mesures d'urgence globales, les sociétés de l'autre pays ne pourraient pas se précipiter pour tirer profit de la situation. Dans ces circonstances, toute augmentation subite des exportations ferait qu'elles seraient visées par les mesures en question. Si l'autre partie devait faire l'objet d'une mesure globale, ses exportations seraient protégées contre des réductions allant en deçà de la tendance enregistrée précédemment. Les mesures d'urgence appliquées de part et d'autre pourront également faire l'objet d'une compensation.

Pour la durée de la période de transition seulement, l'un ou l'autre pays pourra contrer les préjudices sérieux résultant de la réduction des obstacles conformément à l'accord et ce, en suspendant temporairement les réductions de droits ou en rétablissant le taux NPF. Ces mesures pourront également faire l'objet d'une compensation.

L'accord ne touchera pas les droits de 35 % qui frappent actuellement les bardeaux, mais il est entendu que cette mesure deviendra caduque et que l'admission en franchise sera consolidée. Ce genre de mesure punitive n'aurait pas été possible avec l'accord.

Normes techniques

Les deux gouvernements ont en outre convenu de s'inspirer du Code de normalisation du GATT afin d'éviter l'utilisation abusive des

règlements techniques comme obstacles déguisés au commerce. Ils renouvelleront leurs efforts en vue d'harmoniser les normes fédérales et encourageront l'harmonisation au niveau des États, des provinces et du secteur privé. Ils se sont aussi entendus sur une méthode visant à régler un différend de longue date ayant trait aux normes canadiennes sur le contreplaqué.

Dispositions institutionnelles et règlement des différends portant sur des questions autres que les recours commerciaux

Pour que l'accord soit effectivement mis en oeuvre et appliqué, les deux gouvernements ont convenu d'établir une Commission bilatérale au niveau ministériel ainsi que des groupes binationaux spéciaux qui, à la demande de l'une ou l'autre partie, feront des recommandations sur le règlement des différends concernant l'interprétation et l'application de l'accord. Sous réserve d'une entente entre les parties, ces différends pourront également être soumis à l'arbitrage obligatoire. L'accord prévoit:

- la notification obligatoire de toute mesure;
- la communication obligatoire d'informations à l'autre partie sur toute mesure, qu'elle ait fait ou non l'objet d'une notification;
- la tenue de consultations à la demande de l'une ou l'autre partie concernant toute mesure ou toute autre question qui influe sur l'exécution de l'accord, en vue d'en arriver à un règlement mutuellement satisfaisant;
- le renvoi de la question à la Commission mixte du commerce canado-américain s'il n'est pas possible de régler le différend par des consultations; et
- le recours aux procédures de règlement des différends si la Commission ne peut en arriver à un règlement mutuellement satisfaisant. Ces procédures sont:
- l'arbitrage obligatoire, liant les deux parties, pour les différends découlant de l'interprétation et de l'application de la disposition sur les sauvegardes;

- l'arbitrage mutuellement convenu, liant les deux parties, pour tous les autres différends; et
- la présentation des recommandations du groupe spécial à la Commission qui, à son tour, est mandatée pour convenir d'un mode de règlement du différend.

Ces dispositions s'ajoutent au mécanisme spécial de règlement des différends établi pour traiter des questions concernant les droits antidumping ou les droits compensatoires.

La Commission est composée de représentants des deux parties. Le principal représentant de chaque partie est le membre du Cabinet ou le ministre responsable du Commerce extérieur, ou son délégataire. Chaque partie assurera une année sur deux la présidence de la Commission, qui se réunira une fois l'an en session ordinaire. Ces sessions se tiendront alternativement dans l'un et l'autre pays.

Les arbitres sont choisis par la Commission selon les termes et conformément aux procédures adoptées par cette dernière. Les groupes spéciaux sont composés de cinq membres, dont deux citoyens du Canada, deux citoyens des États-Unis et un cinquième membre de n'importe quelle nationalité. Les membres des groupes spéciaux sont normalement choisis à même une liste dressée par la Commission. Chaque partie choisit ses membres nationaux, alors que la Commission choisit le cinquième membre. Si la Commission ne peut s'entendre sur le choix d'un candidat, ce sont les quatre autres membres qui choisissent; s'il est impossible d'en arriver à une entente, le cinquième membre sera choisi par tirage au sort.

Les groupes spéciaux peuvent établir leurs propres règles de procédure, à moins que la Commission n'en décide autrement. Les règles de procédure garantissent le droit à au moins une audition devant le groupe spécial, ainsi que la possibilité de présenter des observations par écrit et des réfutations. Les délibérations du groupe spécial sont confidentielles. Toutes les consultations et procédures de recours à un groupe spécial sont assujetties à des délais afin d'assurer le prompt règlement des différends.

Dans le cas des sentences arbitrales, la partie lésée a le droit de suspendre l'application d'avantages équivalents de l'accord à l'égard de

la partie contrevenante. Si elle ne peut parvenir à une entente après avoir reçu la recommandation d'un groupe spécial, la Commission peut, si la partie lésée estime que les droits fondamentaux que lui confère l'accord sont compromis par une mesure, suspendre l'application d'avantages équivalents jusqu'à ce que la question soit réglée.

L'effet combiné des dispositions institutionnelles et des trois formes de règlement des différends (règlement obligatoire des différends touchant les recours commerciaux, arbitrage obligatoire mutuellement convenu et présentation de recommandations par des groupes spéciaux) réduira les écarts entre la puissance respective des États-Unis et du Canada et permettra de trouver des solutions justes et efficaces à des problèmes difficiles. Les Canadiens connaîtront les règles du jeu et pourront être assurés d'avoir leur mot à dire dans la façon dont ces règles seront appliquées.

Protection des secteurs sensibles

Bien que l'objectif de tout accord de libre-échange soit de libéraliser le plus possible la circulation des produits et des services, les deux gouvernements ont reconnu que, dans certains secteurs sensibles, des règles spéciales étaient requises pour assurer une transition harmonieuse à un régime commercial plus ouvert, pour respecter des arrangements bilatéraux existants ou pour tenir compte d'autres situations spéciales.

Commerce des produits agricoles

Les agriculteurs canadiens ont exporté pour près de 4 milliards de dollars de produits agricoles aux États-Unis; ils recherchaient donc des conditions qui élargiraient et protégeraient davantage leur accès au marché américain. Mais ils ne voulaient pas que l'accord compromette l'existence des systèmes de mise en marché des produits laitiers et avicoles, le droit d'instaurer de nouveaux programmes de gestion des approvisionnements ou le droit de contrôler les importations conformément aux obligations internationales du Canada.

Le gouvernement s'était donc donné trois objectifs dans le domaine de l'agriculture: élargir l'accès des produits agricoles; mieux protéger cet accès; et préserver les instruments de politique agricole

du Canada. Les éléments de l'accord conclu le 3 octobre satisfont à ces trois objectifs. Aucune disposition de l'accord n'influera de quelque façon que ce soit sur le droit qu'ont les gouvernements fédéral et provinciaux d'introduire et de maintenir des programmes pour protéger et stabiliser les revenus agricoles. Les deux gouvernements ont aussi convenu d'un ensemble de mesures de libéralisation du commerce des produits agricoles, par exemple:

- l'élimination progressive de tous les droits de douane sur une période de dix ans (mais en permettant au Canada de rétablir temporairement les droits de douane sur les fruits et légumes frais pendant une période de vingt ans, en cas d'affaissement des prix, afin de donner à l'industrie horticole canadienne la possibilité de s'ajuster à un environnement commercial plus ouvert).
- l'exemption réciproque des restrictions imposées par les lois sur l'importation de la viande, permettant ainsi le libre-échange en ce qui concerne le boeuf et le veau. Jusqu'à maintenant, les producteurs canadiens de bovins et de viande de boeuf ont vu leurs exportations bloquées par l'application des restrictions prévues dans la loi américaine.
- l'interdiction des subventions à l'exportation en ce qui concerne le commerce bilatéral. Ce sera la première fois que des gouvernements conviennent d'interdire les subventions à l'exportation de produits agricoles. L'entente donne un signal important aux autres pays.
- l'exemption pour le Canada de toute nouvelle restriction quantitative sur les importations de produits contenant 10 % ou moins d'édulcorant, ainsi que sur les importations de céréales et de produits céréaliers. Les États-Unis ont obtenu du GATT l'autorisation d'imposer des restrictions si les importations interfèrent avec les programmes de soutien des prix aux États-Unis.
- l'élimination conditionnelle des licences que le Canada exige pour l'importation de blé, d'orge, d'avoine et de produits dérivés. Aussi longtemps que les programmes de soutien

américains maintiendront les prix au même niveau que les prix canadiens, il n'y aura aucune restriction sur les importations de céréales. Si les programmes américains devaient faire chuter les prix à l'exportation, le Canada pourrait réimposer des restrictions.

- l'élimination des subventions que le Canada verse, en vertu de la Loi sur le transport du grain de l'Ouest, aux produits qu'il expédie aux États-Unis à partir du port de Vancouver.
- le Canada a convenu que les contingents globaux d'importation de volailles et d'oeufs ¹ refléteraient les niveaux des livraisons réellement effectuées par les exportateurs américains au cours des cinq dernières années. Les quotas supplémentaires ont habituellement permis aux producteurs américains de dépasser les niveaux d'exportation prévus par les contingents globaux.
- une réduction des obstacles réglementaires découlant des normes techniques. Les règlements techniques, comme ceux qui par le passé ont entravé nos exportations de porc, ne pourront plus être utilisés de façon abusive pour exclure les produits canadiens. Au cours des prochaines années, les deux pays tenteront d'harmoniser leurs règlements techniques. Les États-Unis maintiendront une politique d'"ouverture de la frontière" pour l'inspection des viandes, qui sera dorénavant limitée à des vérifications occasionnelles visant à veiller au respect des exigences en matière d'inspection.

Enfin, les deux gouvernements ont reconnu que certains des problèmes les plus pressants du secteur agricole débordent le cadre

¹ Le contingent d'importation de volailles passe de 6,3 % à 7,5 % de la production canadienne;
le contingent d'importation de dindons passe de 2 % à 3,5 % de la production canadienne;
le contingent d'importation d'oeufs en coquille passe de 0,675 % à 1,647 % de la production canadienne;
le contingent d'importation d'oeufs liquides, congelés et hautement transformés passe de 0,415 % à 0,174 % de la production canadienne d'oeufs en coquille;
le contingent d'importation d'oeufs en poudre passe de 0,615 % à 0,627 % de la production canadienne d'oeufs en coquille.

bilatéral et que le règlement de ces questions nécessitera la coopération de tous les pays. Par exemple, la vive concurrence qui se livre sur les marchés d'exportation de céréales et qui a entraîné des subventions ruineuses à l'exportation ne peut être réglée uniquement au niveau bilatéral. C'est pourquoi les deux gouvernements ont convenu de se consulter plus étroitement, de tenir compte de leurs intérêts réciproques lorsqu'ils utilisent des subventions à l'exportation pour leurs ventes sur des marchés tiers, et de collaborer au sein du GATT en vue d'améliorer et d'élargir davantage le commerce des produits agricoles.

Les agriculteurs canadiens profiteront vraiment de l'accord. Avant la fin de la prochaine décennie, les produits agricoles et alimentaires comme la viande, le bétail, les céréales, les oléagineux et les pommes de terre, que nous produisons en abondance et qui constituent la plus large part de nos exportations agricoles, auront des chances égales sur l'énorme marché américain, sans être menacés par des droits de douane ou d'autres obstacles à la frontière. De plus, l'accord n'a aucune incidence sur les programmes de stabilisation des revenus et de soutien des prix agricoles.

Vins et spiritueux

Les deux gouvernements ont convenu de réduire les obstacles au commerce des vins et spiritueux. Les États-Unis tentent depuis longtemps de faire modifier les pratiques de mise en marché des sociétés des alcools en mettant fin aux politiques discriminatoires en matière de distribution, d'inscription au catalogue et de majoration. Le Canada a accepté que, à la fin d'une période de transition de sept ans, les vins américains soient inscrits au catalogue et vendus en tenant compte uniquement de facteurs commerciaux. Le nouveau régime sera immédiatement appliqué aux spiritueux. Les Canadiens auront ainsi plus facilement accès à un vaste choix de vins de la Californie vendus à des prix concurrentiels. L'industrie brassicole n'est pas visée dans l'accord.

Produits de la pêche

D'ici cinq ans, les pêcheurs pourront exporter presque tous leurs produits aux États-Unis en franchise de droits. Cela permettra

aux conditionneurs de transformer davantage le poisson. On a réduit l'utilisation abusive des normes techniques, obstacle de plus en plus important pour les exportateurs canadiens, et des règles harmonisées seront graduellement établies. Les groupes binationaux spéciaux créés dans le cadre du mécanisme de règlement des différends sur les recours commerciaux introduiront pour la première fois un élément de responsabilité dans un processus qui a souvent été appliqué de façon injuste et unilatérale.

Produits énergétiques

Le commerce bilatéral de l'énergie a pris une importance toujours plus grande pour les Canadiens au cours des dix dernières années. En 1985, le Canada a exporté pour près de 15 milliards de dollars de produits énergétiques, y compris du pétrole, du gaz, de l'électricité et de l'uranium. En outre, les produits en aval, comme les divers dérivés du pétrole et du gaz, rapportent des milliards de dollars supplémentaires. Des milliers de Canadiens comptent sur ces échanges pour leur gagne-pain. Mais certaines de ces exportations étaient limitées ou menacées par des restrictions et des mesures réglementaires américaines, y compris les restrictions sur les exportations d'uranium, les contrôles établissant des prix discriminatoires pour le gaz naturel, les taxes à l'importation de pétrole brut et la menace d'imposition de restrictions en ce qui concerne l'électricité.

L'entente intervenue le 3 octobre garantira un meilleur accès au marché des États-Unis. Les deux parties ont convenu d'interdire la plupart des restrictions discriminatoires à l'exportation et à l'importation. Les États-Unis ont plus précisément accepté d'éliminer toutes les restrictions concernant l'enrichissement de l'uranium canadien et d'autoriser l'application de mesures nouvelles ou existantes propres à stimuler la prospection dans les secteurs pétrolier et gazier, afin de mieux protéger les nouvelles réserves énergétiques. Les États-Unis ont également accepté de lever l'embargo total sur les exportations de pétrole brut de l'Alaska et de permettre aux Canadiens d'en importer jusqu'à 50 000 barils par jour.

Les deux pays ont reconnu qu'ils ont tous deux intérêt à garantir l'accès aux marchés de part et d'autre et à améliorer la sécurité de leurs

approvisionnement. S'inspirant de leurs obligations existantes à l'égard du GATT, ils ont donc reconnu qu'ils devraient obtenir un traitement équitable en cas d'imposition de contrôles sur les produits énergétiques, puisqu'ils sont chacun le meilleur client de l'autre. Les deux pays restent libres de déterminer s'il y a lieu d'autoriser les exportations, qu'ils pourront continuer à surveiller et à régler. Si l'un ou l'autre gouvernement juge nécessaire d'imposer des contrôles à l'exportation afin de préserver un approvisionnement essentiel à la consommation intérieure, il continuera à autoriser les exportations vers l'autre pays en proportion des tendances observées précédemment en ce qui concerne les exportations et la consommation intérieure.

Commerce des produits automobiles

L'industrie automobile est le pivot de l'industrie manufacturière canadienne; les échanges de produits automobiles entre le Canada et les États-Unis sont énormes. Les travailleurs de l'automobile des deux pays ont bénéficié de ce qui a été la plus importante entente bilatérale de libre-échange que nous ayons jamais conclue: le Pacte de l'automobile. Tout au long des négociations, les Canadiens ont indiqué qu'ils étaient satisfaits du Pacte et qu'ils voulaient continuer à en bénéficier, mais qu'ils ne rejetaient pas l'établissement de règles nouvelles et améliorées pour la gestion du commerce des produits automobiles. L'accord du 3 octobre répond à ces préoccupations.

On a beaucoup parlé des protections prévues dans le Pacte et obligeant les producteurs à monter une voiture au Canada pour chaque voiture qu'ils y vendent. Si cette exigence minimale n'est pas satisfaite, le Pacte prévoit l'application du droit ordinaire (actuellement de 9,2%). De plus, les Trois Grands de l'automobile se sont engagés à accroître la valeur ajoutée de leur production au Canada jusqu'à concurrence de 60 % de l'augmentation de la valeur de leurs ventes (la "clause de protection de la VAC"). Ces conditions ont été établies il y a vingt-deux ans. À ce moment-là, l'industrie canadienne était inefficace, fabriquant un grand nombre de modèles en petites séries pour un marché intérieur étroit. Elle était protégée par un droit de douane de 17,5 %. Les consommateurs canadiens payaient leurs voitures beaucoup plus cher que leurs voisins américains, et leur choix de modèles était plus réduit.

Depuis, les coûts ont chuté et l'efficiencia s'est améliorée. Les consommateurs canadiens paient maintenant moins cher que leurs voisins, et ils ont le choix entre une vaste gamme de modèles. Les producteurs comme les travailleurs en ont profité. Le nombre d'emplois a presque doublé.

Les investissements ont nettement dépassé les niveaux minimaux prévus dans le Pacte, et les Trois Grands continuent à investir dans notre pays. General Motors, par exemple, a investi sept milliards de dollars au Canada depuis 1980, tandis que Ford a investi deux milliards au cours des dix dernières années. Chrysler/AMC a aussi effectué des investissements importants. Si l'on fait exception de la société Chrysler, qui a connu des difficultés financières de courte durée durant la récession de 1981, depuis 1968, les Trois Grands ont dépassé chaque année les niveaux minimaux prévus dans le Pacte. Des coûts réduits et un accès garanti au marché américain ont transformé Oshawa et Oakville en centres de production automobile prospères.

S'agissant du commerce des produits automobiles, le gouvernement a adopté dans ses négociations avec les États-Unis une position claire, cohérente et raisonnable. Conformément aux dispositions de l'article XXIV de l'Accord général, tous les droits de douane entre le Canada et les États Unis seront éliminés sur dix ans, ce qui comprend le taux applicable aux produits automobiles. Mais le taux appliqué entre le Canada et les États Unis n'a jamais été une question importante. Il n'a pas été perçu depuis plus de vingt ans. Par ailleurs, le taux de la nation la plus favorisée appliqué aux pays tiers sera maintenu. Ce taux atténue l'incidence de la concurrence étrangère et stimule les nouveaux investissements. Aujourd'hui, une portion toujours plus importante du commerce nord-américain des produits automobiles se fait à l'extérieur du Pacte de l'automobile.

La vraie question touche la participation des fabricants étrangers au marché nord-américain. Lorsque le Canada et les États-Unis ont conclu le Pacte de l'automobile en 1965, la plupart des Nord-Américains achetaient des voitures fabriquées sur le continent. Aujourd'hui, environ le tiers des voitures vendues au Canada sont fabriquées à l'étranger. Même les Trois Grands vendent des voitures fabriquées à l'étranger. Les négociations devaient donc s'attacher aux importations depuis les pays tiers, aux programmes de remise de

droits, aux zones franches, aux subventions et à la surcapacité potentielle.

Les problèmes de surcapacité et le défi posé par les nouveaux producteurs sont causés par des forces qui n'avaient pas été prévues il y a vingt-deux ans. Le Pacte ne visait pas à régler ces problèmes et il n'est pas à blâmer pour les tensions entre le Canada et les États-Unis. Ces tensions viennent plutôt largement des mesures que chacun a prises pour tenter d'attirer les investissements étrangers. Ce sont ces questions qui devaient être discutées.

Le 3 octobre, les deux gouvernements ont accepté de laisser intact le Pacte de l'automobile. Mais pour améliorer leurs échanges, ils ont convenu d'un certain nombre de dispositions touchant l'industrie automobile. Ils ont accepté d'éliminer, sur une période de dix ans, tous les droits frappant les produits automobiles. Ainsi, les producteurs étrangers qui ont investi au Canada et aux États-Unis pourront rationaliser leurs structures de production et s'approvisionner en pièces partout en Amérique du Nord. Les fabricants canadiens de pièces bénéficieront ainsi d'un meilleur accès au marché américain.

Ils ont en outre convenu que tous les véhicules vendus dans le cadre de l'accord de libre-échange seront assujettis à une règle d'origine spéciale. En vertu du Pacte, les producteurs admissibles peuvent, aussi longtemps qu'ils maintiennent leurs niveaux minimaux de production, importer en franchise au Canada des véhicules et des pièces de partout dans le monde. Mais dans le cadre de l'accord de libre-échange, 50 % des coûts directs de production d'un véhicule devront avoir été engagés au Canada ou aux États-Unis pour qu'il soit admissible au traitement en franchise. Selon les règles actuellement appliquées aux exportations dans le cadre du Pacte, les frais généraux et les autres coûts indirects sont englobés dans l'exigence selon laquelle 50 % des coûts liés au prix facturé doivent avoir été engagés au Canada ou aux États-Unis. La nouvelle règle équivaut à une prescription de 70 % de contenu national selon l'ancienne formule. Pour satisfaire à cette exigence, les usines de montage devront acheter davantage de pièces en Amérique du Nord, ce qui offrira de nouveaux débouchés à nos fabricants de pièces.

Enfin, les deux pays ont convenu que les privilèges d'entrée en franchise prévus dans le Pacte seraient limités aux participants actuels. Les Trois Grands pourront donc, comme le leur permet actuellement le Pacte, continuer à importer en franchise des véhicules et des pièces de partout dans le monde aussi longtemps qu'ils respecteront les critères de production prévus dans le Pacte de l'automobile. Cette disposition leur permet actuellement d'épargner 300 millions de dollars par année.

Les États-Unis se plaignent depuis longtemps de ce que les programmes canadiens de remise de droits de douane liés aux exportations aux États-Unis constituent une subvention déloyale pouvant faire l'objet de droits compensateurs. Le Canada a accepté d'éliminer immédiatement ces programmes. Le gouvernement canadien respectera toutefois ses engagements et continuera à consentir des remises de droits aux sociétés qui construisent de nouvelles installations de production au Canada pour les encourager à acheter leurs pièces au Canada. Cependant, l'élimination du droit de douane et la clause sur la règle d'origine inciteront davantage les producteurs étrangers à s'implanter au Canada pour tirer profit de l'accord de libre-échange.

Les deux gouvernements ont également convenu que certains des défis posés à l'industrie automobile nord-américaine débordent la négociation d'un accord de libre-échange. C'est pourquoi ils ont accepté d'établir un comité sélect pour les conseiller sur les questions liées à l'automobile.

Industries culturelles

Dès le début des négociations, les Canadiens ont dit craindre qu'un accord n'affaiblisse la capacité qu'a le gouvernement d'encourager et d'aider les industries culturelles canadiennes (enregistrements sur film ou sur bande magnétoscopique, enregistrements musicaux audio ou vidéo, publication, radiodiffusion et câblodistribution) et de contribuer ainsi au développement d'une identité culturelle véritablement canadienne. En ce qui concerne le gouvernement, l'identité culturelle du Canada n'a jamais été mise en cause dans les négociations. Comme le déclarait dès le départ le Premier ministre:

" Notre souveraineté politique, notre dispositif de programmes sociaux, notre lutte contre les disparités régionales, notre identité culturelle unique, notre caractère linguistique particulier, voilà les éléments qui constituent l'essence même du Canada. Ils ne sont pas en jeu dans les négociations que nous envisageons. Ils seront plus forts dans un Canada devenu plus confiant et plus prospère grâce à des relations commerciales saines et vigoureuses avec son plus gros client et meilleur ami et avec le monde entier."

Le gouvernement a réalisé cette promesse. L'unicité culturelle du Canada n'est pas touchée par l'accord. Aux termes de l'accord, le gouvernement pourra décider de prendre toutes les nouvelles mesures jugées nécessaires pour soutenir les industries culturelles. Les droits d'auteur des producteurs canadiens d'émissions retransmises par câble continueront d'être protégés. L'industrie de l'impression est compétitive au niveau mondial; elle aura maintenant davantage de débouchés aux États-Unis. Quant à l'industrie de l'édition, elle pourra choisir entre un plus grand nombre d'imprimeries des deux côtés de la frontière.

De nouvelles percées

Les dispositions touchant le commerce des produits constituent le principal élément de l'accord. Ces dispositions s'inspirent de l'expérience acquise et couvrent le gros du commerce canado-américain. De plus, les deux gouvernements se sont attaqués à un certain nombre d'autres questions comme le commerce des services et l'investissement. Bien qu'aucun chapitre de l'accord ne traite des questions de propriété intellectuelle, les gouvernements ont convenu de collaborer étroitement pendant les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round pour élaborer de meilleures règles globales visant à protéger les droits de propriété intellectuelle.

Commerce des services

L'accord prévoit un ensemble innovateur de disciplines couvrant un grand nombre de secteurs de service. Chaque partie appliquera dorénavant les principes du traitement national, du droit à une présence commerciale et du droit d'établissement aux industries de service de l'autre partie. D'autres annexes sectorielles clarifieront

cette obligation générale en ce qui concerne les transports, les services de télécommunications améliorés, les services informatiques, le tourisme et l'architecture.

Le commerce des services est à la frontière de la politique commerciale internationale des années 1980. C'est un secteur de plus en plus dynamique dans les pays fortement industrialisés, dont les économies sont toujours davantage tributaires de la richesse générée par le secteur tertiaire. Si le commerce international des services ne se fait pas sans règles et règlements, il n'est assujéti à aucun ensemble de règles intégrant des principes d'application générale. Il est vrai que des conventions et accords bilatéraux et multilatéraux détaillés couvrent par exemple l'aviation internationale, mais les principes de non discrimination enchâssés dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ne s'appliquent pas aux transactions de service.

Le Canada est un importateur net de services, en raison surtout des montants qu'il verse pour les redevances, brevets et marques de commerce (975 millions de dollars en 1984), les services administratifs et de gestion (872 millions de dollars) et les services de fret et d'expédition (645 millions de dollars). Les industries de service comptent néanmoins pour quelque 15 % des exportations totales (14 milliards de dollars en 1984), surtout dans des domaines comme le génie-conseil, les services de conseillers en gestion, les télécommunications, les services informatiques et l'assurance.

Mais il ne s'agit pas seulement d'ouvrir les marchés de services. Il n'est plus possible de parler d'une libéralisation du commerce des produits sans parler de libéralisation du commerce des services, parce que ce dernier est de plus en plus intégré à la production et au commerce des produits. De nos jours, les sociétés font appel à des réseaux perfectionnés de communications pour coordonner la planification, la production et la distribution des produits. Les logiciels aident à concevoir de nouveaux produits et à actionner les robots qui les produisent. Certaines sociétés recrutent des avocats, des comptables et des ingénieurs, alors que d'autres ont des filiales "captives" qui s'occupent de leurs besoins d'assurance et de financement. En d'autres termes, les services sont à la fois des intrants pour la production d'articles manufacturés (de la conception technique

au traitement des données) et des compléments nécessaires à l'organisation du commerce (du financement et de l'assurance de la transaction à la prestation du service après-vente, particulièrement essentiel pour les gros biens d'équipement).

Les gains d'efficience économique et de compétitivité que devrait permettre l'élimination des obstacles au commerce des produits entre le Canada et les États-Unis s'appliqueront également aux secteurs de service. Afin d'obtenir les mêmes gains économiques pour les services, il fallait axer la négociation sur la nature des règlements qui constituent des obstacles au commerce. Dans certains cas, l'accent a été mis sur le droit d'établissement, lorsque ce droit est économiquement essentiel pour fournir le service, comme dans le cas des agences de voyages. Dans d'autres cas, les négociateurs se sont surtout intéressés à la possibilité pour les étrangers de satisfaire aux normes professionnelles que les pays imposent concernant la prestation du service, comme dans le cas du génie-conseil.

Les nouvelles règles générales adoptées pour le commerce des services représentent un effort audacieux qui pourrait inspirer d'autres travaux sur le plan multilatéral. Toutefois, puisqu'ils faisaient oeuvre de pionniers, les deux gouvernements ont décidé d'agir prudemment. Dès le départ, il était clair que la négociation d'un ensemble de règles applicables à la plupart des secteurs de service constituait un projet ambitieux. En plus d'adopter des principes généraux, les deux gouvernements ont donc établi un programme de travail en vue de l'application de ces principes à un certain nombre de secteurs déterminés, programme qui pourrait servir de base à la négociation éventuelle de mesures plus englobantes. Ce modeste début n'en constitue pas moins une importante amélioration de l'ouverture et de la compétitivité du commerce des services entre les deux pays.

Autorisation de séjour provisoire pour affaires

De nos jours, l'exportation exige plus qu'un bon produit à bon prix. Elle exige également un bon réseau de vente et, plus que tout, un service après-vente fiable. Les règlements d'immigration des États-Unis ont souvent entravé l'accès de Canadiens tentant de se faire admettre aux États-Unis pour travailler avec leurs clients, ou pour fournir un service après-vente. S'ils veulent accroître leurs ventes aux

États-Unis, les Canadiens doivent donc avoir un accès temporaire fiable et facile à leurs clients. L'accord facilitera les séjours temporaires pour affaires. Les Canadiens qui se rendent aux États-Unis pour affaires, y compris ceux qui travaillent dans des industries de service comme le génie-conseil, constateront que les nouvelles règles devant être établies dans l'accord faciliteront leur entrée aux États-Unis et leur permettront d'accroître leurs ventes.

Services financiers

Le traitement des services financiers prévu par l'accord sera équilibré et ouvrira aux banques canadiennes un grand champ d'activité sur le marché américain des valeurs mobilières. Ce traitement tient également compte de l'accès que nos établissements financiers ont déjà au sud de la frontière.

Le gouvernement s'était engagé à éliminer les restrictions qui entravaient les activités des établissements financiers canadiens; c'est pourquoi les banques canadiennes peuvent maintenant s'occuper de valeurs mobilières au Canada. Cette libéralisation des services financiers s'est faite bien plus lentement aux États-Unis. Par conséquent, les banques canadiennes qui y faisaient l'acquisition de maisons de courtage pouvaient mener des activités bancaires ou des activités de courtage, mais pas les deux. L'accord constitue une importante percée dans ce domaine. Dorénavant, les banques canadiennes établies aux États-Unis pourront souscrire à des titres des gouvernements canadiens et en faire le courtage. Ces activités sont actuellement interdites par le *Glass-Steagall Act*, qui régit les rapports entre établissements bancaires et maisons de courtage. Tous les paliers de gouvernement au Canada profiteront de ce changement puisqu'il y aura une plus grande concurrence pour les milliards de dollars de titres auxquels souscrivent chaque année les Américains.

Pour la première fois, les banques canadiennes se verront également garantir le droit de mener des opérations bancaires inter-États. L'industrie de l'assurance, et surtout sa composante qui assure les personnes, a obtenu un accès sûr au marché américain. De plus, les législatures et les organismes de réglementation des États se sont engagés à accorder aux établissements canadiens le même traitement que celui accordé aux établissements financiers américains.

Dans le cadre de son engagement général envers la libéralisation du commerce, le Canada éliminera les obstacles aux activités des établissements financiers étrangers. Cela créera plus de concurrence sur le marché et avantagera véritablement les consommateurs. Au fur et à mesure qu'ils se développeront, ces établissements financiers devront se conformer au régime de propriété qui est appliqué aux établissements financiers sous contrôle canadien.

Investissement

Un bon climat d'investissement sera indispensable pour que les Canadiens tirent pleinement profit d'une réduction des obstacles au commerce des produits et des services. Les négociations commerciales ont donc été axées sur l'établissement d'un cadre de principes mutuellement avantageux et sensibles aux intérêts nationaux des deux pays, afin que les investissements se fassent librement entre le Canada et les États-Unis et que les investisseurs soient traités de façon juste et équitable.

Le chapitre sur l'investissement fournira un cadre global de règles et de principes non discriminatoires régissant les activités d'investissement outre-frontière dans la zone de libre-échange. Les investisseurs auront un accès sûr et élargi aux possibilités d'investissement dans toutes les régions du Canada et des États-Unis. Dans tous les secteurs, les investisseurs jouiront toujours du même traitement au Canada et aux États-Unis.

Les dispositions sur l'investissement auront un caractère prospectif. Il se peut que les mesures discriminatoires en vigueur actuellement dans les deux pays restent inchangées. Mais en vertu des nouvelles lois et pratiques qui seront adoptées, les investisseurs canadiens aux États-Unis et les investisseurs américains au Canada recevront le même traitement que celui que chaque pays accorde à ses propres investisseurs.

Le gouvernement a insisté pour maintenir le droit qu'a le Canada d'examiner les acquisitions importantes effectuées par des investisseurs américains. Par conséquent, aux termes de l'accord, le seuil d'examen des acquisitions directes sera relevé en quatre étapes jusqu'à 150 millions de dollars d'ici 1992. À ce moment-là, environ

les deux tiers du total de l'actif sous contrôle canadien seront toujours sujets à l'examen. Dans le cas des acquisitions indirectes, c'est-à-dire du transfert du contrôle d'une entreprise sous contrôle étranger à une autre, les seuils d'examen seront progressivement éliminés durant la même période.

Les deux pays ont également convenu d'interdire les prescriptions de résultats liées à l'investissement (comme les prescriptions relatives à la teneur locale et au remplacement des importations), qui biaisent sérieusement les échanges commerciaux bilatéraux. Toutefois, l'accord n'empêchera pas de négocier avec les investisseurs des prescriptions touchant l'exclusivité de production, la recherche et le développement ainsi que le transfert de technologie.

La libre circulation des investissements de part et d'autre de la frontière permettra la création de nouveaux emplois et enrichira nos deux pays. Cette libre circulation donnera donc au Canada les moyens d'offrir les prestations sociales et les avantages économiques dont sa population a besoin, et elle lui permettra de défendre ses intérêts nationaux dans un monde où les économies sont toujours plus interdépendantes. Le bon climat d'investissement qui sera créé au Canada grâce aux dispositions sur l'investissement ainsi que par l'exécution de l'ensemble de l'accord garantira un ajustement et une croissance économique efficaces, en fonction des besoins des personnes, des régions et des secteurs.

Une bonne entente pour tout le Canada

Chaque région et la plupart des industries du Canada profitera de cette entente. Comme l'a déclaré le Premier ministre en lançant l'initiative, le but était de stimuler le développement économique équilibré de toutes les régions du pays. Pour les producteurs, l'accord ouvrira les portes d'un vaste marché de consommateurs prêts à accueillir les produits et services canadiens. Pour les travailleurs, il signifiera non seulement de meilleurs emplois, mais des emplois prometteurs, au moment où les produits canadiens continuent d'accroître leur part du marché américain. Chaque secteur pourra maintenant bénéficier du genre de succès qu'un accord de libre-échange a donné à l'industrie automobile.

La création du mécanisme binational de règlement des différends garantit que l'industrie canadienne sera traitée équitablement dans la législation américaine touchant les recours commerciaux. Elle peut maintenant s'adresser à une instance supérieure où le Canada est représenté. Grâce à l'élimination des droits de douane, les Canadiens auront un accès élargi au marché américain; en pratique, l'élimination et la simplification des mesures douanières rendront cet accès encore plus facile.

Nous traversons une période de changement économique constant. L'ajustement est un processus permanent qui entraîne inévitablement certaines dislocations. C'est pourquoi l'accord sera appliqué sur une période de dix ans, de sorte que nos travailleurs et nos entreprises puissent se préparer à profiter de ce nouvel environnement économique. D'autre part, le gouvernement prendra les mesures nécessaires pour faciliter la transition.

L'accord favorisera la croissance. Il entraînera un accroissement significatif du nombre d'emplois au Canada; selon le Conseil économique du Canada, jusqu'à 350 000 nouveaux emplois seront créés d'ici 1995.

Les régions

Dans l'Ouest, le problème en est un de diversification. L'accord se fonde sur le travail déjà entrepris avec la création de l'Agence de diversification de l'économie de l'Ouest.

Les produits forestiers de la Colombie-Britannique, qui comptent pour 45 % des exportations de cette province, auront maintenant un accès plus sûr aux États-Unis. On verra graduellement disparaître les pénalités que les États-Unis ont imposées sur les bardeaux. Les restrictions actuellement appliquées aux exportations de billes seront maintenues pour que la transformation des produits forestiers continue à se faire au Canada. Les producteurs de fruits et légumes frais de la Colombie-Britannique peuvent être assurés qu'ils continueront à être protégés dans un avenir prévisible contre des prix trop bas aux États-Unis.

L'industrie pétrolière et gazière de l'Alberta constatera bientôt qu'elle a libre accès au marché américain. Ses futurs bénéfices ne

seront limités que par l'imagination et le talent de ceux qui travaillent dans le secteur énergétique. Le Canada est un leader mondial dans l'exploration et l'exploitation des ressources énergétiques; il a maintenant trouvé un marché à la taille de son savoir-faire. La taxe discriminatoire sur le pétrole importé sera éliminée et le Canada sera exempté de toute nouvelle mesure du genre. Les éleveurs de bétail pourront exporter librement du boeuf et du veau aux États-Unis sans craindre l'imposition de contingents en vertu de la loi américaine sur l'importation de la viande. Comme l'industrie pétrochimique exporte 75 % de sa production aux États-Unis, l'élimination des droits de douane et des barrières non tarifaires garantira son avenir.

L'industrie de l'uranium de la Saskatchewan profitera de l'élimination des restrictions concernant l'enrichissement de l'uranium. L'accord marque aussi le premier ralentissement tangible de la course aux subventions agricoles dans le monde. En acceptant l'élimination éventuelle des subventions perturbatrices et onéreuses qui touchent le commerce bilatéral, le Canada et les États-Unis font oeuvre de pionniers. Pour les producteurs de potasse, les mécanismes de règlement des différends établis par l'accord garantiront que les mesures seront appliquées selon les règles.

En plus d'espérer l'ouverture du marché américain à l'industrie manufacturière, les Manitobains comptent sur les emplois et les dollars d'exportation que Limestone II créera au moment de sa mise en exploitation, à la fin de la décennie. L'accès au marché américain de l'électricité est maintenant mieux assuré. Ayant l'économie la plus diversifiée des provinces de l'Ouest et dirigeant plus de la moitié de ses exportations vers les États-Unis, le Manitoba, surtout son secteur manufacturier, y trouvera de nouveaux débouchés. On ne permettra plus que les normes sanitaires et techniques viennent entraver les exportations agricoles.

Aucune région du Canada n'a plus à gagner de l'accord que l'Ontario. L'économie de cette province s'est largement construite sur son commerce avec les États-Unis, qui représente aujourd'hui plus de 90 % de ses exportations. Plus des deux tiers de ces exportations relevant du secteur de l'automobile, le gouvernement s'était donné deux objectifs dans les négociations : préserver les avantages du Pacte de l'automobile et élargir les possibilités de croissance de cette

industrie. Ces objectifs ont été réalisés. Compte tenu de l'importance de l'industrie automobile pour les deux pays, un comité sélect sera établi et chargé de recommander des mesures de politique officielle et des initiatives privées visant à améliorer la compétitivité. L'élimination progressive des droits de douane au cours des dix prochaines années permettra d'effectuer plus d'activités de transformation en Ontario. Les agriculteurs de l'Ontario, dont la production dépasse celle de toutes les autres provinces, bénéficieront d'un accès plus sûr au marché américain; d'autre part, les intérêts des producteurs de produits laitiers, de produits avicoles ainsi que de fruits et légumes frais ont été sauvegardés. Les industries de service, qui emploient 70 % de la population active du Canada et qui sont concentrées en Ontario, bénéficieront grandement d'un meilleur accès au marché américain pour leurs services et leur personnel. Les exportations ontariennes d'électricité seront mieux protégées. De nouveaux débouchés s'ouvriront pour l'industrie des services financiers.

Les Québécois ont grandement intérêt à ce que soit démantelé le protectionnisme et à obtenir un meilleur accès au marché américain. L'électricité produite dans les installations hydro-électriques aménagées de la baie de James jusqu'au fleuve Saint-Laurent jouit maintenant d'un accès sûr au marché américain. Les deux tiers des exportations québécoises de pâtes et papiers vont aux États-Unis. L'élimination des droits applicables à ces produits améliorera les débouchés commerciaux. Les négociations ont sauvegardé les intérêts spéciaux de certains secteurs agricoles sensibles comme l'horticulture, la gestion des approvisionnements et l'industrie brassicole. Les éleveurs de porcins et de bovins ont de nouvelles possibilités d'exportation, comme les conditionneurs d'aliments. Les sociétés montréalaises de génie et de conseil qui se sont taillé une réputation mondiale profiteront du nouveau code régissant le commerce des services ainsi que du meilleur accès réservé aux personnes qui voyagent par affaires.

Les provinces de l'Atlantique ont toujours connu un problème de développement. La création par le gouvernement de l'Agence pour les perspectives de l'Atlantique était un premier jalon vers une croissance nouvelle. Le gouvernement conserve la prérogative de poursuivre ces initiatives de développement régional. Par leur accès

plus sûr et plus large au plus grand marché du monde, les Canadiens des provinces atlantiques pourront réaliser ce potentiel.

Les produits forestiers du Nouveau-Brunswick auront un accès plus sûr au marché américain. À l'avenir, l'application des lois américaines sera assujettie à un groupe binational spécial qui verra à ce que la loi soit équitablement appliquée.

L'expansion des échanges de la Nouvelle-Écosse, qui a toujours commercé avec les Amériques, sera synonyme de création d'emplois et de développement. Un mécanisme de règlement des différends juste et équitable contribuera à mieux protéger les exportations traditionnelles comme le poisson et le bois d'oeuvre, ainsi que les exportations de produits manufacturés comme les pneus, qui ont toutes été touchées par des recours commerciaux américains. L'ensemble de règles novatrices que prévoit l'accord pour un grand nombre de secteurs de service créera de nouveaux débouchés pour les Néo-Écossais qui travaillent dans les secteurs de l'assurance, de l'informatique et du bâtiment.

Les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard ont été durement touchés par le harcèlement américain dirigé contre leurs exportations. Les procédures de règlement des différends esquissées dans l'accord permettront plus d'équité et refréneront l'application unilatérale de mesures commerciales déloyales. L'élimination des droits de douane encouragera les producteurs à exporter leurs pommes de terre dans des emballages spéciaux et à exporter d'autres produits spécialisés pour la restauration et la préparation d'aliments-minute. Les fabricants de matériel de conditionnement du poisson et de montures de lunettes verront également de nouveaux débouchés s'ouvrir au fur et à mesure de l'élimination des droits de douane.

La richesse océanique de Terre-Neuve augmentera en raison du pétrole et du gaz provenant des énormes ressources découvertes dans les eaux côtières de la province. Les stimulants à l'investissement contenus dans l'accord créeront un climat propice à l'exploration et à l'exploitation. L'abolition de tous les obstacles au commerce énergétique donnera aux Terre-Neuviens un accès sûr au marché américain. La raffinerie de pétrole de Come-by-Chance aura le libre

accès dont elle a besoin pour garantir sa viabilité. L'élimination des droits frappant les papiers spéciaux et les minéraux transformés générera d'autres possibilités de croissance. Tout aussi importantes sont les possibilités de croissance que l'accord donnera aux pêcheurs terre-neuviens. Les garanties de libre accès au marché américain encourageront l'investissement et la création d'emplois plus permanents dans la surtransformation des abondantes ressources de poisson, de bois d'oeuvre et de minerai de fer. Les dispositions de l'accord sur les recours commerciaux limiteront les mesures de harcèlement dirigées contre l'industrie de la pêche à la suite de demandes américaines visant l'imposition de droits compensateurs.

Conclusions

Dès le départ, le gouvernement s'était donné une règle cardinale: ce serait une bonne entente ou il n'y aurait pas d'entente. L'entente intervenue le 3 octobre est une bonne entente pour le Canada et une bonne entente pour tous les Canadiens. C'est aussi une entente équitable qui avantage notre partenaire, les États-Unis d'Amérique. C'est seulement quand les deux partenaires prospèrent qu'un accord peut résister à l'épreuve du temps. Le gouvernement est confiant que ce nouvel accord résistera au temps.

Les deux gouvernements ont également fait la preuve de leur leadership face à leurs autres partenaires commerciaux. Cette initiative montre ce qui peut être accompli quand deux pays sont déterminés à démanteler le protectionnisme, à libéraliser les échanges et à créer une nouvelle prospérité.

Cet accord élargira notre accès au marché le plus vaste, le plus riche et le plus dynamique au monde. Il stimulera un accroissement de la productivité, de la recherche et du développement, un renforcement sensible de notre compétitivité et une amélioration de la qualité des produits. Il en résultera des emplois durables et une prospérité soutenue.

Le Canada et les États-Unis aborderont dans le même esprit les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round actuellement menées à Genève. L'accord constituera un important exemple pour ces négociations où le Canada, les États-Unis et les

quatre-vingt-treize autres membres du GATT s'efforcent de réduire les obstacles au commerce international et de lancer une nouvelle phase de libéralisation des marchés mondiaux.

L'entente du 3 octobre 1987 constitue une étape majeure dans la mise en application d'un accord qui sera équitable et avantageux pour toutes les régions du Canada. Comme le déclarait le Premier ministre à la Chambre des communes le 5 octobre :

" Nous poursuivons notre destinée tout en faisant confiance à notre avenir, à notre pays et, avant tout, aux jeunes Canadiens. Nous avons tracé un programme destiné à rendre le Canada plus vigoureux, plus uni et plus prospère. Il ne s'agit pas là d'une voie, elle ne l'a jamais été et ne le sera jamais, réservée aux timorés, mais notre pays n'a pas été édifié par des faibles. C'est une voie réservée aux audacieux, aux novateurs et aux bâtisseurs d'empires auxquels on demande maintenant de prendre une décision énergique au nom d'un Canada fort, uni et prospère.

Avec ceux qui veulent suivre cette voie, nous partagerons l'intrépidité que manifestaient nos pionniers et nous espérons qu'on dira de nous tous, comme on l'a dit d'eux, que nous aurons fait notre apport pour améliorer la qualité de vie au Canada, notre pays bien-aimé."

NOTES