

doc
CA1
EA
91N51
FRE

DOCS
CA1 EA 91N51 FRE
Negociation de l'Accord de
libre-echange nord-americaïn :
rapport d'etape. --
32636796

NON - CIRCULATING /
CONSULTER SUR PLACE

MAR 15 2004

Return to Departmental ...
Retourner à la Bibliothèque ...

Négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain

Rapport d'étape

Le 5 février 1991, le premier ministre du Canada et les présidents des États-Unis et du Mexique ont fait connaître leur intention de conclure un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Les trois dirigeants ont chargé leurs ministres du Commerce respectifs de négocier une entente détaillée de libéralisation des échanges. Le Canada aborde ces négociations en se fondant sur l'Accord de libre-échange (ALE) canado-américain en vigueur depuis deux ans et demi. Ses positions seront étroitement coordonnées avec celles adoptées dans les négociations commerciales multilatérales (NCM) de l'Uruguay Round, toujours inachevées. Dans un certain nombre de domaines, comme les subventions, les droits compensateurs, et la propriété intellectuelle, le Canada estime qu'actuellement, le meilleur espoir de progrès réside dans une issue positive de l'Uruguay Round.

Les objectifs généraux du Canada dans les négociations relatives à l'ALENA sont les suivants :

- a) obtenir le libre-accès au marché mexicain pour les biens et services canadiens, tout en élaborant des mesures d'élimination progressive des tarifs douaniers et des mécanismes de sauvegarde tenant compte des intérêts canadiens face aux importations;
- b) obtenir un meilleur accès au marché américain dans des secteurs comme les services financiers et les marchés publics;
- c) obtenir de meilleures conditions pour les alliances stratégiques que les entreprises canadiennes peuvent conclure en Amérique du Nord pour mieux concurrencer les pays riverains du Pacifique et la Communauté européenne, ainsi que d'autres régions du monde;
- d) s'assurer que le Canada reste un marché intéressant pour les investisseurs étrangers et canadiens; et
- e) mettre en place un mécanisme de règlement des différends équitable et rapide.

La procédure de négociations accélérée

En raison de dispositions particulières de leur constitution, les États-Unis devaient se plier à une procédure législative spéciale avant que les négociations puissent commencer. En mars de cette année, le président Bush a demandé une prorogation de deux années de la loi de mise en oeuvre de la procédure de négociations accélérée (pour une explication détaillée, voir annexes), afin de faciliter la tâche des négociateurs américains dans les NCM et dans les négociations relatives à l'ALENA avec le Mexique et le Canada. Le 14 mai 1991, le Comité des finances du Sénat et le House Ways and Means Committee de la Chambre des représentants ont tous deux recommandé au Sénat et à la Chambre de rejeter les résolutions visant à refuser la prorogation demandée. La Chambre des représentants a approuvé cette recommandation le 23 mai 1991, par 231 voix contre 192. L'approbation du Sénat a suivi le 24 mai, par 59 voix contre 36.

Lancement ministériel

Le gouvernement américain ayant obtenu la prorogation nécessaire de la procédure accélérée, les ministres des trois pays se sont concentrés sur le lancement effectif des négociations. Le ministre du Commerce et du Développement industriel, M. Jaime Serra Puche, et la représentante des États-Unis pour les questions commerciales, M^{me} Carla Hills, ont accepté l'invitation du ministre du Commerce extérieur, M. Michael Wilson, qui proposait d'organiser la rencontre ministérielle inaugurale à Toronto (Ontario), le 12 juin 1991.

La réunion de Toronto a permis aux trois ministres de discuter en détail de nombre des questions de procédure et de fond qui devaient être réglées pour garantir un lancement véritable des pourparlers. Ils se sont entendus sur un calendrier général de négociation et ont fait remarquer qu'ils recherchaient avant tout un accord détaillé, d'une grande portée, dont les signataires retireraient des avantages réels. Les négociations, ont-ils souligné, dureraient aussi longtemps qu'il le faudrait pour parvenir à un résultat équilibré et mutuellement satisfaisant. À cette fin, il leur est apparu indispensable de placer les négociations sous «surveillance» politique étroite et continue. En conséquence, ils communiqueront fréquemment par téléphone et se rencontreront aussi souvent que nécessaire.

S'agissant de l'organisation des négociations, les ministres ont décidé de créer six grands groupes de négociation, chargés respectivement des questions suivantes : accès aux marchés, règles commerciales, services, investissements, propriété intellectuelle, et règlement des différends. En outre, des sous-groupes, qui travailleront avec un mandat précis sous l'égide de ces grands groupes, donneront aux trois pays la possibilité

d'examiner en profondeur des dossiers particuliers. Voici une liste des groupes et sous-groupes.

Groupes de négociation

- I Accès aux marchés
 - a) obstacles tarifaires et non tarifaires
 - b) règles d'origine
 - c) marchés publics
 - d) agriculture
 - e) automobiles
 - f) autres secteurs industriels (énergie, textiles et vêtements, etc.)

- II Règles commerciales
 - a) sauvegardes
 - b) subventions et recours commerciaux
 - c) normes (sanitaires et phytosanitaires, hygiène alimentaire, normes relatives aux produits industriels, etc.)

- III Services
 - a) principes
 - b) services financiers
 - c) assurances
 - d) transports terrestres
 - e) télécommunications
 - f) autres services

- IV Investissement

- V Propriété intellectuelle

- VI Règlement des différends

Les ministres ont également décidé d'accepter l'offre des États-Unis, qui proposaient d'organiser la réunion suivante du 18 au 20 août 1991, à Seattle (Washington). Ils ont établi un programme pour guider les travaux de leurs délégations jusqu'à cette deuxième réunion. Entre-temps, les négociateurs en chef se sont retrouvés deux fois (les 8 et 9 juillet, à Washington, et les 6 et 7 août, à Mexico), pour faire le point des négociations et formuler des conseils à l'intention de leurs ministres respectifs. La prochaine réunion de ces derniers aura lieu aux dates suivantes : 26 au 28 octobre 1991, à Zacatecas (Mexique).

Pour l'instant, la plupart des groupes de négociation se sont réunis trois fois, voire quatre pour certains. Ces réunions ont lieu dans chacun des trois pays à tour de rôle, suivant un ordre de rotation établi d'un commun accord par chaque groupe. Il incombe au pays hôte de préparer l'ordre du jour de la réunion et de distribuer toute documentation pertinente.

Cet été, on a beaucoup progressé dans les négociations détaillées. Lors des rencontres préliminaires, les groupes de travail se sont efforcés d'établir les règles de base qui les guideraient dans leurs travaux pendant les négociations à proprement parler. Ainsi, ils ont défini les mécanismes relatifs à l'échange d'informations, qu'elles soient d'ordre statistique ou réglementaire, ainsi que les paramètres des négociations. Dans des pourparlers aussi complexes que ceux-ci, on prend soin de garantir un degré de consultation élevé entre les groupes de travail, de façon à bien délimiter leurs sphères de compétence. Par cette coordination, on s'assure également que les questions qui pourraient relever de deux groupes ou plus à la fois sont correctement traitées.

Les travaux sur les obstacles tarifaires et non tarifaires, qui sont au coeur de toute entente commerciale, ont bien avancé. Les délégations sont convenues d'échanger d'ici au 18 septembre des propositions initiales sur la réduction des droits de douane et des listes de demandes concernant les obstacles non tarifaires, l'élimination progressive des droits se faisant, selon le cas, immédiatement, à moyen terme ou à long terme (la durée des étapes de l'élimination reste à préciser). Les négociateurs ont aussi commencé un examen chapitre par chapitre des règles d'origine figurant dans l'ALE canado-américain afin de voir si des changements s'imposent pour satisfaire aux conditions particulières d'un accord trilatéral. Si l'on veut garantir que l'ALENA profitera avant tout à ses signataires, il est essentiel que les règles d'origine soient précises.

Les trois parties s'efforceront de libéraliser considérablement le régime appliqué à leurs marchés publics respectifs en se fondant, pour toute amélioration, sur l'Accord du GATT relatif aux marchés publics et sur les engagements pris par le Canada et les États-Unis dans le cadre de leur ALE. Pour ce qui est de l'agriculture, les pourparlers s'avèrent fructueux en ce qui concerne les règles d'origine et la définition d'un processus équilibré de réduction des droits de douane. De plus, les parties sont d'accord pour examiner la question des subventions (notamment des subventions à l'exportation), celle des mesures sanitaires et phytosanitaires, des mesures non tarifaires, ainsi qu'une clause de sauvegarde spéciale en matière agricole.

Pendant la phase initiale des négociations, le Mexique a insisté pour que la réforme du régime antidumping des États-Unis et la création d'un mécanisme de règlement des différends visant à la fois les problèmes posés par les subventions et droits compensateurs et les mesures antidumping soient un objectif premier de l'ALENA. Les États-Unis ont répondu qu'il était important que ces questions soient

d'abord traitées dans le cadre des NCM. Le Canada a fait savoir qu'il souhaite la réforme du système des recours commerciaux des États-Unis qui, selon lui, se fera très probablement à l'occasion des NCM. Quant aux sauvegardes, un programme de travail utile a bien commencé, et les négociateurs se concentrent sur la prévisibilité et la transparence des mesures de sauvegarde et des organismes chargés de les appliquer dans les trois pays.

Les négociateurs chargés du dossier de la propriété intellectuelle et de celui de l'investissement terminent la première étape nécessaire de l'échange d'informations relatives aux lois et règlements en vigueur dans chacun des trois pays. La voie tracée par les NCM demeurera déterminante pour ce qui est du premier dossier. Il est entendu que le groupe de l'investissement couvrira la plupart des questions se rapportant au sujet (y compris celles liées à l'énergie et aux services, exception faite des services financiers).

S'agissant des services financiers, il est convenu d'examiner conjointement les questions afférentes aux règles générales et aux obstacles particuliers aux marchés. Les groupes de négociation ont procédé à une identification préliminaire des obstacles. Par ailleurs, les travaux sur les principes (par ex. : la non-discrimination) sont en cours. Dans les autres groupes travaillant sur les services, les premières discussions relatives aux principes sont achevées et on a commencé à définir les obstacles. Un premier échange de listes d'obstacles doit avoir lieu d'ici au 18 septembre.

Quant au mécanisme de règlement des différends, les travaux, qui ont commencé, comprennent l'examen du fonctionnement de tels mécanismes dans divers accords commerciaux.

Dans la prochaine étape des négociations, on préparera des textes dont l'échange se fera sans doute d'ici à la fin du mois d'octobre. Ce seront des documents tout à fait préliminaires, mais ils devraient aider à focaliser et à coordonner les pourparlers dans chacun des groupes de négociation.

Côté canadien, les chefs des différents groupes de travail sont également en consultation avec les gouvernements provinciaux, le milieu des affaires, des chercheurs et le grand public. Les activités des groupes de travail ont pour cadre le mécanisme déjà bien rodé de consultation entre le gouvernement fédéral et les provinces sur les politiques en matière de commerce extérieur qui, mis sur pied pendant les négociations relatives à l'ALE entre le Canada et les États-Unis, a été maintenu pendant les NCM. Les consultations avec des représentants du milieu des affaires et des syndicats se feront essentiellement par le biais du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et au sein des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). Des groupes de travail individuels sont également en relation étroite avec d'autres

associations professionnelles, syndicales, et de défense des consommateurs, afin que les consultations relatives aux négociations de l'ALENA soient le plus ample possible. Les négociateurs canadiens sollicitent la participation du secteur privé aux négociations.¹

¹ La correspondance devrait être adressée à :
M. John M. Weekes
Négociateur en chef
Bureau des négociations de l'Accord de libre-
échange nord-américain (OTTN)
Ministère des Affaires extérieures et du Commerce
extérieur
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Sommaire des annexes

Documentation

1. Explication de la procédure accélérée prorogée par le Congrès américain relativement au pouvoir de négociation.
2. Chronologie de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)
3. L'Accord de libre-échange nord-américain : sélection bibliographique

Déclarations et discours

1. Notes pour une allocution de l'honorable Michael H. Wilson, Ministre du Commerce extérieur et Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, à la conférence *Financial Post* sur le libre-échange nord-américain, Montréal (Québec), le 25 avril 1991.
2. Communiqué : «Le ministre du Commerce extérieur, M. Michael H. Wilson, annonce la nomination du négociateur en chef pour les discussions trilatérales», Ottawa (Ontario), 26 avril 1991.
3. Allocution prononcée par M. John M. Weekes, négociateur en chef du Canada, Accord de libre-échange nord-américain, devant le Council of the Americas et l'Association des manufacturiers canadiens, Toronto (Ontario), le 3 juin 1991.
4. Communiqué : «Le ministre Wilson demande des suggestions pour la réduction des obstacles au commerce», Ottawa (Ontario), 30 juillet 1991.

La procédure de négociations accélérée

Afin de pouvoir engager des négociations sur un Accord de libre-échange nord-américain, la Maison-Blanche devait d'abord obtenir du Congrès américain (soit la Chambre des représentants plus le Sénat) l'autorisation d'utiliser la procédure accélérée.

Aux termes de la constitution des États-Unis, le gouvernement américain a trois possibilités pour négocier des accords internationaux de nature commerciale. Premièrement, en vertu du pouvoir général visant la conclusion de traités, le président est habilité à négocier et à signer tout traité, pratiquement sans limite quant au sujet visé. Toutefois, ces traités ne peuvent être ratifiés qu'avec l'assentiment des deux tiers du Sénat. Deuxièmement, en vertu des prérogatives présidentielles en matière d'affaires étrangères, le président est en droit de négocier et de conclure des «accords en forme simplifiée» sur des sujets qui, en vertu de la constitution, sont de sa compétence. Troisièmement, avec l'autorisation et l'approbation du Congrès, le président peut conclure une entente internationale dans tout domaine relevant de la compétence du Congrès et du président.

En matière commerciale, la constitution confère au Congrès le pouvoir de réglementer les échanges entre États de la fédération et avec d'autres pays et tout «accord en forme simplifié du Congrès» doit être intégré au droit américain par voie législative. Donc, l'autorité du président et celle du Congrès sont parallèles; le choix de la procédure à suivre, qui est politique, incombe d'abord au président.

En pratique

Le pouvoir de négociation d'un accord commercial du président des États-Unis est inscrit dans la *Trade and Competitiveness Act* de 1988. Plus précisément, l'article 1102 de la Loi habilite le président à négocier aux conditions suivantes. En vertu de la loi actuelle, le président a autorité pour négocier en général jusqu'au 1^{er} juin 1993. Il peut conclure un accord bilatéral à condition :

- 1) qu'un pays étranger en demande la négociation aux États-Unis;
- 2) de prévenir par écrit le Comité des finances du Sénat et le Ways and means Committee de la Chambre des représentants; et
- 3) d'entreprendre des consultations avec les deux comités susmentionnés ainsi qu'avec tout autre qui puisse avoir compétence.

L'avis écrit pertinent du président doit être déposé 60 jours de séance législative avant l'ouverture des négociations en vue d'un accord et 90 jours de séance avant la conclusion de l'accord.

Une fois l'accord conclu, le président doit soumettre au Congrès les documents suivants :

- 1) le texte légal de l'accord;
- 2) un avant-projet de loi de mise en oeuvre; et
- 3) une description des mesures gouvernementales les mesures nécessaires à la mise en oeuvre de l'accord.
- 4) un énoncé des raisons pour lesquelles il pense que l'accord sert les intérêts du commerce américain.

Le projet de loi de mise en oeuvre devient loi au terme de la procédure législative appropriée. Pour cela, les comités concernés du Congrès ont 45 jours pour présenter un rapport sur le projet de loi; après quoi, les deux chambres ont 15 jours pour se prononcer. Aux termes de la procédure accélérée, aucune modification n'est permise et une majorité simple suffit pour que le texte soit adopté.

Le 1^{er} mars 1991, le président a demandé au Congrès de proroger la procédure accélérée en vertu de la Loi de 1988. Aucune des deux chambres du Congrès n'a adopté de résolution refusant la prorogation avant le 1^{er} juin. En conséquence, la procédure accélérée est prorogée de deux années, soit jusqu'au 1^{er} juin 1993, parallèlement au pouvoir général de négociation du président.

CHRONOLOGIE**1990**

16 - 19 mars

Pendant une visite officielle au Mexique, le Premier ministre Brian Mulroney signe dix accords de coopération avec le Mexique :

- un Mémoire d'entente relatif au cadre des consultations sur le commerce et l'investissement
- un Protocole d'entente relatif à la coopération dans la lutte contre le trafic des stupéfiants et la toxicomanie
- un Traité d'assistance juridique mutuelle en matière criminelle
- un Traité d'extradition
- un Accord sur l'assistance et la collaboration mutuelles entre les administrations douanières
- un Protocole d'entente sur la coopération forestière
- un Accord sur le tourisme
- un Accord de coopération dans le domaine de l'environnement
- un Accord de coopération dans les secteurs de l'agriculture et de l'élevage
- une Convention sur l'échange de renseignements en matière fiscale

Été

Le gouvernement canadien procède à des études et à des consultations préliminaires avec les provinces et des représentants des milieux des affaires et des syndicats.

Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur de la Chambre des communes tient des audiences publiques sur l'accord de libre-échange nord-américain (ALENA) proposé.

24 septembre

Le premier ministre Brian Mulroney avise officiellement les présidents Carlos Salinas de Gortari et George Bush que le Canada est disposé à négocier un ALENA avec le Mexique et les États-Unis.

Septembre à janvier 1991

Pendant la période de consultations précédant le début des négociations, neuf groupes de travail sont constitués pour traiter les points suivants :

-
- les règles d'origine
 - les droits de douane
 - les automobiles
 - les produits pétrochimiques
 - les obstacles techniques au commerce
 - les assurances
 - les services financiers
 - les transports
 - l'agriculture

14 - 18 décembre Washington, D.C. - réunion des ministres

1991

21 janvier Acapulco (Mexique) - réunion des ministres

5 février Le premier ministre Brian Mulroney, le président Carlos Salinas Gortari et le président George Bush annoncent leur décision de négocier un accord de libre-échange nord-américain (ALENA) qui :

- fera disparaître progressivement les obstacles à la circulation des biens, des services et des investissements;
- garantira la protection de droits de propriété intellectuelle; et
- mettra en place un mécanisme équitable et rapide de règlement des différends.

7 - 10 avril Pendant une visite officielle du président Carlos Salinas de Gortari au Canada, quatre accords de coopération sont signés :

- un Accord entre le Canada et le Mexique sur la double imposition - premier accord du genre que le Mexique signe avec un pays étranger;
- un Accord sur les coproductions dans les domaines du film et de la télévision, dont l'objectif est d'élargir les possibilités de financement et de production cinématographique et télévisée des deux pays;
- un Protocole d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations et Petroleos Mexicanos sur une ligne de crédit de 500 millions de dollars

-
- américains devant servir à faciliter la vente de biens et services canadiens aux PEMEX; et
 - un Protocole d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations et le Secrétariat des Finances.
- 23 mai Washington, D.C. - La Chambre des représentants approuve, par 231 voix contre 192, la prorogation de la procédure de négociations accélérée en vertu de laquelle le président des États-Unis soumet les accords commerciaux au Congrès.
- Les Représentants adoptent aussi, par 329 voix contre 85, une résolution sur «le sentiment de la Chambre», qui enjoint au gouvernement des États-Unis de se conformer à plusieurs recommandations, notamment en ce qui concerne des consultations étendues avec le Congrès et le secteur privé, l'élaboration d'un programme conjoint en matière d'environnement, et une coopération avec les syndicats. Cette résolution était présentée par MM. Richard Gephardt (D-Mo) et Dan Rostenkowski (D-Ill.)
- 24 mai Washington D.C. - Par 59 voix contre 36, le Sénat autorise le gouvernement des États-Unis à proroger de deux ans, à compter du 1^{er} juin 1991, la loi de mise en oeuvre de la procédure de négociations accélérée.
- 12 juin Toronto (Ontario) - Réunion des ministres pour lancer les négociations relatives à l'ALENA.
- 8 - 9 juillet Washington, D.C. - Réunion des négociateurs en chef.
- 6 - 7 août Mexico - Réunion des négociateurs en chef.
- 18 - 20 août Seattle (Washington) - Réunion trilatérale des ministres.

**Sélection bibliographique d'études
en rapport avec les négociations commerciales trilatérales**

Études indépendantes

Banque royale du Canada, **Mexico-U.S. Free Trade Talks: Why Canada Should Get Involved**, *Econoscope*, numéro spécial, septembre 1990.

Grant, Michael, **Canada's Business Links with Mexico's Maquiladora Industry**, Conference Board du Canada, Groupe des études internationales et du développement des services, février 1991.

Globerman, Steven. ed. **Continental Accord: North American Economic Integration**, Fraser Institute.

Harris, Richard, **Procès-verbaux du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères**, mardi 8 mai 1990.

Hart, Michael, **A North American Free Trade Agreement: The Strategic Implications for Canada**, Centre de droit et politique commerciale, Institut de recherches politiques, 1990.

Hill, Roderick et Wonnacott, Ronald J., **Free Trade with Mexico: What Form Should it Take?**, Institut C.D. Howe, *Commentary* n° 28, mars 1991.

Lipsey, Richard G., **Canada at the Mexico-U.S. Free Trade Dance: Wallflower or Partner**, Institut C.D. Howe, août 1990.

Morici, Peter (sous la dir. de), **Making Free Trade Work: The Canada-U.S. Agreement**, Council on Foreign Relations, 1990.

Thibault, J.L., **Notes for a Presentation to the Senado Mexicano Public Hearings on Trade**, Monterrey (Mexique), 13 mai 1990, Association des manufacturiers canadiens, mai 1990.

Wonnacott, Ronald J., **Canada and the U.S.- Mexico Free Trade Negotiations**, Institut C.D. Howe, *Commentary* n° 21, septembre 1990.

Wonnacott, Ronald J., **U.S. Hub-and-Spoke Bilaterals and Multilateral Trading System**, Institut C.D. Howe, *Commentary* n° 21, octobre 1990.

Wonnacott, Ronald J., **The Canadian-U.S. Experience in Auto Trade since 1965: Its Relevance for Free Trade Negotiations with Mexico**, Institut C.D. Howe, *Commentary* n° 24, décembre 1990.

Wonnacott, Ronald J., **The Economics of Overlapping Free Trade Areas and the Mexican Challenge**, Canadian-American Committee, juillet 1991

Études du gouvernement fédéral

Canada, ministère de l'Agriculture, **Discussion Paper: Mexico-U.S.-Canada: Free Trade Negotiations**, septembre 1990.

Canada, ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur, **North American Free Trade: Securing Canada's growth Through Trade**, février 1991.

Canada, ministère des Finances, **Canada and a Mexico-U.S. Trade Agreement: Background Paper**, juillet 1990.

Canada, ministère des Forêts, **A North American Free Trade Agreement: Background and Implications for Canada's Forestry Sector**, Working Paper, février 1991.

Canada, ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, **Canada-U.S.-Mexico Free Trade Negotiations: Preliminary Sector Impact Analysis**, septembre 1990.

Canada, Investissement Canada, **Canada-U.S.-Mexico Free Trade Negotiations: The Rationale and the Investment Dimension**, septembre 1990.

Canada, ministère du Travail Department of Labour, **Comparison of Labour Legislation of General Application in Canada, the United States and Mexico**, mars 1991.

CANADIAN NEGOTIATING GROUP LEADERS

- | | | |
|------|-----------------------------|--|
| I. | MARKET ACCESS | Kevin Gore/Sandy Moroz |
| | a) Tariffs/NTB's | Patricia Close |
| | b) Rules of Origin | Sandy Moroz |
| | c) Government Procurement | Victor Lonmo |
| | d) Agriculture | Mike Gifford/Phil Stone |
| | e) Autos | Slawek Skorupinski |
| | f) Other Industrial Sectors | |
| | i) Textiles | Jean Saint-Jacques |
| | ii) Energy | Mike Cleland |
| II. | TRADE RULES | Doug Waddell |
| | a) Safeguards | Keith Christie |
| | b) Subsidies/Trade Remedies | Terry Collins-William/
David Iwaasa |
| | c) Standards | |
| | i) Industrial | Paul Lau |
| | ii) Food Safety | Randy Benoit |
| III. | SERVICES | Meriel Bradford/Pierre Sauvé |
| | a) Principles | Meriel Bradford/Pierre Sauvé |
| | b) Financial | Frank Swedlove |
| | c) Insurance | Frank Swedlove |
| | d) Land Transportation | Jack Campbell |
| | e) Telecommunications | Robert Tritt |
| | f) Other Services | Nevin Shaw |
| IV. | INVESTMENT | Alan Nymark |
| V. | INTELLECTUAL PROPERTY | John Gero/Jim Keon |
| VI. | DISPUTE SETTLEMENT | Jon Fried |

Statement

Minister for
International
Trade

Déclaration

Ministre du
Commerce
extérieur

91/22

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE L'HONORABLE MICHAEL H. WILSON,
MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR ET
MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE,
À LA CONFÉRENCE DU FINANCIAL POST
SUR LE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

MONTREAL (Québec)
Le 25 avril 1991

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Canada

J'ai grand plaisir à me retrouver ici aujourd'hui et à partager cette tribune avec M. Jaime Serra, ministre du Commerce et du Développement de l'industrie du Mexique et M. Jules Katz, représentant adjoint au Commerce des États-Unis. Il s'agit de ma première allocution depuis que j'ai assumé mes nouvelles responsabilités. Une conférence tenue à Montréal sur le libre-échange nord-américain me semble une occasion idéale de faire mes débuts. Le Canada est un pays qui dépend du commerce; le Québec est une province qui se développe par le commerce; et Montréal est une ville qui a été fondée sur le commerce. Et la question que cette conférence examine constitue un très important défi économique pour notre pays - la conclusion d'un accord de libre-échange nord-américain. La négociation d'un tel accord est une partie intégrante de l'approche commerciale que notre gouvernement suit depuis six ans et demi. Cet accord trilatéral, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et les Négociations commerciales multilatérales (NCM) en cours constituent le coeur de notre stratégie pour améliorer la prospérité au pays par le commerce avec l'étranger. La prospérité future de chacune de nos régions en dépend.

Mes nouvelles responsabilités vont m'obliger à m'occuper de questions et de problèmes différents. Les modalités de mes nouvelles fonctions seront certes différentes, mais ma tâche restera fondamentalement la même. Une bonne partie de ce que j'ai réalisé comme ministre des Finances visait à rendre le pays plus concurrentiel. Un pays endetté est un pays affaibli. Un pays aux prises avec l'inflation est un pays affligé. Un pays qui n'attire plus les investisseurs étrangers est un pays appauvri. Et un pays assujéti à une taxe de vente qui favorise les concurrents étrangers et à un impôt sur le revenu qui est inéquitable ou périmé est un pays qui entrave son propre progrès.

Les étrangers nous regardent gérer nos propres affaires. La façon dont nous gérons nos affaires détermine notre compétitivité à l'étranger - en tant que pays exportateur et que destination des investissements. La compétitivité est la clé du succès. La compétitivité nous permet de commercer. Et le commerce nous rend concurrentiels. La compétitivité et le commerce ne sont pas des options qu'une économie moderne a le choix de retenir. Ils sont ce qui rend une économie moderne et prospère. Ce n'est pas là un argument ou une théorie. C'est la réalité. Et ce n'est pas une réalité nouvelle pour le Canada.

Le marché canadien est relativement petit. Vingt-six millions de personnes ne peuvent soutenir une économie prospère. Les économies d'échelle sont inexistantes. Les clients sont trop peu nombreux. Une économie canadienne qui ne s'appuierait que sur son marché intérieur produirait, à des coûts élevés, des biens qui seraient aussi vendus à des prix élevés. Les clients achèteraient en Europe, en Asie ou aux États-Unis - sur des

marchés plus vastes qui permettent les économies d'échelle dont nous avons besoin. Le Canada serait condamné à une infériorité dont il ne pourrait plus jamais se sortir.

La connaissance de cette réalité de la vie a fait du Canada l'une des grandes nations commerçantes du monde. Nos industriels savent qu'ils doivent soutenir la concurrence à l'étranger pour réussir au pays. C'est de cette façon que l'on peut réaliser des économies d'échelle. Ils savent que c'est ce qui génère des recettes - des recettes qui pourront être utilisées à des fins de modernisation, de recherche et de développement, d'expansion et de formation. Et que les recettes créent des emplois et les maintiennent.

Notre gouvernement a produit en 1984 un document d'orientation intitulé «Compétitivité et sécurité», dans lequel on lisait que «...l'accès garanti à un marché plus vaste est un préalable indispensable de la compétitivité». Le protectionnisme - la plus grande menace posée à cet accès garanti - était un problème qu'il nous semblait déjà devoir régler. Le même document mentionnait que «la montée du protectionnisme menace de restreindre notre accès à des marchés extérieurs clés, ... ce qui pourrait avoir des conséquences néfastes pour notre structure industrielle et notre prospérité nationale».

L'ALE, les NCM et les discussions sur un accord de libre-échange nord-américain sont des initiatives complémentaires qui découlent de la même réalité, de la même logique, du même besoin d'accès à des marchés plus vastes pouvant renforcer notre compétitivité et accroître notre prospérité. Cette recherche d'un accès garanti et la nécessité de nous protéger du protectionnisme nous ont amenés à négocier l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. Elles sous-tendent nos efforts actuels pour assurer le succès des Négociations commerciales multilatérales. Et elles ont motivé notre décision de nous associer aux États-Unis et au Mexique pour négocier un accord de libre-échange trilatéral.

Je tiens à décrire aujourd'hui le plus clairement possible les raisons pour lesquelles l'actuel gouvernement a décidé d'engager des pourparlers sur le libre-échange avec les États-Unis et le Mexique. Je tiens aussi à expliquer nos objectifs ainsi qu'à indiquer clairement ce que nous n'accepterons pas.

Premièrement, un accord de libre-échange nord-américain permettra à l'industrie canadienne d'accroître sa compétitivité en Amérique du Nord et ailleurs. Il nous donne accès à un marché qui regroupe 360 millions de consommateurs et dont la production économique représente six billions de dollars. Il s'agit d'un marché plus vaste que tout autre marché, y compris l'Europe. Les entreprises canadiennes qui seront concurrentielles sur le plan

nord-américain pourront soutenir la concurrence dans le monde entier. Comme le marché créé par l'ALE, ce marché nous permettra de réaliser de nouvelles économies d'échelle et de nous spécialiser. Nos entreprises pourront accroître leur efficacité et leur productivité, ce qui créera richesse et emplois pour les trois pays, dont chacun tirera parti de son avantage comparatif.

Deuxièmement, avec le libre-échange, le marché mexicain s'ouvrira à l'industrie canadienne. Actuellement, il s'agit d'un marché relativement petit qui représente pour le Canada des échanges bilatéraux d'à peine plus de 2 milliards de dollars, soit moins de 0,5 % de nos exportations et un peu plus de 1 % de nos importations. Toutefois, le Mexique est un marché en pleine expansion. Il est plus ouvert que jamais. Le président Salinas a pris des mesures courageuses pour libérer l'économie de son pays d'une protection, d'une réglementation et d'une bureaucratie excessives. Selon le président de la Banque mondiale, le programme de réforme engagé par le Mexique est l'un des «programmes de réforme économique et de changement institutionnel les plus ambitieux, les plus courageux et les plus vigoureux entrepris récemment par un pays». Le Mexique est un marché réel et non plus potentiel, un marché de 85 millions de consommateurs qui pourrait nous donner accès à un marché latino-américain de 600 millions d'habitants.

Un Mexique pauvre n'achètera pas nos produits. Toutefois, un Mexique prospère - grâce au commerce - mérite notre attention. Le Mexique a besoin de nos produits. Il a besoin de matériel et d'infrastructures de transport, de systèmes de télécommunications, de technologies pétrolières et gazières, de savoir-faire et de systèmes agricoles. Ce sont tous là des domaines où nous nous imposons sur le plan international.

Certains s'inquiètent du fait que les salaires sont bas au Mexique. Il est évident que cette situation amènera certaines entreprises qui ont besoin de coûts peu élevés et d'une main-d'oeuvre nombreuse à y établir des installations de fabrication. Toutefois, elles pourront ainsi accroître leur compétitivité, ce qui stimulera leurs activités de production à coût élevé et à main-d'oeuvre spécialisée au Canada et aux États-Unis. L'Accord profitera au Mexique, mais aussi aux États-Unis et au Canada. C'est là l'essence du libre-échange.

Il est important selon moi que nous fassions preuve de réalisme ici. Le Canada concurrencera le Mexique qu'il y ait ou non une zone de libre-échange trilatéral. La question est de savoir si nous voulons en faire partie - avec les avantages équilibrés et l'adaptation progressive que cela implique - ou si nous voulons rester à l'écart et, ce faisant, nous priver de ses avantages et nous exposer à tous les risques liés à la non-adhésion à un éventuel accord.

Troisièmement, grâce au libre-échange trilatéral, le Canada demeurera un pays où investir. En effet, investir au Canada donnera automatiquement accès aux trois marchés du continent nord-américain, tout comme l'ALE garantit aux investisseurs l'accès au marché américain. Si le Canada ne participait pas à ces pourparlers, un des avantages dont nous jouissons en vertu de l'ALE serait compromis. Les investisseurs choisiraient de placer leurs fonds aux États-Unis, sachant qu'ils auraient ainsi également accès aux marchés mexicain et canadien. Et, ils y réfléchiraient à deux fois avant d'investir au Canada si notre non-participation au système de libre-échange nord-américain ne nous donnait pas un accès équivalent aux deux autres marchés du continent.

Un accord trilatéral aurait un autre effet bénéfique. Non seulement le champ d'action serait uniforme, mais les joueurs obéiraient tous aux mêmes règles. Les entreprises n'auraient pas à consacrer des ressources et un temps précieux à adapter leurs produits et pratiques aux différents types de règlements en vigueur dans chaque pays. Tout en préservant une indépendance importante dans des domaines essentiels à la souveraineté et à l'identité nationales, le libre-échange nord-américain éliminerait les chevauchements coûteux, créant des entreprises plus efficaces et plus concurrentielles sur le marché mondial.

Je crois que les Canadiens comprennent ces réalités. Toutefois, certaines inquiétudes persistent. D'aucuns craignent que nous rouvrions l'ALE et en atténuions les dispositions ou en éliminions les sauvegardes. Certains se préoccupent de la situation de l'environnement et des conditions de travail au Mexique. D'autres encore s'inquiètent au sujet de la période d'adaptation et des mesures qui accompagneront un accord de libre-échange nord-américain. Je passerai en revue chacune de ces préoccupations.

Le gouvernement canadien estime que l'ALE est un bon accord. Il est juste et équilibré. C'est un accord qui mérite d'être sauvegardé.

Certaines personnes, au Congrès américain et ailleurs, ont proposé que les États-Unis tentent d'obtenir du Canada, dans le cadre des négociations trilatérales, ce qu'ils n'ont pu obtenir de nous lors des négociations bilatérales. Je tiens à ce que notre position à ce sujet soit claire. Le Canada n'a pas l'intention de laisser les États-Unis obtenir par des moyens détournés ce qu'ils n'ont pu obtenir par des moyens directs. L'ALE a été signé, scellé et exécuté. Nous ne le négocierons pas une deuxième fois.

Cela s'applique particulièrement aux groupes de pression américains qui veulent que l'on remette en question les mesures spéciales prises par le Canada à l'appui de son industrie

culturelle. Les pressions qu'ils exercent n'auront aucun effet. Le gouvernement canadien a insisté pour que ces mesures spéciales soient préservées lorsqu'il a négocié l'ALE. Il n'est pas prêt à renégocier maintenant ce qui avait été acquis à ce moment-là, surtout en cette période où il est plus important que jamais que les Canadiens puissent avoir des échanges sur leur identité nationale. C'est là une question de principe.

Il est fort possible, du point de vue canadien, que l'ALE dans son ensemble ne soit pas un accord parfait. Rien ne dit qu'on ne peut l'améliorer. En fait, on trouve dans l'ALE des instructions aux parties les engageant à chercher à l'améliorer, et ce processus a déjà été engagé. Si nous découvrons des secteurs de l'ALE où des améliorations sont possibles, nous n'hésiterons pas à faire en sorte de les obtenir. Nous nous laisserons guider par un seul critère : ce qui est le plus favorable à l'industrie canadienne et aux emplois au Canada. Nous ne sommes pas prêts à accepter une réduction des avantages que nous retirons de l'ALE si c'est le prix à payer pour un accord nord-américain.

Une deuxième série de préoccupations portent sur les normes relatives à l'environnement et au travail. Certains craignent que nous n'acceptions d'abaisser nos propres normes dans ces domaines. Ils n'ont aucune raison de s'inquiéter. Les Canadiens sont fiers, et à juste titre, des normes du travail, des normes relatives à l'environnement et des normes de sécurité en vigueur au Canada. Le gouvernement n'a aucunement l'intention de présider à leur abaissement. L'Accord de libre-échange nord-américain n'aboutira pas à cela.

J'estime, pour ma part, déplacé de considérer que les normes du travail et de l'environnement du Mexique pourraient être une raison de rejeter les négociations commerciales avec ce pays. Je comprends fort bien les préoccupations de ceux qui se désolent de l'état actuel de l'environnement au Mexique ou qui souhaiteraient que la vie du travailleur mexicain soit meilleure. Le président Salinas a pris ces préoccupations au sérieux lors de sa récente visite dans notre pays. Il est très conscient des faiblesses de son pays. Il veut apporter des améliorations, et en a déjà fait plusieurs. Il a cependant fait ressortir un argument de poids : on ne peut prétendre à des salaires plus élevés ou à un assainissement de l'environnement sans une plus grande prospérité. Et cette prospérité dépend des débouchés qu'offrent les échanges commerciaux. Avons-nous le droit de lui refuser cette prospérité en lui fermant la porte du libre-échange?

Un nouvel environnement commercial exige que les entreprises et les travailleurs s'adaptent à de nouvelles conditions. L'économie canadienne a déjà prouvé qu'elle était tout à fait capable de réagir à ces changements.

Nous ne sommes pas des néophytes en matière de commerce international : nous en connaissons les réalités et les pressions. Depuis des années, grâce aux réductions progressives des droits et des barrières douanières, les entreprises et la main-d'oeuvre canadiennes ont non seulement bien réagi aux coups durs mais ont aussi continué à prospérer dans un environnement commercial âpre et concurrentiel. Lorsqu'il le fallait, le gouvernement a fourni aux entreprises et aux travailleurs des programmes qui les ont aidés à effectuer les changements requis.

Nous ne prévoyons pas qu'un accord de libre-échange trilatéral éprouve d'aucune façon l'économie. Environ 80 % de nos échanges avec le Mexique sont déjà exempts de droits. De plus, une réduction progressive des tarifs en vigueur permettra d'atténuer la désorganisation des entreprises.

L'industrie canadienne continuera de pouvoir compter sur des programmes qui l'aideront à devenir plus concurrentielle à l'échelle mondiale. La Planification de l'emploi contribue au développement de notre marché du travail par la création d'emplois et par des programmes d'adaptation, de mobilité et de recyclage de la main-d'oeuvre. Industrie, Sciences et Technologie Canada exécute toute une gamme de programmes, allant d'initiatives sur la compétitivité des secteurs aux prêts à la petite entreprise. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada a également instauré des initiatives très variées, certaines d'une portée mondiale, d'autres adaptées aux défis et aux possibilités propres à certaines régions.

Tous les grands programmes ont fait l'objet d'un examen et, le cas échéant, ont été modifiés pour les rendre plus efficaces et plus flexibles. Il y a au total 400 programmes d'adaptation offerts au Canada par tous les paliers de gouvernement. Et d'autres programmes viennent de s'y ajouter à la suite de la réforme du régime d'assurance-chômage qui s'est soldée par la création de la Stratégie de mise en valeur de la main-d'oeuvre, laquelle s'est vu allouer 800 millions de dollars.

Permettez-moi de souligner que ces programmes d'adaptation n'ont pas pour but de créer un régime de bien-être social pour l'industrie. Leur objectif est de préparer les entreprises et leurs employés à pouvoir vraiment compter sur eux-mêmes.

Enfin, un dernier point. Je puis vous assurer que nous allons - comme nous l'avons fait pour l'ALE et comme nous le faisons actuellement pour les NCM - «mettre dans le coup» tous les secteurs de chaque région du pays, leur fournir de l'information et demander leur avis. Nous le ferons par l'intermédiaire du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). Nous consultons aussi régulièrement les gouvernements provinciaux, de manière à leur permettre

d'exprimer leurs préoccupations et de faire part de leurs suggestions. Nous accueillons avec plaisir la participation active du mouvement syndical canadien au processus de consultation, comme cela s'est produit lors de la mise en oeuvre de l'ALE et comme cela continue de se faire pour les négociations au GATT.

On pourrait dire sans exagérer que les nombreuses consultations que nous avons eues se sont soldées par un consensus sur l'ALE.

Mais il est encore tôt et la récession vient gêner l'analyse; nous croyons pourtant assister déjà aux premières manifestations des avantages de l'ALE, par exemple :

- En 1988, juste avant l'entrée en vigueur de l'ALE, les investissements directs nets faits par les Canadiens à l'étranger étaient de 2,5 milliards de dollars. En 1990, les investissements directs effectués au Canada par l'ensemble des autres pays présentaient un bilan net de 5,7 milliards de dollars, un record de tous les temps. Ce renversement de la tendance des investissements directs des autres pays laisse croire que les investisseurs du reste du monde jugent de plus en plus avantageux d'établir leurs activités nord-américaines au Canada.
- Les Canadiens aussi investissent davantage dans leur propre économie. En 1990, ils ont en effet investi 30 fois plus chez eux qu'ils ne l'ont fait à l'étranger dans des fusions ou des acquisitions, soit une augmentation de 300 % par rapport à 1988, année où l'ALE a été signé;

Je pense que l'histoire nous donnera raison dans le dossier du libre-échange. Cela vaut pour l'ALE aussi bien que pour le libre-échange nord-américain. Les faits nous donneront raison; la logique aussi. Ceux qui auraient voulu nous rejeter la libéralisation du commerce - bilatéral, trilatéral ou mondial - auraient limité l'avenir du Canada. Le gouvernement ne peut faire abstraction de la mondialisation du commerce. La seule façon d'influer sur les négociations est d'y participer.

Le monde commerce. Et la concurrence est féroce. C'est là un phénomène dont nous ne sommes pas responsables et que nous ne pouvons faire disparaître. L'incapacité de commercer équivaut à l'incapacité de concurrencer. Et vice-versa. C'est un cercle dont nous ne pouvons sortir, une réalité que nous ne pouvons ignorer.

Il est plus difficile d'atteindre la compétitivité que d'en donner une description. Ce sera pourtant ma nouvelle responsabilité, même si d'une certaine manière je l'assumais déjà dans le poste que j'ai quitté. Avec votre aide, et celle de tous les Canadiens, nous y parviendrons.

N° 101

Le 26 avril 1991

LE MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR
M. MICHAEL H. WILSON ANNONCE LA NOMINATION DU
NÉGOCIATEUR EN CHEF POUR LES DISCUSSIONS
TRILATÉRALES

Le ministre du Commerce extérieur, M. Michael H. Wilson, est heureux d'annoncer aujourd'hui la nomination de M. John M. Weekes au poste de négociateur en chef d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, le Mexique et les États-Unis. M. Weekes occupait, depuis 1987, le poste d'ambassadeur du Canada auprès du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) à Genève, en Suisse, et à ce titre, il a activement participé aux négociations commerciales multilatérales (NCM). «Notre choix s'est arrêté sur M. Weekes car, de toute évidence, pour des discussions de cette importance, qui doivent officiellement débiter au cours des prochains mois, le Canada doit être représenté par un négociateur chevronné», de déclarer M. Wilson.

M. Weekes pourra compter sur les services d'un bureau spécial des négociations au sein d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, ainsi que sur une équipe de négociateurs experts en différents domaines, provenant de divers ministères.

Le ministre a indiqué que les équipes chargées des NCM et des négociations d'un accord de libre-échange nord-américain collaboreraient très étroitement. «Nous participerons à deux séries de négociations parallèles qui traiteront souvent des mêmes questions. Nous verrons à ce que la position adoptée par le Canada pour les deux séries de discussions soit cohérente et coordonnée», de souligner M. Wilson.

M. Wilson a déclaré que M. Weekes collaborerait étroitement avec les provinces afin de mettre au point la stratégie du

Canada pour les négociations, comme le gouvernement l'avait fait lors des négociations de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et comme c'est maintenant le cas pour les NCM.

En outre, M. Weekes et son équipe consulteront le secteur privé par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE) qui sont composés de représentants du milieu des affaires, de syndicalistes et d'universitaires, ainsi que tout autre partenaire du secteur privé qui souhaiterait participer à l'élaboration de la position canadienne. «La collaboration du secteur privé a été excellente lors de l'étape préliminaire des négociations. Je lance un appel aux intéressés pour qu'ils travaillent de près avec M. Weekes en vue d'obtenir la meilleure entente possible pour le Canada», a déclaré le Ministre.

Le curriculum vitae de M. Weekes figure en annexe.

- 30 -

Pour de plus amples renseignements, les représentants des médias peuvent s'adresser au :

Service des relations avec les médias
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
(613) 995-1874

M. JOHN M. WEEKES

Ambassadeur du Canada

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

M. Weekes est né à Toronto, au Canada, le 22 juillet 1943. Il est titulaire d'un baccalauréat ès arts (avec mention) en sciences politiques et économiques de l'Université de Toronto, obtenu en 1966; il est entré au ministère des Affaires extérieures au cours de la même année. M. Weekes a travaillé à l'ambassade du Canada à Belgrade, en Yougoslavie, de 1968 à 1971, et a également, durant ces années, représenté le Canada auprès de la Roumanie et de la Bulgarie. Il a ensuite été au service de la Direction des politiques en matière de commerce entre 1971 et 1973 puis, de 1973 à 1979, a occupé les fonctions de conseiller auprès de la délégation participant aux négociations commerciales multilatérales à Genève; en 1974, il a également été conseiller auprès de la délégation canadienne participant à la Conférence sur la sécurité et la coopération en Europe (CSCE). À Ottawa, il a occupé le poste de directeur du Secteur de la politique commerciale entre 1979 et 1983, année où il a été nommé Directeur général de la politique commerciale.

M. Weekes est entré en fonction comme ambassadeur auprès du GATT en septembre 1987. Il a assumé la fonction de président du Conseil du GATT en 1988-1989, et a également été président des Parties contractantes du GATT en 1989-1990. Il a par ailleurs présidé le Groupe de négociations sur les articles de l'Accord général durant l'Uruguay Round.

M. Weekes s'est activement occupé de ski alpin dans la région d'Ottawa à titre bénévole. Il a occupé diverses fonctions et, en 1986-1987, a été élu président du Comité de ski alpin de la section de la Capitale nationale de l'Association canadienne de ski.

M. Weekes est marié à Arlene Weekes (Harris) et est père de deux enfants.

DÉCLARATION

91/29

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

ALLOCUTION

PRONONCÉE PAR M. JOHN M. WEEKES,

NÉGOCIATEUR EN CHEF DU CANADA,

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN,

DEVANT LE

COUNCIL OF THE AMERICAS

ET

L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

TORONTO (Ontario)

Le 3 juin 1991

Bonsoir Mesdames et Messieurs. Je suis très heureux d'avoir l'occasion de prendre la parole, ici à Toronto, devant les membres du Council of the Americas et de l'Association des manufacturiers canadiens.

J'aimerais, ce soir, aborder la question de la nouvelle initiative commerciale des gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique. La conclusion d'un accord contribuera à établir la plus grande zone commerciale du monde. Le 5 février 1991, le premier ministre Brian Mulroney, le président George Bush des États-Unis ainsi que le président du Mexique, Carlos Salinas de Gortari, ont annoncé leur intention d'amorcer les négociations d'un accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Je désire situer cette initiative dans le contexte de la démarche globale du gouvernement au regard de la politique économique et commerciale. Je décrirai nos grands objectifs dans le cadre des négociations et mentionnerai certains des principaux éléments de notre travail. Je soulignerai le rôle important que devra jouer le secteur privé, qui devra en outre conseiller le gouvernement pendant les négociations. Mais il sera encore plus important que le secteur privé profite des avantages qui seront obtenus grâce aux négociations et qu'il voit à ce que le Canada et les Canadiens en bénéficient. Le Council of the Americas et l'Association des manufacturiers canadiens sont particulièrement bien placés pour jouer un rôle de premier plan à cet égard.

Le but ultime de ces négociations est de créer un marché nord-américain sans barrières qu'elles soient ou non tarifaires. L'accord permettrait la libre circulation des biens, des services et des investissements dans les trois pays. Il protégerait les droits de propriété intellectuelle, et un mécanisme de règlement des différends juste et rapide serait mis en place. Il créerait un marché de 360 millions de personnes, un marché plus important que celui des 12 pays de la Communauté européenne.

La négociation d'un tel accord nord-américain est le prolongement logique de la politique économique du gouvernement canadien. Cette démarche établit un lien entre l'accroissement des échanges commerciaux, et une compétitivité et une prospérité accrues.

Depuis six ans et demi, le gouvernement a profondément modifié sa politique intérieure. Il a introduit une réforme fiscale et un programme de réduction du déficit. Le gouvernement a amélioré le climat d'investissement et privatisé d'importantes sociétés d'État. Il a mis en place des programmes d'adaptation pour aider les travailleurs à répondre aux exigences d'une économie moderne, ouverte sur le monde. Toutes ces réformes ont été entreprises dans un seul but : accroître la compétitivité du Canada puisque le commerce se mondialise de plus en plus, et que la concurrence y est féroce.

À cette offensive en faveur de la compétitivité s'ajoute le ferme engagement de réduire progressivement les barrières tarifaires et les autres entraves au commerce. Cet engagement du Canada est manifeste dans les efforts qu'il déploie pour assurer un dénouement favorable des négociations du GATT de l'Uruguay Round. Cet engagement, vous l'avez vu concrétisé lorsque le Canada et les États-Unis ont signé, il y a deux ans, l'historique Accord de libre-échange (ALE).

Les deux pays ont tiré un certain nombre d'avantages de l'ALE, qu'il s'agisse de l'accroissement des investissements ou du commerce. En effet, l'an dernier, le Canada connaissait, pour la première fois en 10 ans, un surplus de 4,3 milliards de dollars au chapitre des investissements directs étrangers. Nous croyons qu'un ALENA ajoutera aux gains de l'ALE. Les effets d'un accord nord-américain ne seront pas aussi marqués pour le Canada que ceux de l'ALE, mais même si son incidence est modérée, l'accord aura un effet positif sur la performance économique du Canada.

Les avantages immédiats d'un marché mexicain ouvert seront peut-être modestes pour les exportateurs canadiens. Mais, au fur et à mesure que le Mexique se développera et qu'un accroissement du commerce se traduira par une plus grande prospérité pour les travailleurs mexicains, je crois que les exportateurs canadiens auront alors fort à faire pour suivre ce qui deviendra probablement le marché nord-américain connaissant la croissance la plus rapide. Il existe déjà d'importantes possibilités commerciales dans les domaines des télécommunications, du transport, de l'équipement de forage et d'exploration pétroliers, de même que dans celui de la technologie de contrôle et de réduction de la pollution. Les exportateurs canadiens constateront aussi qu'il existe des débouchés pour des produits agricoles, de consommation et automobiles.

Mais, il est surtout important de retenir que la création d'un marché trilatéral, dont le produit intérieur brut combiné atteint 6 billions de dollars américains, permettra aux entreprises canadiennes d'accroître leur compétitivité à l'échelle internationale. Ce nouveau marché rendra possible la création de nouveaux partenariats commerciaux. Il consolidera le commerce nord-américain au niveau mondial.

En participant à l'ALENA, le Canada pourra demeurer un endroit de premier choix pour les investisseurs du monde entier, et faire valoir qu'un investissement dans notre pays assure l'accès aux trois marchés. Notre participation indiquera aux investisseurs que le Canada se prépare à s'assurer un avenir prospère.

Dans la controverse qui entoure une initiative comme celle-ci, l'objectif principal est parfois éclipsé, voire même oublié. Il s'agit tout simplement de réduire les obstacles au commerce. Les barrières commerciales artificielles constituent un fardeau pour

le bien-être économique. Plus les échanges de biens et de services se font librement, plus nos économies deviennent efficaces.

Les barrières commerciales en place au Mexique ont nui aux efforts des exportateurs canadiens souhaitant obtenir une part du marché mexicain fort de 85 millions de personnes. En annonçant en février son intention de participer aux discussions, le Canada voulait garantir à ses exportateurs le même accès au marché mexicain que les exportateurs américains. Si nous n'avions pas décidé de participer aux discussions, un accord bilatéral entre les États-Unis et le Mexique aurait créé un accès préférentiel pour les États-Unis et défavorisé les entreprises canadiennes et notre économie.

Le Mexique a déjà réduit bon nombre de ses tarifs depuis qu'il a décidé de joindre les rangs du GATT en 1986, mais je tiens à vous rappeler que dans le cadre du GATT, le prélèvement maximal permis sur la plupart des produits est de 50 %. Le taux moyen de protection tarifaire est actuellement beaucoup plus bas que cela, mais le Mexique se réserve le droit de revenir à une politique de tarifs élevés. Aujourd'hui, aucun traité n'empêche le gouvernement mexicain d'adopter unilatéralement des tarifs supérieurs à ceux qui sont en place, comme il l'a fait en 1990 lorsque les droits de douane sur de nombreux produits de papier sont passés de 10 à 15 %. Le fait qu'un pays puisse prendre de telles mesures ne contribue pas à créer un contexte commercial stable. L'élimination progressive des droits de douane, grâce à un nouveau traité, contribuera grandement à créer un climat de confiance chez les Canadiens qui exportent au Mexique.

Les barrières tarifaires ne sont pas le seul obstacle à ces négociations. Il y a aussi les barrières non tarifaires. Au début des années 1980, il fallait obtenir une licence d'importation pour pratiquement tous les produits exportés au Mexique, ce qui constitue en fait une des formes de barrières non tarifaires les plus courantes et les plus efficaces. Leur nature discrétionnaire font qu'elles sont particulièrement préjudiciables dans un contexte commercial prévisible. Bien que cette situation se soit améliorée, le recours aux licences ayant sensiblement diminué, cette barrière touche toujours environ 20 % par leur valeur des importations mexicaines. Les licences s'appliquent aux produits agricoles, à certains produits forestiers, aux véhicules automobiles et à certains produits chimiques et pétrochimiques. Ces produits représentent tous d'importantes exportations pour le Canada. L'élimination de ces barrières serait un élément important de tout accord.

Il y a eu une forte libéralisation au regard des investissements au Mexique, particulièrement depuis l'adoption de nouveaux règlements en mai 1989. Mais, il reste toutefois beaucoup à faire. Le secteur des investissements au Mexique est beaucoup

moins ouvert et libre que celui du Canada ou des États-Unis. Les investisseurs éventuels doivent répondre à plusieurs critères, même dans les nombreux secteurs pouvant maintenant appartenir majoritairement à des intérêts étrangers. Un certain nombre de secteurs importants demeurent exclusivement sous contrôle mexicain. L'État contrôle notamment entièrement des secteurs comme le raffinage du pétrole et celui des produits pétrochimiques de base. Le Mexique impose aussi des obligations au regard du rendement des investissements dans plusieurs autres secteurs, y compris dans le très important secteur de l'automobile, où les investisseurs doivent se conformer à des mesures qui faussent les échanges ainsi qu'à des exigences au niveau des achats au pays. Afin qu'un ALENA puisse stimuler la croissance économique, le Mexique devra ouvrir davantage ses portes aux investisseurs étrangers, en créant plus de possibilités pour tous.

Ces négociations nous permettront peut-être aussi d'ajouter quelque peu aux gains réalisés grâce à l'ALE entre le Canada et les États-Unis, et de nous assurer un meilleur accès au marché américain. Nous ne permettrons certainement pas la réouverture d'ententes conclues dans le cadre de l'ALE après de dures négociations. L'Accord a déjà été conclu et signé. Nous n'accepterons pas de réduire les avantages obtenus par le Canada en vertu de cet accord. Toutefois, l'Accord lui-même enjoint aux parties de tenter d'apporter des améliorations dans certains secteurs. En dernière analyse, il faudra déterminer si les améliorations sont dans l'intérêt du Canada, si elles sont avantageuses pour les producteurs canadiens et créatrices d'emplois au Canada.

Permettez-moi de vous donner deux exemples précis.

Le Canada tentera d'obtenir un meilleur accès aux achats du gouvernement américain. Nous espérons ajouter aux gains réalisés dans le cadre de l'ALE afin qu'un plus grand nombre d'organismes et de ministères gouvernementaux soient visés. De grands progrès ont été réalisés à cet égard grâce à l'ALE. Les entreprises canadiennes peuvent maintenant soumissionner à un nombre limité de contrats supérieurs à 25 000 \$ alors que le plafond était auparavant de 171 000 \$. Mais ce n'est pas suffisant. Les restrictions du programme *Buy America* et les commandes réservées sont tellement nombreuses, que plusieurs portes demeurent fermées pour les exportateurs canadiens. Si nous arrivons à éliminer ces barrières discriminatoires, les entreprises canadiennes pourront soumissionner pour de nombreux contrats gouvernementaux d'une valeur de plusieurs milliards de dollars, auxquels elles n'ont pas accès en ce moment.

Le Canada souhaite aussi améliorer l'accès aux marchés pour notre secteur des services financiers. Le milieu bancaire canadien désire, par exemple, un meilleur accès aux marchés des industries

financières des États-Unis et du Mexique. L'ALENA est une façon d'atteindre cet objectif. C'est pourquoi les banquiers canadiens appuient ces négociations. Comme le déclarait l'automne dernier M^{me} Helen Sinclair de l'Association des banquiers canadiens, les banques canadiennes se réjouissent de la nouvelle politique commerciale du gouvernement fédéral au regard du Mexique. Nous avons l'intention, pendant les négociations, de défendre les intérêts de notre industrie des services financiers sur les marchés américains et mexicains. Personne ne peut remettre en doute la vigueur de l'industrie bancaire du Canada. Si cette dernière est davantage en mesure d'exporter ses services, cela contribuera au bien-être économique de l'ensemble des Canadiens.

Certains critiques de l'ALENA nous accusent de vouloir faire de l'Amérique du Nord un bloc commercial isolé. Ce n'est pas là notre intention, et ce n'en sera pas le résultat. Plutôt que d'inciter les entreprises nord-américaines à se refermer sur elles-mêmes, un ALENA les préparera à voir encore plus loin. Nous croyons fermement qu'un tel accord incitera les Canadiens à former des alliances stratégiques en Amérique du Nord, ce qui donnera à nos entreprises l'avantage dont elles ont besoin pour affronter et vaincre la forte concurrence d'outre-mer.

Le succès commercial du Japon démontre bien qu'une entreprise doit utiliser les meilleures ressources dont elle dispose, que ces ressources proviennent du pays ou de l'étranger. C'est justement ce qu'un ALENA permettra aux entreprises des trois pays de faire. Chaque pays y apportera ce qu'il a de mieux à offrir, que ce soit au niveau de la conception, de la production, de la commercialisation ou du service après-vente. Une telle démarche pourra être faite par une seule multinationale, au moyen d'entreprises en participation, ou d'associations entre différentes sociétés dans les trois pays.

Le fait de travailler en étroite collaboration avec les entreprises mexicaines aidera les sociétés canadiennes à renforcer les contacts et les alliances avec les marchés encore inexploités d'Amérique latine et d'Amérique du Sud. En Amérique latine, les choses bougent comme jamais auparavant. La réforme économique est amorcée dans pratiquement tous les pays, du Rio Grande à la Terre de Feu. Ces pays s'ouvrent sur le monde, réduisent les barrières commerciales, et travaillent à assurer le succès de l'Uruguay Round. La région est prête à la croissance et représente un important débouché et un défi commercial de taille pour les 20 prochaines années.

Notre association avec les entreprises mexicaines pourrait nous rapporter beaucoup au cours des années à venir. Il n'y a pas si longtemps, les puissances industrielles que sont le Japon et la Corée étaient considérées comme des producteurs de biens de bas de gamme. Contre toute attente, ces pays ont amélioré leur technologie, leurs compétences techniques et, en fin de compte,

leurs produits. Il se peut fort bien que la même chose se produise au Mexique et, grâce à l'ALENA, les entreprises canadiennes seront sur place.

Il est évident que les entreprises canadiennes peuvent bénéficier des intrants à coût moins élevé du marché mexicain. On a parfois dit qu'il s'agissait d'une exploitation des travailleurs mexicains à faibles salaires ou encore d'une menace pour les travailleurs canadiens. Mais je désire attirer votre attention sur un point soulevé il y a plus de 10 ans par M. Francis Blanchard qui était alors président de l'Organisation internationale du Travail.

Il déclarait alors : «Les pays industrialisés possèdent actuellement un avantage comparatif en raison des capitaux dont ils disposent et de leur maîtrise de la technologie, mais une main-d'oeuvre abondante constitue aussi un avantage comparatif pour les pays en développement. La technologie et les capitaux sont moins coûteux au Nord qu'au Sud, mais il n'est pas considéré injuste d'entreprendre des activités en se fondant sur cet avantage. Il n'est pas plus logique de reprocher au Sud d'avoir des coûts de main-d'oeuvre moins élevés ... puisque c'est ce qui lui confère un avantage.»

M. Blanchard était alors un visionnaire puisque de nombreux experts du développement croient aujourd'hui que le développement doit se faire au moyen du commerce et non de l'aide. Un partenariat économique trilatéral, au sein duquel chaque pays dépend de son avantage comparatif se traduira par un accroissement du commerce et de la prospérité. Ceci vaut non seulement pour les entreprises, mais aussi pour leurs travailleurs. En fait, les emplois dans de nombreuses entreprises au Canada pourraient être mieux protégés si l'on confiait en sous-traitance, au Mexique, des activités à facteur travail élevé. Ce phénomène s'inscrit d'ailleurs dans une tendance mondiale, et se concrétisera qu'un ALENA soit conclu ou non. Personne ne peut rien y faire.

Tout bon accord commercial devra prévoir un mécanisme de règlement des différends qui surgiront inévitablement. Les trois éléments clés d'un mécanisme de règlement des différends doivent être l'équité, la transparence et la rapidité. Nous verrons à ce que l'ALENA contienne un tel mécanisme.

Nous tenterons aussi d'établir une série de règles d'origine communes, efficaces et pratiques pour les trois pays, semblables à celles de l'ALE. Les règles d'origine garantissent que seules les entreprises produisant des biens dans l'un des trois pays bénéficient des avantages de l'accord. Ces règles seront sévères. Le gouvernement canadien ne veut pas que les entreprises fabriquant des biens dans des pays autres que ceux liés par l'accord, bénéficient d'un contexte commercial sans

tarifs. Des tiers ne doivent pas bénéficier des retombées de l'accord sans avoir fait de concessions dans les négociations. Tous les biens qui traverseront nos frontières devront être conformes aux règles prévues par l'accord. Nous mettrons au point des procédés clairs que les entreprises devront respecter pour prouver que leurs biens sont admissibles aux avantages du libre-échange.

Le gouvernement canadien est très conscient de la nécessité de consulter les Canadiens. Ceci vaut pour l'ALENA et les négociations du GATT de l'Uruguay Round. Nous voulons connaître l'opinion de tous les secteurs de l'économie canadienne. Le gouvernement s'est engagé à tenir des consultations exhaustives pendant toute la durée des pourparlers. Ces consultations se feront avec les divers paliers de gouvernement, le secteur des affaires, les syndicats et le milieu universitaire et ce, dans le but de conclure un accord qui soit favorable au Canada et aux Canadiens.

Les fonctionnaires rencontreront régulièrement les divers groupes afin de prendre note de leurs préoccupations et de leurs suggestions. Le ministre du Commerce extérieur, M. Michael H. Wilson, continuera de rencontrer régulièrement les représentants du monde des affaires et des milieux syndicaux et universitaires. Il rencontrera aussi régulièrement les représentants des divers groupes d'intérêt sectoriels au pays. Le gouvernement fédéral s'est, de plus, engagé à consulter les gouvernements provinciaux au sujet des négociations. Des hauts fonctionnaires des paliers fédéral et provincial se réuniront cette semaine, et le ministre Wilson rencontrera ses homologues provinciaux plus tard ce mois-ci.

La politique du Canada en matière de commerce extérieur comprend une vision claire de l'avenir, un avenir où les entreprises du monde entier pourront se livrer concurrence dans un marché mondial où les biens, les services, les investissements et les idées circuleront de plus en plus librement.

L'ALENA n'est qu'une composante du programme du gouvernement fédéral en matière de commerce extérieur et de compétitivité. Sur le plan du commerce extérieur, le GATT, l'ALE et les efforts déployés en vue d'améliorer les relations commerciales avec les pays de la région du Pacifique en sont d'autres. Nous n'avons qu'un seul programme en matière de commerce extérieur, même si nous le mettons en oeuvre dans diverses tribunes. Nous défendrons nos intérêts chaque fois que l'occasion de le faire se présentera. Dans le cadre de la politique canadienne en matière de commerce, qui compte plusieurs aspects, l'ALENA jouera un rôle de premier plan en vue d'ouvrir les marchés mondiaux aux biens et services canadiens. Mais nous ne pourrons réussir qu'avec l'aide et le soutien du secteur privé.

Je suis très heureux que le Council of the Americas et l'Association des manufacturiers canadiens m'aient invité à prendre la parole ce soir. Je vous remercie.



News Release

Communiqué

N° 171

Le 30 juillet 1991

LE MINISTRE WILSON DEMANDE DES SUGGESTIONS POUR LA RÉDUCTION DES OBSTACLES AU COMMERCE

L'honorable Michael H. Wilson, ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur, a demandé aujourd'hui aux producteurs, aux exportateurs, aux importateurs et à tous les Canadiens intéressés de lui faire connaître par écrit quel type de biens et de services ils souhaitent voir assujettis à un accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Les gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique ont convenu de s'efforcer d'éliminer les obstacles au commerce de tous les biens d'origine nord-américaine. On s'attend à ce que certains obstacles soient éliminés dès l'entrée en vigueur de l'ALENA, tandis que d'autres le seront graduellement au cours des ans, comme ce fut le cas avec l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE).

Le gouvernement désire savoir dans quel secteur il devrait s'efforcer d'éliminer rapidement les droits de douane entre le Canada et le Mexique. De plus, il désire obtenir des recommandations sur l'élimination des obstacles non tarifaires imposés par le Mexique et les États-Unis sur le commerce des biens et services. Le gouvernement veut également savoir quels secteurs de l'économie canadienne ont peut-être besoin de temps pour s'adapter au libre-échange nord-américain.

Puisque les négociateurs des trois pays en sont à discuter des différentes options d'élimination progressive des droits de douane, les avis des personnes intéressées doivent parvenir à Ottawa au plus tard le 15 septembre.

M. Wilson a déclaré que le gouvernement voulait disposer de tous les renseignements lui permettant de se faire l'idée la plus claire possible des intérêts commerciaux qu'il faudra défendre dans les négociations en cours. «Nous voulons que tous les Canadiens intéressés, qu'il s'agisse d'entreprises, de syndicats ou d'autres groupes, puissent faire profiter le gouvernement de

leur expérience et de leur connaissance du commerce international», a déclaré M. Wilson.

Parallèlement à cette vaste consultation, le gouvernement travaille en étroite collaboration avec les provinces et consulte le secteur privé par l'intermédiaire du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE).

Le Ministre a déclaré que la réduction des barrières au commerce par la négociation d'un accord de libre-échange nord-américain s'inscrit dans le vaste programme adopté par le gouvernement pour accroître la compétitivité du Canada dans le domaine commercial.

«Le Canada doit constamment chercher à devenir plus concurrentiel pour conserver une économie moderne et prospère. L'accès garanti à des marchés plus grands et l'élimination des barrières commerciales rendent le Canada plus concurrentiel. Nous avons atteint nos objectifs avec l'ALE et nous poursuivons les mêmes objectifs dans les Négociations commerciales multilatérales ainsi que dans la négociation d'un accord de libre-échange nord-américain.»

«Les entreprises canadiennes les plus compétitives sur le grand marché nord-américain seront capables de faire face à la concurrence sur tous les marchés mondiaux», a ajouté M. Wilson.

Les présentations sur la réduction des barrières commerciales doivent être envoyées à l'adresse suivante :

Bureau des négociations commerciales trilatérales
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
C-3, éd. Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ont.) K1A 0G2
(Télécopieur (613) 992-4695)

Vous trouverez dans l'annexe ci-jointe d'autres détails sur la présentation des propositions.

-30-

Pour de plus amples renseignements, les représentants des médias peuvent communiquer avec le :

Service des relations avec les médias
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
(613) 995-1874

ANNEXE

En février 1991, le premier ministre du Canada, M. Brian Mulroney, le président des États-Unis d'Amérique, M. George Bush, et le président des États-Unis du Mexique, M. Carlos Salinas de Gortari, ont annoncé leur intention de négocier un accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en vue de créer le plus vaste marché libre du monde. Les négociations ont commencé en juin 1991 avec la première réunion des ministres du Commerce extérieur des trois pays; à cette réunion les trois ministres ont notamment convenu de rechercher l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires actuellement posés aux marchandises produites dans leurs pays. Des négociations sont en cours pour établir le moyen le plus efficace d'éliminer ces obstacles. Les entreprises ou les producteurs canadiens qui exportent ou importent déjà ou qui sont intéressés à le faire sont directement touchés par la conclusion d'un ALENA. Pour garantir que le gouvernement est mieux en mesure de servir ces intérêts, les membres du public sont invités à faire connaître leurs vues sur le rythme auquel les obstacles commerciaux en question devraient être éliminés.

Nous avons déjà demandé l'avis du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). Ces groupes, qui conseillent le gouvernement sur d'importantes questions commerciales comme l'Uruguay Round du GATT et l'ALE, s'efforceront aussi de fournir, d'ici la fin de l'été, les vues détaillées du secteur privé sur certaines questions d'accès aux marchés des trois pays composant l'Amérique du Nord. Le gouvernement fédéral consulte aussi étroitement les gouvernements des provinces et des territoires. Les parties intéressées qui ont déjà communiqué leurs vues à ces organismes ou aux gouvernements provinciaux ou territoriaux n'ont pas besoin de faire une autre présentation au gouvernement, sauf évidemment si elles le souhaitent.

Les présentations devraient être le plus spécifiques possible en ce qui concerne les produits d'exportation aux États-Unis et/ou au Mexique (en donnant si possible le numéro de classification du Système harmonisé); elles devraient aussi identifier, le cas échéant, les obstacles (droits de douane, barrières non tarifaires) qui entravent actuellement les exportations canadiennes d'articles manufacturés, de produits provenant de ressources naturelles, ainsi que de produits agricoles et alimentaires. Comme exemples d'obstacles non tarifaires, mentionnons les limites quantitatives, les contingents à l'importation, les arrangements de licences d'importation, les

pratiques discriminatoires de passation des marchés publics et les autres mesures gouvernementales qui restreignent ou empêchent le commerce. Il faut noter que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis a grandement amélioré notre accès au marché de ce pays. Mais comme certaines mesures non tarifaires telles les pratiques de passation des marchés publics sont également visées par la négociation d'un ALENA, nous recevons volontiers toute présentation sur ces mesures ou sur toute autre mesure.

Nous aimerions aussi recevoir vos recommandations sur le calendrier à prévoir pour l'élimination graduelle des divers droits de douane : des périodes plus longues pour les articles dits sensibles (par exemple dix ans), des périodes plus courtes (par exemple de cinq ans) ou l'élimination immédiate pour les articles à fort potentiel d'exportation. Enfin, vous voudrez peut-être aussi commenter l'élimination de certains taux de droits que le Canada applique en vertu de son Tarif des douanes, ou d'autres mesures qui servent à protéger la production canadienne de marchandises. Ces observations devraient esquisser le plus spécifiquement possible l'effet probable de telles réductions.

Les négociateurs canadiens pour les questions touchant les services verraient leur travail grandement facilité par la réception d'informations complémentaires concernant les intérêts des exportateurs canadiens de services, surtout dans les domaines des services aux entreprises, des services professionnels, des services de transport et des télécommunications. Les présentations devraient aussi relever les difficultés particulières rencontrées dans l'exportation de ces services (par exemple, des exigences de licences et des prescriptions sur la résidence). Lorsqu'ils préparent leurs présentations, les exportateurs de services ou de marchandises souhaiteront peut-être préciser leurs besoins en ce qui touche l'autorisation de séjour temporaire pour leur personnel. Les dispositions du chapitre 15 de l'ALE sur l'autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires pourraient servir utilement de point de départ.

Toute information supplémentaire nous serait aussi très utile, y compris les données sur vos activités actuelles de production et d'exportation pour les produits concernés, le nombre de personnes employées par votre entreprise, et toute autre information pertinente.

Veillez préciser si votre information est confidentielle.

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter :

Kevin Gore

Accès aux marchés

Bureau des négociations commerciales trilatérales

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

C-3, Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2 Tél.: (613) 992-7259

Télécopieur: (613) 992-4695



60984 81800

JAN 30 1992

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain

Négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain

Rapport d'étape

Le 5 février 1991, le Premier ministre du Canada et les Présidents des États-Unis et du Mexique ont fait connaître leur intention de conclure un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) global en vue d'une libéralisation du commerce. Le Canada aborde ces négociations en se fondant sur l'Accord de libre-échange (ALE) canado-américain en vigueur depuis près de trois ans. Ses positions seront étroitement coordonnées avec celles adoptées dans les négociations commerciales multilatérales (NCM) de l'Uruguay Round. Dans un certain nombre de domaines comme les subventions, les droits compensateurs et la propriété intellectuelle, le Canada est convaincu que le meilleur espoir de progrès réside dans une issue positive de l'Uruguay Round.

Les objectifs généraux du Canada dans les négociations relatives à l'ALENA sont les suivants :

- a) obtenir le libre accès au marché mexicain pour les biens et les services canadiens, tout en élaborant des mesures d'élimination progressive des tarifs douaniers et des mécanismes de sauvegarde tenant compte des intérêts canadiens en matière d'importations;
- b) obtenir un meilleur accès au marché américain dans des secteurs tels que les services financiers et les marchés publics;
- c) obtenir de meilleures conditions pour les alliances stratégiques que les entreprises canadiennes peuvent conclure en Amérique du Nord afin de mieux concurrencer les pays riverains du Pacifique et la Communauté européenne, ainsi que d'autres régions du monde;
- d) s'assurer que le Canada reste un marché intéressant pour les investisseurs étrangers et canadiens; et
- e) mettre en place un mécanisme de règlement des différends équitable et rapide.

Direction ministérielle

La direction ministérielle des négociations relatives à l'ALENA s'est avérée forte et constante. Les négociations officielles ont été lancées à l'occasion de la réunion des ministres du Commerce des trois pays, qui a eu lieu à Toronto, le 12 juin 1991. La rencontre de Toronto a permis au ministre mexicain du Commerce et du Développement industriel, M. Jaime Serra Puche, à la représentante des États-Unis pour le commerce, M^{me} Carla Hills, et au ministre du Commerce extérieur, M. Michael Wilson, d'aborder les points-clés suivants :

Négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain

la mise au point des questions de procédure et de fond indispensables au succès de la première phase des négociations;

l'établissement d'un objectif commun, à savoir que les négociations devraient aboutir à un accord détaillé de grande portée, dont les signataires retireraient des avantages réels; et

la nécessité de placer les négociations sous une «surveillance» politique étroite et constante.

La deuxième réunion ministérielle, organisée par les États-Unis à Seattle, Washington, a eu lieu du 18 au 20 août 1991. Entre les rencontres de Toronto et de Seattle, les négociateurs en chef se sont réunis deux fois (les 8 et 9 juillet à Washington, et les 6 et 7 août à Mexico); leur principal objectif consiste à faire le point des progrès réalisés au sein de chaque groupe de négociation et à formuler des conseils à l'intention de leur ministre respectif. À la réunion de Seattle, les ministres ont convenu :

qu'ils étaient généralement satisfaits des progrès réalisés au sein des groupes de négociation;

que chaque pays devrait être en mesure d'échanger, d'ici la mi-septembre 1991, des propositions initiales sur l'élimination des droits de douane;

qu'il fallait adopter une approche globale pour aborder la question des nombreuses restrictions commerciales imposées dans le secteur de l'automobile; et

qu'ils étaient satisfaits des activités parallèles en cours d'élaboration dans les domaines des conditions de travail et de l'environnement.

À leur troisième réunion, qui s'est tenue à Ottawa les 9 et 10 octobre 1991, les négociateurs en chef ont surtout tenté de rapprocher les trois pays en ce qui concerne un certain nombre de questions sectorielles particulières. Les négociateurs ont également examiné les aspects des NCM qui pourraient avoir des répercussions sur l'avancement de l'ALENA.

La troisième réunion ministérielle s'est tenue à Zacatecas, au Mexique, du 26 au 28 octobre 1991. À cette occasion, les ministres ont constaté que la plupart des groupes de négociation avaient remarquablement progressé dans la définition des questions relevant de leur compétence. Après examen des progrès accomplis, les ministres ont conclu que les négociations respectaient le calendrier établi et que les responsables devraient bientôt commencer à préciser les termes des négociations en échangeant des propositions précises. En effet, de telles propositions seraient utilisées pour faire avancer les négociations. En outre, les ministres ont noté que les progrès réalisés parallèlement dans le cadre des NCM faciliteraient les négociations relatives à l'ALENA, surtout dans le domaine de l'agriculture.

Négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain

Groupes de négociation

Au début de novembre, les différents groupes de négociation s'étaient déjà réunis jusqu'à six fois. Comme convenu, ces réunions ont lieu dans chacun des trois pays à tour de rôle, suivant un ordre de rotation établi d'un commun accord par chaque groupe de travail.

Comme l'ont confirmé les ministres, les groupes de négociation ont réalisé des progrès considérables durant la fin de l'été et le début de l'automne. Les délégations se sont fondées sur les structures de négociation établies auparavant pour échanger des informations détaillées. Chaque groupe de négociation a ensuite défini les questions, cerné les problèmes et examiné un certain nombre de méthodes qui pourraient éventuellement déboucher sur un accord avantageux pour toutes les parties. Les activités des groupes de négociation sont brièvement exposées ci-dessous.

Les travaux sur les obstacles tarifaires et non tarifaires, qui sont au coeur de toute entente commerciale, ont bien avancé. Le groupe a échangé le 19 septembre des propositions initiales sur la réduction des droits de douane et des listes de demandes concernant les obstacles non tarifaires. D'un commun accord, l'élimination progressive des droits de douane doit se faire, selon le cas, immédiatement, à moyen terme ou à long terme, la durée exacte des étapes de l'élimination restant à préciser. À la suite de ce premier échange, les réunions ont porté sur l'examen détaillé des propositions initiales.

Les négociateurs poursuivent l'examen chapitre par chapitre des règles d'origine figurant dans l'ALE entre le Canada et les États-Unis, afin de voir si des changements s'imposent pour satisfaire aux conditions particulières d'un accord trilatéral. Si l'on veut garantir que l'ALENA profite avant tout à ses signataires, il est essentiel que les règles d'origine, quoique de nature complexe, soient clairement rédigées. Parallèlement, on s'efforce d'alléger les formalités administratives des négociants de biens et de services nord-américains découlant du processus d'homologation exigé par l'accord.

Les trois parties ont convenu de libéraliser considérablement le régime appliqué à leurs marchés publics respectifs en se fondant, pour toute amélioration, sur l'Accord du GATT relatif aux marchés publics et sur les engagements pris par le Canada et les États-Unis dans le cadre de l'ALE. Les négociateurs de ce groupe aborderont également la possibilité d'ajouter à leurs obligations la passation de marchés de services. Le Canada et le Mexique sont tous deux convaincus que les négociations portant sur les programmes américains concernant les commandes réservées aux petites entreprises et la préférence accordée aux produits américains constituent un objectif important de ce groupe. Les programmes favorisant l'achat de produits américains désavantagent les fournisseurs canadiens dans les secteurs des transports urbains et des télécommunications. De plus, le Canada souhaite libéraliser les modalités d'achat du secteur parapublic mexicain (équivalent des sociétés de la couronne) qui représente chaque année quelque 8,1 milliards \$ US en marchés publics.

Le groupe de négociation chargé de l'agriculture s'est réuni cinq fois, la dernière réunion ayant eu lieu à San Antonio, au Texas, les 21 et 22 octobre. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a montré que plusieurs des grands problèmes des échanges internationaux de produits agricoles ne peuvent être abordés efficacement qu'au niveau multilatéral, même si des progrès sont

Négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain

possibles sur les plans bilatéral ou régional. Ainsi le Canada continue de souligner l'importance de parvenir à une conclusion équilibrée de l'Uruguay Round. Dans le contexte de l'ALENA, les travaux portant sur les règles d'origine et la réduction des droits de douane ont progressé. Les règles régissant l'utilisation des subventions à l'exportation dans les échanges des pays parties à l'ALENA constituent un autre élément-clé des négociations. De plus, les parties discutent de dispositions éventuelles concernant les questions sanitaires et phytosanitaires, les mesures non tarifaires, ainsi qu'une clause de sauvegarde spéciale en matière agricole.

Pendant la phase initiale des négociations, le Mexique a insisté pour que la réforme du régime antidumping des États-Unis et la mise en place dans le cadre de l'ALENA d'un mécanisme spécial de révision des décisions portant sur l'existence de subventions ou de dumping et le recours aux droits compensateurs soient un objectif premier de l'ALENA. Les États-Unis estiment qu'il est important de conclure d'abord les négociations déjà bien avancées dans le cadre des NCM. Tout comme le Mexique, le Canada est en faveur d'une meilleure réglementation des recours commerciaux mais croit qu'à l'heure actuelle il faut donner la priorité aux NCM. Pour ce qui est des sauvegardes, les objectifs du Canada visent à élaborer un mécanisme d'urgence qui améliorerait les normes de transparence des procédures et des institutions mexicaines, et à créer une disposition sur le retour au droit NPF pendant une période transitoire, qui protégerait efficacement tout intérêt canadien en matière d'importation.

Les négociateurs chargés du dossier de la propriété intellectuelle ont terminé leur premier échange d'informations, qui comprenait notamment un examen détaillé du degré de protection accordé à la propriété intellectuelle par les lois en vigueur dans chacun des pays. Tout en suivant leur propre calendrier, les négociateurs reconnaissent que, dans ce domaine, les travaux seront fortement influencés par le résultat relatif des négociations sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (TRIP), menées dans le cadre des NCM. Le Canada soutient que les deux accords devraient contenir des dispositions fermes ayant force exécutoire et prévoyant des normes adéquates pour la protection des droits de propriété intellectuelle, accompagnées de procédures équitables et efficaces pour leur acquisition et leur application. En outre, les deux accords doivent créer un juste équilibre parmi les divers intérêts sociaux, et répondre notamment aux préoccupations légitimes des propriétaires et des utilisateurs de propriété intellectuelle ainsi qu'aux besoins des consommateurs de produits associés à la propriété intellectuelle. De l'avis du Canada, il faudrait attendre que soit conclu l'accord plus vaste dans le cadre de l'Uruguay Round, qui servirait ensuite de norme à ce chapitre dans l'ALENA.

Tout accord éventuel de libre-échange nord-américain devra accorder une place importante à la façon dont les trois pays régleront les questions de l'investissement. Le groupe de négociation chargé de ce dossier doit négocier tous les éléments (sauf pour les services financiers) de l'accord concernant le droit des citoyens d'un pays d'investir et d'exercer des activités dans les autres pays signataires de l'ALENA. Le Canada envisage un accord fondé sur le traitement national et les exceptions comme dans le cas de l'Accord de libre-échange (ALE).

Dans le cadre de l'ALENA, les services comptent pour près de 75 % de l'emploi et du PIB au Canada et aux États-Unis, et ils représentent, au Mexique, 66 % de la production et quelque 60 % de l'emploi. De plus, les services constituent, dans ces trois pays, une part de plus en plus importante du commerce international. Jusqu'ici, chaque pays a proposé des listes de secteurs de services qui

Négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain

pourraient être couverts par un ALENA. Les pays ont également échangé des listes de mesures qui pourraient entraver la libéralisation des échanges dans le secteur des services. Lors de leur rencontre d'octobre à Ottawa, les négociateurs en chef ont convenu de créer un sous-groupe chargé de l'admission temporaire de fournisseurs de services de chaque pays. Le groupe chargé de l'admission temporaire adoptera comme point de départ le chapitre 15 de l'ALE. Ce groupe s'est réuni pour la première fois à Washington au début de novembre.

Dans le domaine des services financiers et de l'assurance, les parties s'entendent pour traiter en même temps les règles générales et les questions précises concernant les obstacles au commerce. Chaque pays a déjà dressé une liste préliminaire d'obstacles, tandis que les travaux se poursuivent en vue de définir les principes (p. ex., la non-discrimination). Le Canada estime que tout accord final devrait contenir des dispositions sur les principes régissant les échanges de services financiers ainsi qu'un mécanisme efficace de règlement des différends. Les travaux de ce groupe sont étroitement coordonnés aux activités du Canada dans le cadre des NCM.

Prochaine étape

La prochaine étape des négociations portera sur la préparation et l'échange de propositions provisoires. Ce seront des documents tout à fait préliminaires, mais ils devraient aider à focaliser et à coordonner les pourparlers dans chacun des groupes de négociation.

Environnement

Le Canada a mis sur pied une série d'initiatives dans le but de renforcer la coopération avec le Mexique au chapitre de l'environnement et de veiller à ce que l'accord proposé respecte les normes canadiennes élevées dans ce domaine.

Ces initiatives constituent un plan d'action à quatre volets qui a pour but :

- de garantir le respect des normes environnementales pour les produits échangés;
- d'inclure les préoccupations environnementales dans le processus de consultation de l'ALENA;
- d'examiner l'incidence éventuelle de l'ALENA sur l'environnement, et
- d'intensifier la collaboration du Canada et du Mexique en matière d'environnement.

Le premier volet du plan concerne les négociations elles-mêmes. Au sein du groupe de négociation de l'ALENA chargé des normes, les négociateurs examineront les normes environnementales liées au commerce, en particulier la nature des normes, les règlements techniques et les procédures d'autorisation concernant les produits qui touchent la santé humaine, la sécurité et l'environnement.

Négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain

Les négociateurs canadiens insistent sur le fait qu'un pays partie à l'ALENA doit avoir le droit d'établir des normes requises pour des raisons écologiquement saines. De plus, l'ALENA confirmera le droit du Canada d'adopter toute mesure commerciale nécessaire pour protéger la santé ou la sécurité des humains, des animaux et des plantes au pays. Le Canada estime que chaque pays doit pouvoir continuer à établir des normes environnementales et à adopter les mesures garantissant l'observation des accords en matière d'environnement convenus sur le plan international.

Deuxièmement, des représentants de groupes environnementaux ont été nommés comme membres du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et de certains Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). Ces organes clés de consultation, qui relèvent directement du ministre Wilson, comprennent également des représentants d'un vaste éventail d'intérêts du secteur privé. Les provinces sont également invitées à faire part de leur point de vue. Afin de faciliter encore davantage les consultations du gouvernement en matière d'environnement au sein de l'ALENA, tous les Canadiens intéressés sont invités à faire part de leurs observations au Bureau des négociations de l'Accord de libre-échange nord-américain, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Troisièmement, le gouvernement a mis sur pied un comité interministériel chargé d'effectuer une étude de l'incidence environnementale de l'ALENA au Canada. Conformément à l'engagement de 1990 prévoyant une évaluation de l'incidence environnementale de toutes les nouvelles politiques, le comité rencontrera régulièrement les dirigeants canadiens des groupes de négociation afin de procéder à un examen continu et approfondi des répercussions environnementales de l'accord.

L'étude sera présentée au Cabinet en même temps que l'ALENA, et ses conclusions seront rendues publiques. Comme cette étude se poursuivra tout au long des négociations, les questions environnementales seront systématiquement prises en compte.

Enfin, le quatrième aspect du plan d'action canadien accénte le renforcement de la coopération bilatérale au sein de l'Accord de coopération dans le domaine de l'environnement Canada-Mexique, signé en mars 1990 par le Premier ministre Brian Mulroney et le Président Carlos Salinas de Gortari du Mexique.

Dans le cadre de cet accord, plusieurs projets environnementaux sont en préparation ou en cours d'exécution. Les projets visant à renforcer la capacité du Mexique de faire respecter ses normes environnementales sont particulièrement importants pour les deux pays.

Processus de consultation

Du côté canadien, les chefs des différents groupes de travail consultent également les gouvernements provinciaux, l'industrie, le monde de l'enseignement et le grand public. Les questions faisant l'objet des négociations s'inscrivent dans le programme de consultations entre le gouvernement fédéral et les provinces sur les politiques en matière de commerce extérieur qui, d'abord mis sur pied pendant les négociations relatives à l'ALE entre le Canada et les États-Unis, a été maintenu pour les NCM. Depuis le mois de mai, le négociateur en chef a rencontré à quatre reprises ses homologues

Négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain

provinciaux; par ailleurs, les trois réunions ministérielles ont été suivies d'un compte rendu communiqué aux provinces par conférence téléphonique. Les ministres fédéral et provinciaux du Commerce se sont réunis le 17 juillet et le 6 décembre; l'ALENA était l'un des principaux points à l'ordre du jour de la rencontre.

Les consultations avec des représentants de l'industrie et des syndicats se font essentiellement par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et au sein des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). Le 4 septembre, le négociateur en chef a tenu une réunion spéciale avec les nouveaux présidents des GCSCE. Le 20 septembre, le ministre du Commerce extérieur, M. Wilson, a rencontré les membres du CCCE pour la première fois à la suite de la récente refonte du réseau CCCE/GCSCE. Les négociateurs canadiens sont également en relation étroite avec d'autres associations industrielles, syndicales et de défense des consommateurs, afin que les consultations relatives aux négociations de l'ALENA soient le plus vastes possible.

CHRONOLOGIE

1990

16 - 19 mars

Pendant une visite officielle au Mexique, le Premier ministre Brian Mulroney signe dix accords de coopération avec le Mexique :

- un Mémoire d'entente relatif au cadre des consultations sur le commerce et l'investissement
- un Protocole d'entente relatif à la coopération dans la lutte contre le trafic des stupéfiants et la toxicomanie
- un Traité d'assistance juridique mutuelle en matière criminelle
- un Traité d'extradition
- un Accord sur l'assistance et la collaboration mutuelles entre les administrations douanières
- un Protocole d'entente sur la coopération forestière
- un Accord sur le tourisme
- un Accord de coopération dans le domaine de l'environnement
- un Accord de coopération dans les secteurs de l'agriculture et de l'élevage
- une Convention sur l'échange de renseignements en matière fiscale

Été

Le gouvernement canadien procède à des études et à des consultations préliminaires avec les provinces et des représentants des milieux des affaires et des syndicats.

Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur de la Chambre des communes tient des audiences publiques sur l'accord de libre-échange nord-américain (ALENA) proposé.

24 septembre

Le premier ministre Brian Mulroney avise officiellement les présidents Carlos Salinas de Gortari et George Bush que le Canada est disposé à négocier un ALENA avec le Mexique et les États-Unis.

Septembre à janvier 1991

Pendant la période de consultations précédant le début des négociations, neuf groupes de travail sont constitués pour traiter les points suivants :

- les règles d'origine
- les droits de douane
- les automobiles
- les produits pétrochimiques
- les obstacles techniques au commerce
- les assurances

Négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain

- les services financiers
- les transports
- l'agriculture

14 - 18 décembre

Washington, D.C. - réunion des ministres

1991

21 janvier

Acapulco (Mexique) - réunion des ministres

5 février

Le premier ministre Brian Mulroney, le président Carlos Salinas Gortari et le président George Bush annoncent leur décision de négocier un accord de libre-échange nord-américain (ALENA) qui :

- fera disparaître progressivement les obstacles à la circulation des biens, des services et des investissements;
- garantira la protection de droits de propriété intellectuelle; et
- mettra en place un mécanisme équitable et rapide de règlement des différends.

7 - 10 avril

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

- un Accord entre le Canada et le Mexique sur la double imposition - premier accord du genre que le Mexique signe avec un pays étranger;
- un Accord sur les coproductions dans les domaines du film et de la télévision, dont l'objectif est d'élargir les possibilités de financement et de production cinématographique et télévisée des deux pays;
- un Protocole d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations et Petroleos Mexicanos sur une ligne de crédit de 500 millions de dollars américains devant servir à faciliter la vente de biens et services canadiens aux PEMEX; et
- un Protocole d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations et le Secrétariat des Finances.

23 mai

Washington, D.C. - La Chambre des représentants approuve, par 231 voix contre 192, la prorogation de la procédure de négociations accélérée en vertu de laquelle le président des États-Unis soumet les accords commerciaux au Congrès.

Les Représentants adoptent aussi, par 329 voix contre 85, une résolution sur «le sentiment de la Chambre», qui enjoint au gouvernement des

Négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain

États-Unis de se conformer à plusieurs recommandations, notamment en ce qui concerne des consultations étendues avec le Congrès et le secteur privé, l'élaboration d'un programme conjoint en matière d'environnement, et une coopération avec les syndicats. Cette résolution était présentée par MM. Richard Gephardt (D-Mo) et Dan Rostenkowski (D-Ill.)

- 24 mai Washington D.C. - Par 59 voix contre 36, le Sénat autorise le gouvernement des États-Unis à proroger de deux ans, à compter du 1^{er} juin 1991, la loi de mise en oeuvre de la procédure de négociations accélérée.
- 12 juin Toronto (Ontario) - Réunion des ministres pour lancer les négociations relatives à l'ALENA.
- 8 - 9 juillet Washington, D.C. - Réunion des négociateurs en chef.
- 6 - 7 août Mexico - Réunion des négociateurs en chef.
- 18 - 20 août Seattle (Washington) - Réunion trilatérale des ministres.
- 9 - 10 Octobre Ottawa, Ontario - Réunion des négociateurs en chef.
- 25 - 28 Octobre Zacatecas, Mexico - Réunion trilatérale des ministres.

Sélection bibliographique d'études
en rapport avec les négociations commerciales trilatérales

Études indépendantes

Banque royale du Canada, **Mexico-U.S. Free Trade Talks: Why Canada Should Get Involved**, *Econoscope*, numéro spécial, septembre 1990.

Grant, Michael, **Canada's Business Links with Mexico's Maquiladora Industry**, Conference Board du Canada, Groupe des études internationales et du développement des services, février 1991.

Globerman, Steven. ed. **Continental Accord: North American Economic Integration**, Fraser Institute.

Harris, Richard, **Procès-verbaux du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères**, mardi 8 mai 1990.

Hart, Michael, **A North American Free Trade Agreement: The Strategic Implications for Canada**, Centre de droit et politique commerciale, Institut de recherches politiques, 1990.

Hill, Roderick et Wonnacott, Ronald J., **Free Trade with Mexico: What Form Should it Take?**, Institut C.D. Howe, *Commentary* n° 28, mars 1991.

Lipsey, Richard G., **Canada at the Mexico-U.S. Free Trade Dance: Wallflower or Partner**, Institut C.D. Howe, août 1990.

Morici, Peter (sous la dir. de), **Making Free Trade Work: The Canada-U.S. Agreement**, Council on Foreign Relations, 1990.

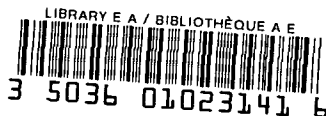
Thibault, J.L., **Notes for a Presentation to the Senado Mexicano Public Hearings on Trade**, Monterrey (Mexique), 13 mai 1990, Association des manufacturiers canadiens, mai 1990.

Wonnacott, Ronald J., **Canada and the U.S.- Mexico Free Trade Negotiations**, Institut C.D. Howe, *Commentary* n° 21, septembre 1990.

Wonnacott, Ronald J., **U.S. Hub-and-Spoke Bilaterals and Multilateral Trading System**, Institut C.D. Howe, *Commentary* n° 21, octobre 1990.

Wonnacott, Ronald J., **The Canadian-U.S. Experience in Auto Trade since 1965: Its Relevance for Free Trade Negotiations with Mexico**, Institut C.D. Howe, *Commentary* n° 24, décembre 1990.

Wonnacott, Ronald J., **The Economics of Overlapping Free Trade Areas and the Mexican Challenge**, Canadian-American Committee, juillet 1991



Négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain

Études du gouvernement fédéral

Canada, ministère de l'Agriculture, **Discussion Paper: Mexico-U.S.-Canada: Free Trade Negotiations**, septembre 1990.

Canada, ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur, **North American Free Trade: Securing Canada's growth Through Trade**, février 1991.

Canada, ministère des Finances, **Canada and a Mexico-U.S. Trade Agreement: Background Paper**, juillet 1990.

Canada, ministère des Forêts, **A North American Free Trade Agreement: Background and Implications for Canada's Forestry Sector**, Working Paper, février 1991.

Canada, ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, **Canada-U.S.-Mexico Free Trade Negotiations: Preliminary Sector Impact Analysis**, septembre 1990.

Canada, Investissement Canada, **Canada-U.S.-Mexico Free Trade Negotiations: The Rationale and the Investment Dimension**, septembre 1990.

Canada, ministère du Travail Department of Labour, **Comparison of Labour Legislation of General Application in Canada, the United States and Mexico**, mars 1991.

DOCS
CA1 EA 91N51 FRE
Negociation de l'Accord de
libre-echange nord-americain :
rapport d'etape. --
32636796

ACCO. USA

WHEELING, ILLINOIS 60090

25971



50505 25971 7

BLACK/NOIR/NEGRO