

tions for a American Free Agreement

Canada's objectives?

- Barrier-free access to the big Mexican market (80 million people)
- Improved access to the United States market
- Enhancement of the investment climate in Canada

Why negotiate a trade deal with Mexico?

- Mexico is becoming a dynamic economy, but it's still protected by many high tariffs and other barriers.
- Eighty per cent of Mexican exports to Canada enter duty-free. The negotiations will help us open doors to Mexico and win new customers. This will mean more jobs for Canadians.
- With more experience in the Mexican market, Canadians will be in a better position to expand trade with the rest of the Americas.
- Globalization is here to stay. Access to a North American market of 360 million will give Canadian firms a solid base from which to meet the challenges of a fiercely competitive world market.

But how can we compete with lower Mexican wage rates?

- Wages often represent only a relatively small percentage of the total cost of production.
- Canada's trade with Mexico amounts to about one per cent of our total trade. Low Mexican wages are not leading to a flood of low-cost imports.



- The world's biggest trading countries are not low-wage countries. They are high-wage countries like Japan, Germany, the U.S. and Canada.
- A NAFTA will increase economic activity. As Mexico's economy grows, wage rates will rise. *A more prosperous Mexico will be a better market for Canadian goods and services.*

Isn't Mexico a pollution haven?

- The environment has become a national priority for Mexico. The government has increased eight-fold its spending on the environment in the last decade.
- All new investments must meet stringent environmental laws.
- Canada has recently expanded its environmental co-operation with Mexico. Canada's assistance places *a strong emphasis on effective enforcement of environmental standards.*
- A stronger Mexican economy will provide the financial resources for environmental improvements.

When will a deal be concluded?

- No deadline has been set.
- Negotiators will take whatever time they need to reach a good agreement.
- Under any agreement, barriers will be lowered gradually. *Canadians will have time to develop strategies for the new North American market.*

FOR MORE INFORMATION :

Please call: (613) 993-6435 or 1-800-267-8376

*or write: External Affairs and International
Trade Canada (BPTE)
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2*

March 30, 1992

Négociations de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) :

Quels sont les objectifs du Canada?

- Obtenir un accès libre de tout obstacle à l'important marché mexicain (80 millions de personnes).
- Obtenir un meilleur accès au marché américain.
- Améliorer le climat d'investissement au Canada.

Pourquoi négocier un accord commercial avec le Mexique?

- L'économie mexicaine est de plus en plus dynamique, mais elle demeure protégée par de nombreux tarifs douaniers élevés et d'autres obstacles au commerce.
- Quatre-vingts pour cent des exportations mexicaines entrent au Canada en franchise de droits. Les négociations nous aideront à nous ouvrir des portes au Mexique et nous permettront d'attirer de nouveaux clients. Ceci créera plus d'emplois pour les Canadiens.
- En acquérant de l'expérience sur le marché mexicain, les Canadiens seront davantage en mesure d'accroître leurs échanges commerciaux avec les autres pays des Amériques.
- La mondialisation est un phénomène permanent. L'accès à un marché nord-américain de 360 millions de personnes constituera une assise solide qui permettra aux entreprises canadiennes de relever les défis d'un marché mondial extrêmement concurrentiel.

Mais, comment rivaliser avec les salaires mexicains plus faibles?

- Les salaires ne représentent souvent qu'un pourcentage relativement petit du coût total de production.
- Le commerce entre le Canada et le Mexique représente environ 1 % de nos activités commerciales mondiales. Une main-d'oeuvre mexicaine à bon marché ne suscite pas des importations massives à bas prix.



- Les principales nations commerçantes du monde ne sont pas des pays à faibles salaires, mais bien des pays où les salaires sont élevés, comme le Japon, l'Allemagne, les États-Unis et le Canada.
- Un ALENA contribuera à accroître l'activité économique. Au fur et à mesure que l'économie du Mexique se développera, les salaires augmenteront. *Un Mexique plus prospère sera un marché plus intéressant pour les biens et les services canadiens.*

43-266-432 (C)
43-266-433 (F)
6252/43X

Le Mexique n'est-t-il pas un havre de pollution?

- L'environnement est devenu une priorité nationale au Mexique. Le gouvernement a multiplié par huit les fonds consacrés à l'environnement au cours des dix dernières années.
- Tout nouvel investissement doit se conformer à de sévères lois environnementales.
- Le Canada a récemment accru sa collaboration en matière d'environnement avec le Mexique. Dans le cadre de l'aide accordée, le Canada *met l'accent sur une application efficace des normes environnementales.*
- Une économie mexicaine plus forte disposera des ressources financières nécessaires pour améliorer l'environnement.

Quand l'Accord sera-t-il conclu?

- Aucune date limite n'a été fixée.
- Les négociateurs prendront le temps qu'il faudra afin d'obtenir un accord satisfaisant.
- Les obstacles seront éliminés graduellement, quelle que soit l'entente. *Les Canadiens disposeront de suffisamment de temps pour élaborer des stratégies pour le nouveau marché nord-américain.*

POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS,
composer le (613) 993-6435 ou le 1-800-267-8376,
ou écrivez à : ***Affaires extérieures et Commerce***
extérieur Canada (BPTE)
125, promenade Sussex,
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Le 30 mars 1992

2 665E7002 9E05 E



LIBRARY E A / BIBLIOTHEQUE A E