

DOCS
CA1 EA 92N51 FRE
Accord de libre-échange
Nord-américain
43263663

MASTIQUE PAR
VILLEMAIRE FRÈRES LTÉE
ST-LAMBERT, CHAMBLY, Q.C.

B-4326

b244253X (A)



Gouvernement du Canada

Government of Canada

Dept. of External Affairs Min. des Affaires extérieures AUG 28 1992 RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

communiqué

Date Le 12 août 1992

N° 165

Pour publication

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN : LE CANADA ATTEINT SES OBJECTIFS

L'honorable Michael Wilson, ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, et ministre du Commerce extérieur, a déclaré aujourd'hui que le Canada «avait pleinement atteint ses objectifs» lors de la négociation fructueuse de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

M. Wilson a annoncé la nouvelle à Washington (DC) aujourd'hui, à l'issue des négociations menées avec ses homologues, M^{me} Carla Hills, représentante au Commerce des États-Unis, et M. Jaime Serra Puche, ministre du Commerce du Mexique.

Le Canada cherchait avant tout à faciliter l'accès au marché mexicain, à protéger et à accroître les avantages obtenus dans l'Accord de libre-échange avec les États-Unis (ALE) et à faire en sorte que le Canada reste un pôle d'attraction pour les investisseurs en Amérique du Nord.

«La négociation de l'ALENA a été un succès pour le Canada, a affirmé M. Wilson. Nous avons amélioré certains éléments de l'ALE sans toutefois renoncer à ce que nous avons déjà obtenu. Fort de l'accès préférentiel dont il jouira sur les marchés américain et mexicain, le Canada exercera d'autant plus d'attrait sur les éventuels investisseurs.»

«L'ALENA, c'est l'ALE en mieux. C'est en quelque sorte une version améliorée de l'ALE, dans la mesure où il contient des règles plus claires et plus précises pour ce qui est de déterminer si les produits fabriqués au Canada sont admissibles à la réduction et, à terme, à l'élimination complète des droits de douane lorsqu'ils sont exportés aux États-Unis et au Mexique en vertu de l'ALENA. De cette façon, le Canada restera un lieu d'investissement concurrentiel, par exemple dans le secteur automobile.»

«Nous ne perdons aucun des avantages obtenus grâce à l'ALE avec les États-Unis. Notre système de règlement des différends commerciaux – qui s'est avéré très efficace – sera maintenu et renforcé. De plus, nos industries culturelles continueront à



~~être exemptées, et notre système de gestion des approvisionnements en agriculture restera intact.»~~

Des spécialistes des trois pays finaliseront le libellé juridique de l'accord au cours des prochaines semaines. Mais les ministres se sont entendus sur ses principes et ses principaux éléments. L'Accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994, après ratification par les trois pays.

La réduction des obstacles commerciaux mexicains offrira de nouveaux débouchés pour les biens et services canadiens. Les entreprises canadiennes pourront oeuvrer dans des secteurs autrefois soumis à d'importantes restrictions comme ceux de l'automobile, des services financiers, du camionnage, de l'énergie et des pêches, et elles pourront même y augmenter leurs ventes. Les droits de douane et les prescriptions relatives aux licences d'importation en vigueur au Mexique seront éliminés - immédiatement pour certains, sur cinq à dix ans pour d'autres - de façon à assurer aux entreprises un accès sans obstacles à un marché de 85 millions de consommateurs.

L'ALENA contient un engagement ferme envers le développement durable ainsi que la protection de l'environnement et le respect des normes environnementales. L'ALENA reconnaît par exemple à chaque pays le droit de maintenir des normes environnementales plus strictes que celles recommandées par les organisations internationales. L'Accord reconnaît également que les Parties ne devraient pas assouplir leurs normes en matière de santé, de sécurité ou d'environnement dans le but d'attirer des investissements.

«Les progrès accomplis dans l'ALENA au chapitre de l'environnement créent un précédent, a déclaré M. Wilson. Il s'agit du premier accord commercial à vraiment tenir compte des questions qui touchent l'environnement.»

M. Wilson a mentionné que les ministres de l'Environnement des trois pays se rencontreront le 17 septembre, à Washington, pour élaborer une approche stratégique des questions touchant l'environnement du continent.

Le Ministre a affirmé que les niveaux des salaires au Mexique ne menaçaient pas nécessairement les travailleurs canadiens et la compétitivité des entreprises canadiennes.

«Les salaires ne représentent qu'un facteur, parfois relativement peu important, parmi d'autres dans le choix de l'emplacement d'une entreprise et dans le coût de la production. Le Canada a d'autres atouts, comme une technologie et des services de qualité, l'accès aux capitaux, de solides connaissances en gestion et une main-d'oeuvre hautement qualifiée. Autant

d'éléments qui font de notre pays un lieu privilégié pour les investissements en Amérique du Nord.»

«L'ALENA n'est qu'une des composantes de la stratégie canadienne visant à exploiter les débouchés commerciaux et à accroître la compétitivité de notre économie, a précisé M. Wilson. Il aidera le Canada à jouer un rôle clé dans le nouveau marché nord-américain intégré, qui permettra aux sociétés canadiennes de rester concurrentielles sur la scène internationale et, de ce fait, assurera une plus grande prospérité à tous les Canadiens.»

Soucieux d'aider les entreprises canadiennes à profiter au maximum des possibilités offertes par l'ouverture du marché mexicain, le gouvernement parrainera 20 foires, missions et autres manifestations commerciales dans les six prochains mois.

Le Ministre s'est félicité de la conclusion de l'ALENA, progrès décisif qui est, selon lui, le signe que l'activité commerciale du Canada restera un point fort de notre performance économique.

Il a déclaré qu'au cours des trois dernières années, l'ALE avait donné une impulsion positive à l'économie canadienne. Il a fait valoir que l'ALE avait effectivement contribué à la croissance économique et à la réduction des taux de chômage et d'inflation. «Les avantages de l'ALE commencent à se concrétiser, a fait observer M. Wilson. Depuis son entrée en vigueur, le Canada a enregistré des apports nets de capitaux et, ces derniers mois, nos exportations vers les États-Unis et le reste du monde ont atteint des niveaux record.»

Maintenant que les négociations de l'ALENA ont été couronnées de succès, M. Wilson juge que le Canada et tous ses partenaires commerciaux doivent redoubler d'efforts pour que les négociations multilatérales de l'Uruguay Round, qui visent à libéraliser les échanges commerciaux à l'échelle mondiale, connaissent bientôt le même succès.

-30-

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

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

POINTS SAILLANTS

DE

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

NORD-AMÉRICAIN

(ALENA)

AOÛT 1992

ALENA - OBJECTIFS CLÉS DU CANADA ATTEINTS

Accès libre d'obstacles au marché mexicain

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

Maintien des avantages découlant de l'ALE et améliorations

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

Le Canada — un bon endroit où investir

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

CONTENU DE L'ACCORD

TARIFS DOUANIERS

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

INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

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

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

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

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

AGRICULTURE

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

TEXTILES ET VÊTEMENT

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

ÉNERGIE

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

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

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

SERVICES

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

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

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

SERVICES FINANCIERS

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

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

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

INVESTISSEMENT

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

NORMES

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

ENVIRONNEMENT

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

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

MARCHÉS PUBLICS

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

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

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

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

CE QUI N'EST PAS DANS L'ALENA

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

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

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

Minister of Industry,
Science and Technology and
Minister for International Trade



Ministre de l'Industrie, des
Sciences et de la Technologie et
ministre du Commerce extérieur

Statement

Déclaration

92/35

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

DÉCLARATION

DE L'HONORABLE MICHAEL WILSON,

MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES

ET DE LA TECHNOLOGIE

ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

À LA CONCLUSION

DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

Le 12 août 1992

Je suis heureux d'annoncer qu'après cette dernière semaine de négociations intenses, le Canada s'est entendu, avec les États-Unis et le Mexique, sur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) qui créera la plus grande zone de libre-échange au monde.

Les Canadiens devraient être confiants que cet accord créera au Canada des emplois plus nombreux et plus valorisants, et qu'il enrichira les Canadiens. C'est donc un accord qui favorisera non seulement le commerce, mais aussi la prospérité.

Nos grands intérêts commerciaux et économiques étaient en jeu dans ces négociations. C'est pourquoi nous y avons participé. C'est seulement par notre présence à la table de négociation que nous pouvions protéger les intérêts du Canada. En y participant, nous pouvions élargir notre accès au marché mexicain, qui est en pleine croissance, et nous préparer à de nouvelles percées dans l'ensemble de l'hémisphère.

Nos objectifs étaient clairs et simples :

- améliorer l'accès de nos biens et services au marché mexicain. Nous y sommes parvenus;
- améliorer l'accès que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis (ALE) nous donne au plus grand marché du monde. Nous y sommes parvenus;
- garantir que le Canada reste un pôle d'attraction pour les investisseurs qui veulent faire des affaires dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. Nous y sommes aussi parvenus.

Le nouvel accord s'inspire de l'ALE et vient le renforcer. L'ALE est une réussite, comme le prouve d'ailleurs le niveau sans précédent qu'ont atteint nos exportations aux États-Unis.

L'ALENA est un accord avantageux pour les trois pays. L'accès que le Canada vient d'obtenir à un marché mexicain de 85 millions de consommateurs, toujours plus affluents, avantagera toutes les régions du pays; qu'il s'agisse de notre industrie de la pêche tant à l'Ouest que dans les Maritimes, de notre industrie forestière et des industries connexes; de nos producteurs d'articles manufacturés et de produits de haute technicité; des hommes et des femmes qui oeuvrent dans le secteur, hautement concurrentiel, des services comme les champs pétoliers, le camionnage, les banques et l'assurance; ou de ceux qui travaillent dans l'agriculture et dans l'agro-alimentaire.

Cela ne donne qu'une petite idée de ce que nous pouvons attendre de l'élimination des droits de douane mexicains et de la levée des autres restrictions à l'importation. La protection accrue de la propriété intellectuelle (droits d'auteur, brevets et marques de commerce) ainsi que l'amélioration des règles commerciales et du mécanisme de règlement des différends touchant les trois Parties à l'ALENA, contribueront aussi à multiplier les avantages de l'Accord.

J'aimerais maintenant aborder plus spécifiquement trois questions, simplement parce qu'elles ont donné lieu à bien des spéculations.

Pendant la négociation de l'ALENA, et aussi pendant les discussions sur l'ALE, le Canada a souligné son engagement à maintenir le Pacte de l'automobile et à renforcer son industrie automobile. Nous y sommes parvenus, et les perspectives restent prometteuses. Vous savez probablement que deux des grands fabricants d'automobiles ont décidé d'investir trois autres milliards de dollars au Canada. Avec les avantages que procurera l'ALENA, nous pouvons être confiants d'accroître l'accès de ces produits au marché mexicain.

Pour la première fois, le dynamique marché mexicain des automobiles et des pièces d'automobile sera vraiment ouvert à nos exportateurs. Une nouvelle règle de 62,5 p. 100 définira la teneur nord-américaine des automobiles. Ce pourcentage équilibre les intérêts divers de notre secteur automobile, soit ceux des Trois Grands, des fabricants asiatiques et de l'industrie des pièces. Les nouvelles règles d'origine aideront notre industrie à éviter des différends comme celui des Honda Civic. Le Canada restera donc un endroit fort intéressant pour les investissements des fabricants d'automobiles, d'où qu'ils soient.

L'agriculture est un autre secteur qui préoccupe les Canadiens. C'est plus qu'une industrie. C'est aussi une tradition et un mode de vie. Dans l'ALE, nous nous sommes assurés que le système de contingentement des importations de produits laitiers, avicoles et d'oeufs serait maintenu. Nous avons protégé ce droit dans l'ALENA. Et le marché mexicain de l'agro-alimentation est maintenant ouvert à nos industries agricole et agro-alimentaire.

Il a beaucoup été question aussi de textile et de vêtement. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, ce secteur a vu croître de façon impressionnante ses exportations vers les États-Unis. Ainsi, nos exportations de vêtements aux États-Unis ont augmenté de 60 p. 100; les exportations de filés ont plus que doublé; et les exportations de fibres ont progressé de 50 p. 100.

Nous étions déterminés à protéger ces gains, et nous l'avons fait. Les règles d'origine pour les textiles et les vêtements seront plus sévères, mais pour nos importations qui n'y satisfont pas, nous avons négocié des contingents plus élevés pour l'accès aux États-Unis. Les conditions négociées dans le cadre de l'ALENA sont garantes de la santé et de la croissance de notre industrie du vêtement et des textiles.

De même, le Canada a tiré profit du mécanisme de règlement des différends institué par l'ALE : nous avons gagné dans la majorité des cas. Et maintenant, nous avons négocié un système encore plus rigoureux, assorti de garanties d'équité : ce sera le droit et non le pouvoir qui prévaudra dans le règlement des différends commerciaux.

Certaines considérations que nous avons constamment à l'esprit concernent des intérêts fondamentaux des Canadiens : les industries culturelles, l'assurance-maladie et les programmes sociaux, l'eau et l'environnement. Les résultats ont répondu à nos engagements. L'ALENA maintient les exceptions prévues dans l'ALE pour les industries culturelles. Nous demeurons libres de financer nos programmes d'assurance-maladie et nos autres programmes sociaux, et rien ne nous empêche de protéger nos ressources en eau face à d'éventuelles demandes d'exportation massive.

Cet accord commercial renferme un élément inhabituel et innovateur : parmi les objectifs fondamentaux, il est question de développement durable, de protection de l'environnement et de respect des normes environnementales. En fait, l'Accord contient plus de dispositions sur l'environnement qu'aucun autre accord commercial. L'ALENA reconnaît le droit de chaque pays de conserver des normes environnementales encore plus sévères que celles qui sont recommandées par les organisations internationales. Il reconnaît également que les Parties à l'ALENA ne doivent pas abaisser leurs normes de santé, de sécurité ni de protection de l'environnement pour attirer les investissements.

Ceux d'entre vous qui s'intéressent à ce nouvel accord commercial auront bien d'autres occasions d'en apprendre davantage. Nous préparons des textes explicatifs; les vastes consultations et le débat public qui ont été engagés, dans le cadre de l'Initiative de la prospérité sur le commerce, l'apprentissage, l'innovation et les autres questions de compétitivité se poursuivront jusqu'à ce que le Parlement adopte l'Accord.

Cela devrait renforcer la compétitivité du Canada, objectif que nous poursuivons activement par nos initiatives de promotion du commerce international. Pour vous en donner un exemple concret, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada mènera au Mexique, dans les prochains six mois, 20 projets de promotion commerciale couvrant divers secteurs d'activité.

Permettez-moi de rappeler le lien qui existe entre des accords commerciaux comme l'ALENA et la prospérité future du Canada. En termes simples, un emploi canadien sur quatre dépend du commerce. Nous sommes la huitième plus grande économie du monde, mais nous nous classons au 31^e rang des nations pour la population. Il nous faut donc absolument exporter. Et pour réussir à exporter, il nous faut non seulement des biens et des services concurrentiels, mais aussi des débouchés étrangers et des règles équitables.

C'est pour ces grandes raisons que le Canada a été l'un des plus ardents partisans de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), qui établit les règles de base du commerce international. C'est aussi pourquoi nous avons négocié l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, pour cimenter notre relation avec notre plus important partenaire commercial. Et c'est enfin pourquoi nous tentons actuellement d'améliorer l'ALE, pour établir une zone nord-américaine de libre-échange.

Je suis sûr que vous y verrez, pour la plupart, une bonne affaire pour le Canada : bonne pour notre prospérité, et par conséquent, bonne pour le type de société que veulent les Canadiens. Je suis sûr également que nous saurons toujours affronter la concurrence avec succès, que ce soit sous le régime de cet accord ou de tout autre accord commercial. Tout ce que nous demandons, c'est le droit d'être présents sur les marchés et d'y affronter la concurrence, selon des règles équitables et claires.

J'espère que l'ALENA incitera d'autres pays à adopter notre approche dans les échanges commerciaux. L'ALENA lui-même n'est pas nécessairement un club fermé. Peut-être cet accord stimulera-t-il les négociations commerciales à l'échelle mondiale qui se déroulent dans le cadre du GATT, et où le Canada joue un rôle de premier plan. Si nous arrivons à nous entendre, ces négociations du GATT offriront des avantages insoupçonnés à plus de 100 pays.

Donc, c'est un jour heureux pour le Canada, pour les échanges commerciaux, et par conséquent, pour la prospérité.

Nous avons toutes les raisons d'être optimistes.



news release

Date **August 12, 1992**

No. 165

For release

CANADIAN OBJECTIVES MET IN NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT

The Honourable Michael Wilson, Minister of Industry, Science and Technology and Minister for International Trade, said today that Canada's objectives "have been fully achieved" in the successful negotiation by Canada, the United States and Mexico of a North American Free Trade Agreement (NAFTA).

Mr. Wilson made the announcement in Washington, D.C., following the successful conclusion today of negotiations with his counterparts, U.S. Trade Representative Carla Hills and Mexican Trade Minister Jaime Serra Puche.

Canada's primary objectives at the NAFTA negotiations were to secure better access to the Mexican market, safeguard and improve the gains made in the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), and maintain Canada as an attractive investment location in North America.

"The NAFTA talks have been a success for Canada," Mr. Wilson said. "We have improved parts of the FTA without giving up any of the gains we already achieved under that agreement. With the preferential market access we will now have to both the United States and Mexico, Canada will be even more attractive to potential investors.

"This NAFTA deal is FTA-plus. It improves on the FTA by providing clearer, more precise rules for determining whether goods manufactured in Canada are eligible for the reduced and eventually eliminated duties into the United States and Mexico under the NAFTA. This will ensure that Canada remains a competitive location for investment in, for example, the automotive sector."

"We also keep all the gains we have made in the FTA with the United States. Our system of settling trade disputes -- which has been very successful -- will be maintained and strengthened. In addition, our cultural industries will continue to be exempt, while our supply management system for agriculture won't be touched."



The legal language of the Agreement will be worked out by experts from all three countries over the next few weeks, but the principles and main elements have been agreed on by the ministers. Following ratification of the Agreement by all three countries, it will come into force on January 1, 1994.

Mr. Wilson outlined what the Agreement means for Canada.

The reduction of Mexican barriers will provide new markets and opportunities for Canadian goods and services. Canadian firms will be able to participate in, and expand sales in, sectors that were previously highly restricted, such as autos, financial services, trucking, energy and fisheries. Mexican tariffs and import licensing requirements will be eliminated -- some immediately and others over 5 to 10 years -- providing barrier-free access to 85 million consumers.

The NAFTA contains a strong commitment to sustainable development and environmental protection and enforcement. For example, the NAFTA recognizes the right of each NAFTA country to maintain environmental standards higher than those recommended by international organizations. The Agreement also recognizes that the NAFTA countries should not lower health, safety or environmental standards to attract investment.

"The progress we have made on environmental matters in this NAFTA agreement is precedent-setting," Mr. Wilson said. "It is the first trade agreement to seriously address environmental issues."

The Minister noted that Environment Ministers of all three countries will meet on September 17, in Washington, to develop a strategic approach to continental environmental issues.

Mr. Wilson said that Mexican wage levels need not be a threat to Canadian workers and to the competitiveness of Canadian firms.

"Wages are only one, sometimes relatively small, factor in locating a business and in the cost of production. Canada has other advantages, such as good technology, quality services, access to capital, strong managerial expertise and a highly skilled work force. All of these combine to make Canada a prime location for investment in North America.

"This NAFTA deal is only one component of Canada's strategy to pursue trade opportunities and make our economy more competitive," noted Mr. Wilson. "It will help make us a key player in a new integrated North American market, one that will help keep Canadian companies competitive in the global marketplace and, in so doing, provide greater prosperity for all Canadians."

In order to help businesses take full advantage of the opportunities from the opening of the Mexican market, the government will be sponsoring 20 trade events, such as trade shows and trade missions, over the next six months.

The Minister hailed the NAFTA breakthrough as another sign that Canada's trade picture will continue to be a positive force in our economic performance.

He said that Canada's economy has been given a positive boost by the FTA during the last three years. He referred to evidence that the FTA has contributed to economic growth and restrained unemployment and inflation. "The benefits of the FTA are starting to become more obvious," said Mr. Wilson. "Canada has experienced net inflows of direct investment since the FTA went into force, and our exports to the United States and the rest of the world have hit record levels in recent months."

With the NAFTA negotiations successfully concluded, Mr. Wilson said that Canada and all its trading partners must redouble their efforts to reach a successful conclusion soon to the Uruguay Round of multilateral talks, which are intended to promote freer trade on a global basis.

- 30 -

For further information, media representatives may contact:

Media Relations Office
External Affairs and International Trade Canada
(613) 995-1874

HIGHLIGHTS

OF THE

NORTH AMERICAN

FREE TRADE AGREEMENT

(NAFTA)

AUGUST 1992

CANADA'S KEY OBJECTIVES MET

Barrier-Free Access to Mexico

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

FTA Benefits Plus Improvements

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

Canada -- An Attractive Place to Invest

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

WHAT'S IN THE AGREEMENT

TARIFFS

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

THE AUTO INDUSTRY

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

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

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

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

AGRICULTURE

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

TEXTILES AND APPAREL

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

ENERGY

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

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

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

SERVICES

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

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

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

FINANCIAL SERVICES

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

INTELLECTUAL PROPERTY

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

INVESTMENT

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

STANDARDS

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

THE ENVIRONMENT

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

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

GOVERNMENT PROCUREMENT

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

DISPUTE SETTLEMENT

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

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

WHAT'S NOT IN THE NAFTA

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

WHAT IF OTHER COUNTRIES WANT TO JOIN THE NAFTA?

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

Minister of Industry,
Science and Technology and
Minister for International Trade



Ministre de l'industrie, des
Sciences et de la Technologie et
ministre du Commerce extérieur

Statement

Déclaration

92/35

CHECK AGAINST DELIVERY

**NOTES FOR AN ADDRESS BY
THE HONOURABLE MICHAEL WILSON,
MINISTER OF INDUSTRY, SCIENCE AND TECHNOLOGY AND
MINISTER FOR INTERNATIONAL TRADE,
AT THE CONCLUSION OF THE
NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)**

August 12 1992

I am pleased to report that after this final, intense week of negotiations, Canada has reached agreement with the United States and Mexico on the North American Free Trade Agreement -- or NAFTA -- which will create the world's largest free trade area.

Canadians should be confident that this agreement will eventually create more jobs, better jobs. It will put more money in the pockets of Canadians. So this isn't just a trade deal, it's a prosperity deal as well.

Our fundamental trade and economic interests were at stake in these talks. That is why we got involved. Only by being at the table could we protect Canada's interests; only by being involved could we win new access to the expanding Mexican market and position ourselves for new success throughout this hemisphere.

Our objectives were clear and uncomplicated:

- improved access for our goods and services to Mexico. We got that.
- building on the benefits of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and improving our access to the biggest single market anywhere. We did that as well.
- guaranteeing Canada's position as a prime location for investors seeking to serve all North America. That, too, was achieved.

The new deal will build upon and strengthen the FTA -- an agreement that is clearly working. Our exports to the United States are at an unprecedented level.

The NAFTA is a good agreement for all three countries. New Canadian access to 85 million Mexican consumers and their growing spending power will benefit Canadians and Canadian businesses across the country: our fishing industry on both coasts; forestry and related industries right across the land; our producers of manufactured goods and high-tech products; the men and women in our highly competitive services sector, like oil field services, trucking, banking and insurance; and those who work in the agriculture and food-products area.

These are just a small indication of what we can expect from the elimination of Mexico's tariffs and the lifting of other import restrictions. Improved protection for intellectual property -- things like copyright, patents and trademarks -- along with an improvement in both trading rules and the dispute settlement mechanism covering all three NAFTA partners will also contribute to additional gains under the Agreement.

I am going to deal with three specific matters in a bit more detail, simply because they have been the subject of a lot of speculation.

Throughout these negotiations, and the FTA talks before them, Canada stressed its commitment to preserve the Auto Pact and strengthen our auto industry. We have done that, and the outlook

continues to brighten. You have probably heard that two of the big car companies are investing an additional \$3 billion in Canada. With the NAFTA benefits, we can be confident of greater access to Mexico for these products.

For the first time, the dynamic Mexican auto and parts market will be truly open to our exporters. A new 62.5 per cent rule will define North American auto content. This figure balances the diverse interests of our auto sector -- the Big Three, Asian manufacturers and the parts industry. The new rules of origin will help our industry avoid disputes such as the Honda Civic case. The net result will keep Canada as a prime North American location for investment by auto makers, no matter where they come from.

Another sector of concern to Canadians is agriculture -- it is not just an industry, but a tradition and a way of life as well. We ensured in the FTA that the import quota system for dairy and poultry farmers and egg producers would continue. We have protected that right in the NAFTA. At the same time, we are opening the Mexican agri-food market to Canadian producers and food processors.

There has been a lot of talk, too, about textiles and apparel. Since the FTA began, the sector has made impressive gains in exports to the United States. For example, apparel exports to the United States have risen 60 per cent; yarn exports have more than doubled, and fibre exports have risen by 50 per cent.

We were determined to protect those gains, and we have done so. The rules of origin on textiles and apparel will be tighter. But for our exports that do not meet these new rules, we have negotiated quotas that give greater access to the United States. The terms negotiated in the NAFTA will ensure that we have a healthy and growing textile and apparel industry.

Similarly, Canada has benefited from the dispute settlement process established in the FTA. We have won a majority of cases. And now we have negotiated a strengthened dispute settlement system with safeguards to ensure that the system runs fairly. The rule of law, not power, will prevail in settling trade disputes.

Some of the considerations we had to keep in mind involve core Canadian interests -- cultural industries, medicare and social programs, water and the environment. The news is consistent with our commitments.

The NAFTA reaffirms the FTA by specifically exempting our cultural industries. We remain free to support our medicare and social programs, and unconstrained in protecting our water resources from large-scale exports.

This Agreement has a new and innovative ingredient for a trade deal: it talks about sustainable development, and environmental protection and enforcement, as fundamental objectives. In fact,

it has more environmental provisions than any other trade agreement. The NAFTA recognizes each country's right to maintain environmental standards even higher than those recommended by international organizations. It recognizes also that the NAFTA countries should not lower health, safety or other environmental standards to attract investment.

Those of you who are interested in this new trade deal will have plenty of opportunities to learn more about it. Explanatory materials are being prepared. And the wide community consultations and public debate that have already begun through the Prosperity Initiative on trade, learning, innovation and other competitiveness issues, will continue right through parliamentary consideration of the Agreement.

The end result should be a more competitive Canada, which we are actively promoting through our market development initiatives around the world. To give you one specific example of this, External Affairs and International Trade Canada will undertake 20 trade promotion projects covering a variety of sectors in Mexico in the next six months.

Let me re-emphasize the link between trade agreements, such as the NAFTA, and Canada's future prosperity. Put simply, one in four Canadian jobs depends on trade. We are the world's eighth largest economy, with only the thirty-first largest population. We need to export. And, to export successfully, we not only need competitive goods and services, but we need access to other countries and fair rules of the road.

For those important reasons, Canada has been one of the strongest supporters of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), which provides the ground rules for world trade. That is why we pushed for the Canada-U.S. Free Trade Agreement -- to cement our relationship with our biggest trading partner. And that is why we are now building on the FTA -- to establish a North American free trade area.

I am confident that most of you will judge it to be a good deal for Canada -- good for our prosperity and therefore good in helping to secure the type of society that Canadians value. I am equally confident of our ability to compete successfully in this or any other trade arrangement. All we want is the right to enter markets and compete under fair and clear rules.

It is my hope that the NAFTA will lead others to share our approach to trade. The NAFTA itself need not be a closed club. Perhaps, too, this deal will lend some impetus to the worldwide trade negotiations in the GATT, where Canada has been playing a leading role. These GATT negotiations hold so much promise for more than 100 countries if we can reach agreement.

So, for Canada, this is a good day for trade. And that means that it is a good day for prosperity too.

We have every reason to be optimistic.

**ACCORD
DE LIBRE-ÉCHANGE
NORD-AMÉRICAIN**

**LE MANUEL
DE L'ALENA**

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

AUG 28 1992
AOUT

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Août 1992

TABLE DES MATIÈRES

Le manuel de l'ALENA

1 Points saillants de l'Accord de libre-échange nord-américain

2 Les thèmes

La prospérité du Canada : le lien commercial

Avantages de l'ALE

ALENA — Le Canada a atteint ses objectifs clés

Débouchés à l'exportation au Mexique

Promotion du commerce au Mexique

ALENA — ALE

ALENA — Élimination des droits et des obstacles au commerce

Réduction tarifaires prévues par l'ALENA

Faits saillants — Partie I

Réduction tarifaires prévues par l'ALENA

Faits saillants — Partie II

ALENA — Règles d'origine

ALENA — Normes

ALENA — Agriculture

ALENA — Industrie de l'automobile

ALENA — Textiles et vêtements

ALENA — Services

ALENA — Services financiers

ALENA — Télécommunications

ALENA — Services de transport

ALENA — Investissement

ALENA — Énergie

ALENA — Marchés publics

ALENA — Propriété intellectuelle

ALENA — Règlement général des différends

ALENA — Règlement des différends — Subventions,
antidumping et droits compensateurs

ALENA — Environnement

ALENA — Main-d'oeuvres, salaires et adaptation

ALENA — Accords canado-mexicains en matière d'environnement
et de travail

ALENA — Protection de la souveraineté canadienne

ALENA — Industrie culturelles

ALENA — Eau

ALENA — Soins de santé

ALENA — Droits de la personne

ALENA — Processus législatif et consultatif

3 Les secteurs

Aérospatiale et industrie de défense électronique
Automobile
Services commerciaux et professionnels
Produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques
Matériel électrique de fabrication
Matériel et services environnementaux
Métaux ferreux et non ferreux et des matières ouvrées
Services financiers
Aliments et boissons
Produits forestiers
Matériel industriel
Technologies de l'information
Produits récréatifs, ménagers et de soins de santé
Textiles, vêtements, produits en cuir et chaussures
Services de transport
Matériel de transport urbain et ferroviaire

4 Les provinces

Colombie-Britannique
Alberta
Saskatchewan
Manitoba
Ontario
Québec
Nouveau-Brunswick
Île-du-Prince-Édouard
Nouvelle-Écosse
Terre-Neuve
Yukon et les Territoires du Nord-Ouest

POINTS SAILLANTS

DE

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

NORD-AMÉRICAIN

(ALENA)

AOÛT 1992

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

ALENA - OBJECTIFS CLÉS DU CANADA ATTEINTS

Accès libre d'obstacles au marché mexicain

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

Maintien des avantages découlant de l'ALE et améliorations

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

Le Canada — un bon endroit où investir

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

CONTENU DE L'ACCORD

TARIFS DOUANIERS

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

INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

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

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

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

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

AGRICULTURE

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

TEXTILES ET VÊTEMENT

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

ÉNERGIE

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

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

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

SERVICES

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

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

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

SERVICES FINANCIERS

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

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

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

INVESTISSEMENT

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

NORMES

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

ENVIRONNEMENT

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

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

MARCHÉS PUBLICS

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

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

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

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

CE QUI N'EST PAS DANS L'ALENA

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

LES THÈMES

La prospérité du Canada : le lien commercial

Avantages de l'ALÉ

ALENA — Le Canada a atteint ses objectifs clés

Débouchés à l'exportation au Mexique

Promotion du commerce au Mexique

ALENA — ALE

ALENA — Élimination des droits et des obstacles au commerce

Réduction tarifaires prévues par l'ALENA

Faits saillants — Partie I

Réduction tarifaires prévues par l'ALENA

Faits saillants — Partie II

ALENA — Règles d'origine

ALENA — Normes

ALENA — Agriculture

ALENA — Industrie de l'automobile

ALENA — Textiles et vêtements

ALENA — Services

ALENA — Services financiers

ALENA — Télécommunications

ALENA — Services de transport

ALENA — Investissement

ALENA — Énergie

ALENA — Marchés publics

ALENA — Propriété intellectuelle

ALENA — Règlement général des différends

ALENA — Règlement des différends — Subventions,
antidumping et droits compensateurs

ALENA — Environnement

ALENA — Main-d'oeuvres, salaires et adaptation

ALENA — Accords canado-mexicains en matière d'environnement
et de travail

ALENA — Protection de la souveraineté canadienne

ALENA — Industrie culturelles

ALENA — Eau

ALENA — Soins de santé

ALENA — Droits de la personne

ALENA — Processus législatif et consultatif

LA PROSPÉRITÉ DU CANADA : LE LIEN COMMERCIAL

- ◆ La prospérité du Canada est directement liée à sa réussite sur les marchés mondiaux. Pour créer des emplois et de la richesse au pays, il faut être compétitif à l'étranger.
- ◆ Un quart de nos emplois et un quart de notre richesse nationale dépendent du commerce. C'est là un investissement énorme dans l'économie mondiale.
- ◆ Le gouvernement a lancé l'Initiative de la prospérité l'an dernier afin de renforcer l'économie canadienne et de la rendre plus concurrentielle. Après des consultations intenses auprès des collectivités partout au pays, le gouvernement annoncera, en septembre, des plans concrets destinés à assurer une exploitation maximale des capacités et du potentiel des Canadiens.
- ◆ Mais il ne suffit pas de faire mieux au pays même. Le Canada a besoin d'un accès amélioré et plus sûr aux marchés mondiaux afin de mettre à profit ses forces économiques.
- ◆ Notre stratégie commerciale à l'échelle mondiale est conçue précisément dans cette intention. C'est pourquoi nous avons fait preuve de leadership aux pourparlers de l'Uruguay Round, pourquoi nous avons conclu l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE) et pourquoi nous avons négocié l'Accord de libre-échange nord-américain.
- ◆ Les avantages de la libéralisation du commerce — qui nous donne un meilleur accès aux marchés et de meilleures règles commerciales — sont manifestes pour les travailleurs du Canada, pour ses entreprises productrices de biens et de services et pour ses investisseurs.
- ◆ Un meilleur accès aux marchés étrangers sous le régime de la concurrence loyale aidera à rendre l'économie canadienne encore plus concurrentielle. Il en résultera, en fin de compte, des emplois plus nombreux et mieux rémunérés au Canada, de meilleures affaires pour les consommateurs canadiens et une plus grande richesse nationale qui pourra contribuer à soutenir et à améliorer les programmes sociaux au pays.
- ◆ Le Canada est déjà une grande nation commerçante. La balance de nos échanges commerciaux avec le reste du monde affichait un surplus de 7 milliards de \$ en 1991. Mais nous ne pouvons nous permettre de relâcher l'effort. L'Initiative de la prospérité nous donnera les outils pour devenir encore plus concurrentiels; notre stratégie commerciale à l'échelle mondiale nous donnera l'occasion d'utiliser ces outils.

QUESTIONS COURANTES

L'importance accordée à l'Amérique du Nord détourne-t-elle nos échanges et nos investissements d'autres régions comme l'Asie et l'Europe?

L'ALE et l'ALENA font partie d'une approche globale au commerce. Ils renforcent nos efforts en vue de libéraliser le commerce à l'échelle mondiale et complètent d'autres initiatives commerciales clés, comme Horizon Le Monde, Pacifique 2000 et Europe 1992. Nos arrangements régionaux sont tout à fait compatibles avec les règles du commerce mondial énoncées dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). De fait, on peut considérer qu'ils contribuent à la libéralisation du commerce que poursuit le GATT. De plus, à mesure que nous deviendrons plus compétitifs en exportant sur l'énorme marché nord-américain, nous serons mieux placés pour rivaliser efficacement avec leurs concurrents dans d'autres marchés.

Le Canada devrait-il s'attacher plutôt à réformer le GATT, la pierre angulaire du commerce mondial?

Nous participons très activement aux négociations de l'Uruguay Round depuis plusieurs années et nous continuerons de le faire. C'est notre première priorité commerciale. Malheureusement, les progrès sont lents à venir. Les possibilités de faire aboutir rapidement les négociations de l'ALENA étaient manifestement plus grandes, et nous ne pouvions nous permettre d'ignorer cette réalité. Toutefois, nous restons tout aussi déterminés à concrétiser la réforme du GATT par le moyen de l'Uruguay Round.

Nos échanges commerciaux avec le Mexique sont faibles. Comment une entente avec ce pays peut-elle contribuer à notre prospérité et à la réussite de notre stratégie commerciale?

Le Mexique représente un marché de 85 millions de personnes qui connaît une expansion rapide et qui place ce pays à l'avant-garde de la libéralisation économique et commerciale en Amérique latine. Mais les tarifs élevés et les licences à l'importation contribuaient à faire de l'économie mexicaine une économie très protégée. L'ALENA va changer cet état de choses, ouvrant ce marché dynamique aux Canadiens et leur donnant, sur les marchés américain et mexicain, un avantage concurrentiel sur leurs compétiteurs ailleurs dans le monde. L'Accord contribuera à notre prospérité et à notre adaptation à des marchés de plus en plus ouverts et mondiaux.

AVANTAGES DE L'ALE

STIMULATION DE L'EMPLOI

- ◆ Chaque milliard de dollars d'exportations crée ou maintient 15 000 emplois au Canada. De 1989 à 1991, les exportations canadiennes aux États-Unis ont augmenté de plus de 31 milliards de \$, soit l'équivalent de 11 %, par rapport aux trois années qui ont précédé l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE).
- ◆ L'ALE a assuré et amélioré l'accès aux débouchés américains, en plus de préserver les emplois existants au Canada et d'en créer de nouveaux qui auraient pu aboutir aux États-Unis.
- ◆ Au Canada, le nombre d'emplois relativement bien rémunérés, dans les domaines gestionnel, administratif, professionnel et technique, a augmenté de 200 000 depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, partiellement en raison des nouveaux débouchés d'exportation sur le marché américain.

AUGMENTATION DES EXPORTATIONS

- ◆ Malgré la récession et un dollar canadien assez fort, les exportations de marchandises aux États-Unis ont augmenté de 10,7 % pour atteindre 323,7 milliards de \$ entre 1989 et 1991, comparativement à 292,5 milliards de \$ de 1986 à 1988.
- ◆ En mai dernier, les exportations destinées aux États-Unis ont atteint 10,1 milliards de \$, tout près du sommet enregistré en avril, et les exportations totales, à l'échelle mondiale, ont atteint un record mensuel de 12,9 milliards de \$.
- ◆ L'excédent du commerce extérieur de marchandises avec les États-Unis durant les cinq premiers mois de 1992 équivaut à un excédent annuel de 20 milliards de \$, un sommet inégalé depuis 1985.

PRIX PLUS BAS ET ÉCONOMIES POUR LES CONSOMMATEURS ET LES ENTREPRISES

- ◆ L'élimination, en vertu de l'ALE, des droits sur les composants importés a fait économiser plus de 600 millions de \$ aux entreprises et aux fabricants canadiens.
- ◆ Selon une étude réalisée en 1991 par l'Université de Toronto, l'ALE a eu un certain effet à la baisse sur l'inflation.

HAUSSE DES INVESTISSEMENTS

- ◆ L'ALE a eu un impact radical sur l'investissement américain au Canada. Depuis 1989, le Canada a été le bénéficiaire net d'investissements de l'ordre de 2 milliards de \$ par année en moyenne.
- ◆ Une plus grande part des investissements — en moyenne 55 % du total annuel des investissements — va aux installations de fabrication, qui créent des emplois.
- ◆ À l'occasion d'un sondage effectué en avril et en mai 1992 par l'Association des manufacturiers canadiens auprès de 325 sociétés, près de la moitié des répondants ont indiqué avoir augmenté leurs investissements d'équipement au Canada depuis l'entrée en vigueur de l'Accord, tandis que 9 % seulement les auraient diminués.

PRODUCTIVITÉ ACCRUE

- ◆ La production manufacturière en valeur réelle par personne dans l'industrie canadienne a connu une hausse de 0,4 % en 1991, phénomène sans précédent en période de récession (en 1982, elle a chuté de 4 %).
- ◆ Selon la Banque de Montréal, la productivité manufacturière du Canada (avant ajustement pour tenir compte de l'inflation) a grimpé de 6,8 % en 1991, comparativement à 1,3 % aux États-Unis.
- ◆ La firme Wood Gundy prévoit que la productivité du secteur manufacturier pourrait croître de 8 % en 1992 et de 12 % en 1993.

RÈGLEMENT EFFICACE DES DIFFÉRENDS

- ◆ L'ALE a fourni au Canada un mécanisme qui lui donne l'assurance que les différends, inévitables dans le cours des échanges bilatéraux les plus importants au monde, seront traités de façon équitable et expéditive.
- ◆ Au chapitre des mesures commerciales américaines contestées par le Canada en vertu de l'ALE, sept des douze contestations ont été tranchées en faveur du Canada.
- ◆ Les décisions ont généralement été unanimes — ce qui signifie que les experts américains appuient la position canadienne.
- ◆ Les experts sont d'avis que les mécanismes de règlement des différends de l'ALE sont supérieurs à ceux du GATT — le processus de règlement de l'ALE est plus rapide et les décisions des groupes spéciaux constitués aux termes du chapitre 19 de l'ALE sont exécutoires.
- ◆ Dans un certain nombre de cas, l'ALE a été utilisé pour empêcher des projets de loi américains sur le commerce qui menaçaient de nuire au Canada.

ALENA - LE CANADA A ATTEINT SES OBJECTIFS CLÉS

Accès libre d'obstacles au marché mexicain

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

Maintien des avantages découlant de l'ALE et améliorations

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

Le Canada - un bon endroit où investir

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

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

QUESTIONS COURANTES

Pourquoi le Canada doit-il participer à l'ALENA?

L'ALENA maintient la réputation du Canada comme lieu privilégié où investir dans des biens et des services qui pourront faire l'objet d'un commerce dans le marché nord-américain intégré. Étant partie à la négociation de l'ALENA, il a pu consolider les gains obtenus avec l'ALE. L'ALENA lui donne accès au marché mexicain, un marché dynamique et en pleine croissance qui compte 85 millions de consommateurs.

En participant à l'ALENA, le Canada a montré sa volonté de s'adapter à la réalité de la libéralisation des échanges mondiaux. Le Canada peut maintenant espérer tirer parti de la future relation commerciale hémisphérique et influencer sur son évolution.

Pourquoi était-il nécessaire d'améliorer l'ALE dans l'ALENA?

L'ALE étant en vigueur depuis plusieurs années, nous avons constaté qu'il existe des domaines où il serait avantageux d'apporter des améliorations. L'élaboration de règles d'origine mieux définies pour éviter la répétition de cas du genre de ceux des Honda Civic est un bon exemple. Des lignes directrices plus claires établissent précisément comment doit être calculé le contenu nord-américain des véhicules automobiles. Des améliorations ont été apportées ailleurs et toute une gamme de nouveaux secteurs entiers ont été inclus, comme les services de transport terrestre et les droits de propriété intellectuelle. Les dispositions de l'ALE qui ont subi avec succès l'épreuve du temps ont tout simplement été reformulées dans l'ALENA de manière à inclure le Mexique.

Quel intérêt y a-t-il à investir au Canada lorsque le Mexique a l'avantage sur le plan des coûts de main-d'oeuvre?

Les salaires ne sont qu'une des nombreuses considérations à prendre en compte le moment venu d'investir. Le Canada a plusieurs avantages concurrentiels qui en font un lieu d'investissement attrayant, dont des réseaux de transport et de communication efficaces, l'accès à du capital bon marché, des ressources énergétiques abondantes et une main-d'oeuvre instruite et hautement qualifiée.

DÉBOUCHÉS À L'EXPORTATION AU MEXIQUE

Durant les cinq premiers mois de l'année, les exportations canadiennes au Mexique ont augmenté de plus de 100 % par rapport à la même période en 1991.

- ◆ L'entente devrait ouvrir un marché nord-américain des pièces d'automobile d'une valeur de plus de 12,8 milliards de \$ d'ici à 1994.
- ◆ Le Mexique modernise et améliore son système de télécommunications, au coût de 30 milliards de \$, échelonné sur les dix prochaines années.
- ◆ La détermination du Mexique de s'attaquer à ses problèmes de pollution crée une demande accrue de matériel et de technologie de lutte contre la pollution plus perfectionnés et plus spécialisés — un marché de plus de 280 millions de \$.
- ◆ Les exportations d'ordinateurs et de pièces d'ordinateur au Mexique progressent rapidement. Avec l'ALENA, le seul marché des logiciels — estimé à 1,4 milliard de \$ cette année — pourrait être l'un des plus profitables pour les exportateurs canadiens.
- ◆ Le marché des produits de consommation et de loisirs est en croissance rapide — le Canada est déjà le sixième fournisseur du Mexique.
- ◆ Par suite des récentes réductions des droits mexicains sur les composants électriques, les producteurs étrangers sont plus concurrentiels que jamais.
- ◆ L'industrie forestière mexicaine dépend fortement des importations de machinerie; les débouchés sont estimés à 55 millions de \$ d'ici à 1994.
- ◆ La récente privatisation de l'industrie de l'acier et les projets de modernisation des installations sidérurgiques représentent, au niveau de la technologie et de l'équipement, des débouchés d'environ 100 millions de \$ d'ici à 1994.
- ◆ Le Mexique est le 13^e consommateur de machines-outils et compte sur les importations pour 90 % de ses besoins.
- ◆ Le secteur des matériels et des services de l'industrie minière mexicaine, estimé à 164 millions de \$ d'ici à 1994, dépend des importations pour plus de 80 % de ses besoins.
- ◆ La valeur du marché mexicain de l'équipement d'exploitation du pétrole et du gaz dépasse les 2 milliards de \$.
- ◆ On s'attend à ce que les achats mexicains de machinerie agricole dépassent 273 millions de \$ d'ici à 1994.
- ◆ Il existe d'importants débouchés pour des services d'experts en irrigation et en drainage.
- ◆ Avec l'ALENA, le Canada devrait surpasser les 116 millions de \$ d'exportations agricoles qu'il a effectuées au Mexique en 1990.
- ◆ Le Mexique achètera pour 610 millions de \$ de plastiques et de résines cette année.
- ◆ La croissance de l'industrie du tourisme, d'une valeur de 2,5 milliards de \$ par année et la deuxième industrie du Mexique après le secteur pétrolier, offre des débouchés au niveau du matériel et des fournitures de la restauration.

Pour plus d'information sur les débouchés au Mexique, s'adresser à la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) au (613) 996-5547 ou au (613) 995-8804. Télécopieur : (613) 943-8806.

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

PROGRAMME DES GRANDES RÉFORMES ÉCONOMIQUES DU MEXIQUE

- ◆ A entrepris un ambitieux programme de réformes économiques dans les années 1980.
- ◆ A adhéré à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1986.
- ◆ Depuis, a abaissé la moyenne de ses droits de 25 à 10 %, les droits les plus élevés passant de 100 à 50 %.
- ◆ A abandonné nombre d'exigences en matière de licences d'importation.
- ◆ En 1988, a apporté des réformes majeures à sa législation environnementale et fixé des normes sévères. Les fonds consacrés à l'application ont été multipliés par huit.
- ◆ A vu son taux d'inflation tomber de 160 % en 1987 à 18 % en 1991.
- ◆ A entrepris des réformes fiscales majeures, éliminant les échappatoires et améliorant l'application.
- ◆ A privatisé 770 des 1 155 entreprises d'État.
- ◆ A effectué une réforme majeure du droit de propriété intellectuelle.

COMMERCE CANADA-MEXIQUE

- ◆ Les échanges bilatéraux ont dépassé 3 milliards de \$ en 1991 et dépasseront les 5 milliards d'ici à la fin de la décennie.
- ◆ Les exportations canadiennes au Mexique ont augmenté de 100 % dans les cinq premiers mois de 1992.
- ◆ En 1991, le déficit du Canada dans ses échanges avec le Mexique a totalisé 2,1 milliards de \$.
- ◆ Les exportations mexicaines entrent au Canada en franchise dans une proportion de 80 %.
- ◆ En moyenne, les droits du Mexique sont plus que deux fois plus élevés que ceux du Canada.

PRINCIPALES EXPORTATIONS MEXICAINES AU CANADA

- ◆ Produits du fer et de l'acier, pièces d'automobiles, matériel télégraphique et de télévision, jeux de fils d'allumage, produits pétroliers, appareils et composants électriques, filtres et purificateurs, climatiseurs, fruits et légumes.

PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES AU MEXIQUE

- ◆ Produits du fer et de l'acier, pièces d'automobiles, matériel de télégraphie et de télévision, hélicoptères, soufre, engrais, pâte de bois, viandes et bétail, moteurs, papier journal.

PROMOTION DU COMMERCE AU MEXIQUE

LE MEXIQUE : UN MARCHÉ PLEIN DE PROMESSES

- ◆ L'ALENA ouvre des débouchés dans de nombreux secteurs. Le gouvernement du Canada offre une gamme de services pour aider les entreprises à vendre leurs produits et leurs services au Mexique.
- ◆ En 1988, 193 entrepreneurs canadiens avaient contacté l'ambassade du Canada à Mexico. En 1991, il y en a eu 2 200 et dans les six premiers mois de 1992, 4 450.
- ◆ Au cours des six prochains mois, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) mettra en oeuvre 20 projets de promotion commerciale couvrant une grande variété de secteurs au Mexique.
- ◆ Ces projets donneront aux firmes canadiennes l'information commerciale, les contacts locaux et les données d'achat nécessaires pour se positionner sur le marché local.
- ◆ Expo 92 Canada, qui a eu lieu à Monterrey en janvier 1992 et qui était la plus grande exposition commerciale canadienne jamais organisée par AECEC en Amérique latine, a produit 16 projets d'accords de coentreprise, des ventes sur place réputées totaliser 2,9 millions de \$ et 80 millions de \$ en ventes projetées. Plus des deux tiers des 206 compagnies participantes, surtout des petites et des moyennes entreprises, en étaient à leur première visite au Mexique.
- ◆ Les exportations canadiennes au Mexique ont augmenté d'environ 100 % dans les cinq premiers mois de 1992.

UN ÉCHANTILLON DES ACTIVITÉS DE PROMOTION PROJETÉES

- ◆ Expo Metal Mechanica 92 : Machines-outils et travail des métaux : août 1992
- ◆ Mission de logiciels au Mexique : septembre 1992
- ◆ Exposition agricole de Guadalajara : septembre 1992
- ◆ Exposition de la technologie des plastiques : Plastimagen 92 : septembre 1992
- ◆ Exposition pétrolière et gazière : Expo Petro y Chem 92 : novembre 1992
- ◆ Exposition des produits et des technologies de la pêche : Pesca 92 : août 1992
- ◆ Exposition sur les télécommunications : ExpoComm 93 : février 1993
- ◆ Exposition nationale des détaillants et des grossistes : ANTAD 93 : mars 1993
- ◆ Mission sur les contrôles de procédés industriels : novembre 1992

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

Services offerts aux exportateurs intéressés au marché mexicain :

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) ont divers programmes en place, séparément et conjointement, pour aider les exportateurs à démarrer. Entre autres :

Études de marché

On peut maintenant obtenir d'AECEC 27 études couvrant des secteurs où il existe des débouchés pour les firmes canadiennes.

Programmes et services consultatifs de commercialisation

- ◆ Au Mexique, des délégués commerciaux conseillent et aident les entreprises canadiennes;
- ◆ Des Centres du commerce international, situés dans les bureaux régionaux d'ISTC dans les principales villes du Canada, constituent un point de contact pour discuter des programmes et des services disponibles;
- ◆ Des directions géographiques et sectorielles à AECEC, à Ottawa, peuvent conseiller les entreprises sur les débouchés pour leurs produits et leurs services, sur les grands projets d'équipement, les modalités d'accès aux marchés et les expositions et les missions commerciales.

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE a des programmes qui aident les exportateurs canadiens à être plus concurrentiels sur les marchés mondiaux, en réduisant les risques financiers associés aux ventes à l'exportation. Elle a déjà établi des lignes de crédit avec d'importantes banques mexicaines.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Ce programme offre aux entreprises canadiennes de l'aide financière afin de leur permettre de mener diverses activités de promotion commerciale axées sur la génération de ventes à l'exportation, ou d'y participer. De plus :

- ◆ Des associations commerciales, y compris l'Association des fabricants de pièces d'automobiles, le Comité canado-mexicain du Conseil canadien pour les Amériques et la Chambre de commerce de Vancouver feront du recrutement parmi leurs membres en vue de visites de prospection et de suivi.
- ◆ Il est également prévu que dans les huit prochains mois, un certain nombre de missions commerciales provinciales (Alberta, Colombie-Britannique, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Ontario, Québec et Saskatchewan) visiteront le Mexique afin d'explorer des débouchés possibles pour des exportateurs régionaux.

Pour plus d'information, s'adresser à la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) au (613) 996-5546 ou Info-Export au 1-800-267-8376.

ALENA - ALE

IMPACT DE L'ALENA SUR L'ALE

L'ALENA incorpore bon nombre des droits et des obligations de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE). Toutes les composantes fondamentales de l'ALE restent intactes, y compris les dispositions concernant la préservation des mesures destinées à protéger les industries culturelles, les services sociaux, les produits de base assujettis au système de gestion des approvisionnements et le Pacte de l'automobile. L'ALENA préserve, élargit et renforce les gains réalisés par le Canada dans l'ALE. Parmi les améliorations clés figurent les suivantes :

- ◆ Règles d'origine claires et plus précises, notamment en ce qui a trait au calcul du contenu nord-américain dans le secteur de l'automobile, réduisant la possibilité de différends semblables aux cas des Honda Civic et de l'usine CAMI;
- ◆ Groupes de travail en vue de déterminer comment les questions douanières, telles les vérifications, seront interprétées et gérées par les autorités douanières des trois pays, et procédures claires en ce qui a trait aux plaintes;
- ◆ Accès des producteurs canadiens au marché mexicain sur un pied d'égalité avec les producteurs américains;
- ◆ Maintien du système canadien des contingents d'importation à l'appui de la gestion des approvisionnements;
- ◆ Meilleur accès aux marchés américains des textiles et du vêtement grâce à des contingents spéciaux;
- ◆ Inclusion des services de transport terrestre et élimination progressive des règles interdisant le transport de marchandises depuis le Canada vers le Mexique en passant par les États-Unis;
- ◆ Simplification des formalités de séjour temporaire des gens d'affaires dans les pays de l'ALENA;
- ◆ Procédures renforcées relatives à l'arbitrage et aux groupes spéciaux pour régler les différends commerciaux entre les partenaires de l'ALENA, incluant pour la première fois les services bancaires et de valeurs mobilières;
- ◆ Disciplines additionnelles à l'intention des organismes américains de réglementation de l'énergie pour limiter leur capacité de nuire aux ventes canadiennes aux États-Unis;
- ◆ Reconnaissance explicite du droit de limiter l'investissement étranger lorsque les services gouvernementaux sont privatisés;
- ◆ Discipline plus rigoureuse quant à l'imposition par les États-Unis de restrictions à la frontière en ce qui concerne les importations canadiennes;
- ◆ Inclusion de dispositions environnementales créant un précédent;
- ◆ Inclusion de droits de propriété intellectuelle protégeant le travail et les inventions des créateurs, inventeurs et chercheurs canadiens;
- ◆ La prolongation, pour deux ans, des drawback au-delà de 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants tenus d'acquiescer des droits sur leurs exportations dans d'autres pays de l'ALENA; et
- ◆ Diminution des restrictions américaines sur le marquage des produits pour indiquer le pays d'origine.

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

QUESTIONS COURANTES

L'ALE est-il efficace?

Oui. Des études indépendantes révèlent que, sans lui, l'impact économique de la récession et de la restructuration mondiale aurait été beaucoup plus grand. Les exportations du Canada aux États-Unis continuent d'augmenter. Elles se sont accrues de 8,8 % — un sommet pour une période de trois mois — durant le premier trimestre de 1992 comparativement à 1991.

Si l'ALE est efficace, pourquoi le Canada a-t-il connu un ralentissement économique peu après son entrée en vigueur?

Comme d'autres pays industriels, le Canada a été plongé dans une récession en 1990-1991. Pourtant, en trois ans, ses exportations — notamment vers les États-Unis — n'ont jamais progressé aussi vite. En 1991, les exportations canadiennes aux États-Unis ont dépassé de 15 milliards de \$ les importations en provenance de ce pays. Comme un emploi canadien sur quatre dépend du commerce extérieur, ces chiffres sont encourageants. De plus, l'investissement étranger au Canada a nettement augmenté, ce qui montre la confiance des investisseurs envers l'économie canadienne ainsi que leur soutien de la libéralisation des échanges. Selon Statistique Canada, la productivité globale a grimpé de 1,5 % en 1991, un exploit en période de récession. D'autre part, l'inflation est sous les 2 % et les taux d'intérêt sont à leur plus bas niveau depuis 17 ans.

Pourquoi le nombre d'emplois a-t-il baissé au Canada?

Le nombre d'emplois a diminué dans le secteur manufacturier depuis 25 ans tandis qu'il a augmenté dans le secteur des services. Il est inexact de dire que l'ALE a causé une perte nette d'emplois, et erroné de supposer que l'ALENA aura un impact négatif sur la situation globale de l'emploi au Canada. L'adaptation de la main-d'oeuvre n'est pas un phénomène unique au Canada. La récession et les facteurs de concurrence mondiale ont forcé tous les pays à adopter de nouvelles technologies et à s'approvisionner aux quatre coins du globe. La rationalisation des procédés de fabrication a permis une amélioration de la productivité qui, selon les économistes, pourrait augmenter de 8 % en 1992.

L'ALENA donne aux exportateurs canadiens un accès privilégié au Mexique, un nouveau marché de plus de 85 millions de consommateurs. S'ils arrivent à s'approprier ne serait-ce qu'une petite partie de ce marché en pleine expansion, il en résultera inévitablement de nouveaux emplois. Pour chaque milliard de dollars de nouvelles exportations, 15 000 emplois sont créés.

Comment pouvez-vous dire que les nouvelles règles d'origine concernant les automobiles, les textiles et le vêtement améliorent la situation?

Les nouvelles règles d'origine entraîneront une importante activité de montage et de fabrication de pièces au Canada, tout en préservant la réputation du pays comme lieu attrayant pour l'investissement étranger dans ce secteur clé. Quant aux textiles et au vêtement, l'impact des règles d'origine est plus que compensé par de plus gros contingents d'exportation aux États-Unis pour les produits ne satisfaisant pas aux nouvelles exigences.

ALENA - ÉLIMINATION DES DROITS ET DES OBSTACLES AU COMMERCE

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Disparition de la quasi totalité des tarifs mexicains d'ici à dix ans;
- ◆ Suppression immédiate d'un grand nombre des licences d'importation mexicaines qui entravent les exportations canadiennes;
- ◆ Élimination graduelle des droits canadiens sur les importations mexicaines qui entrent en concurrence avec des produits canadiens sensibles. La disparition de ces droits sera étalée sur dix ans pour donner aux producteurs canadiens le temps de s'adapter. La volaille, les oeufs, les produits laitiers et le sucre ne font l'objet d'aucune réduction tarifaire;
- ◆ Sauvegardes d'urgence qui permettent au Canada de réimposer des droits afin de protéger ses producteurs contre des augmentations subites des importations;
- ◆ La prolongation, pour deux ans, des drawbacks au-delà de 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants tenus d'acquitter des droits dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ Procédures douanières simplifiées;
- ◆ Facilitation de l'entrée temporaire de gens d'affaires dans les pays de l'ALENA et exonération des droits sur les outils professionnels qui accompagnent ces personnes;
- ◆ Autorisation d'entrée et de sortie par des points différents pour le matériel ferroviaire et les camions;
- ◆ Disciplines sur le marquage des produits afin d'indiquer le pays d'origine;
- ◆ Facilitation des exigences quant aux droits applicables aux réparations de tous les produits et clarification de la procédure américaine concernant la réparation des bateaux.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ L'occasion de corriger le déséquilibre du commerce canado-mexicain, maintenant en faveur du Mexique ;
- ◆ L'élimination immédiate des tarifs douaniers et des licences d'importation du Mexique sur un éventail de produits du poisson intéressant les exportateurs canadiens;
- ◆ L'accès immédiat aux marchés mexicains pour les engrais et le soufre canadiens; l'accès rapide pour certains produits d'aluminium, la machinerie dans les secteurs de l'agriculture, de la construction et des industries extractives, l'équipement ferroviaire et industriel, des produits choisis dans les secteurs du bois et du papier, les équipements de télécommunications, les habitations préfabriquées, les cartes de circuits imprimés, les appareils médicaux et la plupart des pièces automobiles;
- ◆ L'Accord crée de nouveaux débouchés dans des secteurs comme les produits environnementaux, les produits du bois et les produits de consommation et de loisirs; et
- ◆ La prolongation des drawbacks évite que les exportateurs canadiens aient à subir une hausse du coût de leurs intrants.

QUESTIONS COURANTES

L'élimination de nos droits provoquera-t-elle une inondation du marché canadien par des produits mexicains?

Près de 80 % des produits mexicains entrent déjà au Canada en franchise. Les droits qui restent seront éliminés progressivement; ceux qui s'appliquent aux produits sensibles aux importations seront supprimés sur dix ans, donnant à nos producteurs le temps de s'adapter. S'il y a des augmentations subites des importations, le Canada peut, aux termes de l'ALENA, réimposer les droits originaux pour protéger ses producteurs.

À combien s'élèvent les tarifs douaniers mexicains? Sont-ils vraiment un obstacle au commerce?

En moyenne, les tarifs douaniers mexicains sont plus de deux fois plus élevés que les droits canadiens. De fait, ils ajoutent en moyenne 10 % au coût de nos produits, et souvent jusqu'à 20 %. De plus, les licences d'importation du Mexique se sont révélées un sérieux obstacle au commerce. Leur élimination entraînera une ouverture importante du marché mexicain aux exportations canadiennes, particulièrement le poisson et les céréales.

Quel effet aura l'ALENA sur l'élimination progressive des droits prévue par l'ALE?

L'ALENA n'aura aucun effet. Les produits du Canada et des États-Unis resteront soumis aux droits négociés dans l'ALE. Les derniers droits entre les deux pays auront disparu en 1998, tandis que les droits sur certaines importations mexicaines seront maintenus jusqu'en 2003.

RÉDUCTIONS TARIFAIRES PRÉVUES PAR L'ALENA POINTS SAILLANTS - PARTIE I

Le Canada et le Mexique ont convenu de réductions de droits de douane dans les domaines suivants. Les droits seront éliminés sur dix ans.

Aérospatiale

- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits de douane sur tous les aéronefs, les pièces d'aéronefs, l'équipement radar et le matériel de navigation.
- ◆ Canada - les produits de ce secteur sont déjà admis en franchise.

Automobile

- ◆ Canada et Mexique - élimination immédiate ou réduction sur cinq ans pour 75 % des pièces automobiles. Les droits sur les voitures de tourisme et les camions légers seront réduits de 50 % immédiatement, les 50 % restants étant éliminés sur cinq ans pour les autos et sur dix ans pour les camions. Élimination sur dix ans des droits de douane sur les autobus, les camions et les véhicules spécialisés et lourds.

Produits chimiques et pharmaceutiques et matières plastiques

- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits de douane sur le soufre, l'oxyde et l'hydroxyde d'aluminium, les acides carboxyliques, les composés à fonction azotée, les sulfates, le chlorure de potassium et les autres engrais minéraux/chimiques. Élimination sur cinq ans pour les éléments radioactifs et les isotopes. Élimination sur dix ans pour les produits pharmaceutiques.
- ◆ Canada - l'élimination des droits de douane correspond généralement à celle du Mexique. Élimination immédiate dans le cas des produits qui ne sont pas fabriqués au Canada. Élimination sur dix ans pour les appareils sanitaires en plastique, les articles de plastique, les revêtements de sol et les bagages.

Matériel électrique

- ◆ Mexique - élimination immédiate ou sur cinq ans des droits de douane sur les relais électriques, les câbles coaxiaux, les turbines à gaz et à vapeur, les outils électriques, l'équipement d'éclairage, les dispositifs à semi-conducteurs photosensibles, les prises et les douilles électriques et les machines à électrodéposition.
- ◆ Canada - l'élimination des droits de douane correspond généralement à celle qui est prévue par le Mexique. Élimination sur dix ans pour les ballasts, certaines batteries et les perceuses à main.

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

Métaux ferreux et non ferreux

- ◆ Mexique - élimination immédiate ou sur cinq ans des droits de douane sur le charbon, le nickel, le magnésium, le cuivre et les lingots d'aluminium non allié, sous forme brute.
- ◆ Canada - la plupart de ces marchandises sont déjà admises en franchise.
- ◆ Mexique et Canada - élimination sur dix ans dans le cas du fer, de l'acier et de leurs dérivés.

Produits forestiers

- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits de douane pour des produits d'exportation canadiens comme la pâte chimique, le bois résineux pour la construction d'ossatures en bois, le bois d'oeuvre de hêtre, les placages, les bardeaux, les moulures de résineux, certaines qualités de papier journal, certains papiers couchés et non couchés et les maisons préfabriquées en bois. Élimination des droits sur cinq ans pour les traverses de chemin de fer, le bois d'érable, d'autres qualités de papier journal et les panneaux de fibre de bois. Élimination des droits sur cinq à dix ans pour la plupart des autres produits du papier. Élimination sur dix ans pour la plupart des autres produits forestiers. Comme sous le régime de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE), le Canada interdit l'exportation des billes.
- ◆ Canada - la plupart de ces marchandises sont déjà admises en franchise. Élimination sur cinq ans pour la plupart des produits davantage manufacturés (par ex., cadres de fenêtre).

Poisson

- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits de douane sur la plupart des poissons frais et congelés, dont la truite, le saumon, la sole, le hareng, le maquereau, l'aiglefin, le merlu, la plupart des poissons séchés et fumés et de nombreux crustacés et coquillages comme le crabe. Élimination sur cinq ans pour le homard, les pétoncles, le flétan, le poisson apprêté, y compris les bâtonnets de poisson. Élimination sur dix ans pour les sardines, les filets de poisson congelés et les crevettes.
- ◆ Canada - la plupart des produits de la pêche sont déjà admis en franchise. Élimination sur cinq ans pour les produits à transformation plus poussée.

RÉDUCTIONS TARIFAIRES PRÉVUES PAR L'ALENA FAITS SAILLANTS - PARTIE II

Le Canada et le Mexique ont convenu de réductions de droits de douane dans les domaines suivants.

Industrie des aliments et des boissons

- ◆ Canada et Mexique - aucune élimination progressive des droits de douane pour le sucre, ainsi que pour les produits laitiers, la volaille et les oeufs dont l'offre est réglementée.
- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits sur les pois secs, certaines variétés de haricots secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle, le sarrasin et le whiskey canadien - produits qui intéressent les exportateurs canadiens. Élimination sur cinq ou dix ans pour la plupart des produits alimentaires. Élimination sur dix ans pour les autres grains, la viande de porc et les huiles végétales, y compris l'huile de canola.
- ◆ Canada - la plupart des exportations de produits alimentaires mexicains au Canada sont déjà admises en franchise, notamment les fruits et les légumes tropicaux et en dehors de la saison de croissance canadienne. Élimination des droits sur dix ans pour les fruits et les légumes sensibles. Élimination sur cinq ans pour la plupart des autres produits.

Chaussures

- ◆ Canada et Mexique - élimination des droits de douane sur dix ans pour la plupart des chaussures, y compris les bottes de cuir, élimination sur huit ans pour certaines chaussures de cuir, élimination immédiate pour certaines chaussures de sport spécialisées qui, pour la plupart, ne sont pas fabriquées au Canada.

Matériel industriel

- ◆ Mexique - élimination généralement immédiate, parfois sur cinq ans. Concerne les marchandises qui intéressent les exportateurs canadiens de matériel destiné à l'exploitation des ressources, à la construction, à l'exploitation agricole, à l'environnement, et de matériel industriel tel que bulldozers, camions à chargement frontal, excavatrices, appareils de déchargement, grues, machines à fabriquer le papier et le carton, séchoirs à bois et à papier, haveuses, dérocteurs, échangeurs thermiques, centrifugeuses, fraiseuses, machines à poncer, machines à scier, perceuses, aléseuses, tracteurs, charrues, herses, sarcleuses, désherbeuses, moissonneuses-batteuses et autres récolteuses, couveuses artificielles, matériel de filtrage et de purification, appareils à moulage de plastique par injection, boudineuses, moulurières, machines à emballer, pièces de génératrices, moteurs à explosion et pièces, pièces de turbines à gaz, dispositifs de pesage, roulements à rouleaux et pièces diverses de moteurs à combustion.
- ◆ Canada - la plus grande partie du matériel industriel est déjà admise en franchise. Élimination immédiate des droits de douane pour la plupart des autres marchandises. Élimination sur cinq ans pour les compresseurs, les chaudières à l'eau et les brûleurs pour l'alimentation des foyers.

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

Technologie de l'information

- ◆ Mexique - élimination immédiate pour la plupart des articles de télécommunication et les produits de pointe, y compris : appareils centraux de commande et équipement de commutation pbx, multiplicateurs numériques par modem, appareils de transmission, câbles à fibre(s) optique(s), écrans cathodiques pour téléviseurs et ordinateurs, circuits monolithiques et hybrides intégrés.
- ◆ Élimination des droits sur cinq ans pour les appareils téléphoniques, les appareils centraux de commande et les circuits imprimés.
- ◆ Canada - la plupart de ces produits sont déjà admis en franchise ou le seront immédiatement. Élimination sur cinq ans pour les téléviseurs et les circuits imprimés.

Transport ferroviaire et urbain

- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits de douane sur la plupart des produits ferroviaires, y compris : matériel roulant, locomotives, autorails urbains et pièces, y compris les trains de roulement, les essieux et les roues. Élimination sur dix ans pour quelques produits comme les voitures de voyageurs et les aérofreins.
- ◆ Canada - élimination immédiate des droits de douane dans ce secteur, sauf pour les véhicules ferroviaires à déchargement autonome et les conteneurs pour lesquels la réduction se fera sur dix ans.

Produits à usage récréatif, ménager et hygiénique

- ◆ Mexique - élimination immédiate des droits de douane sur les marchandises qui intéressent les exportateurs canadiens dans le secteur des installations d'hygiène et des appareils médicaux, y compris les appareils d'électro-diagnostic et l'équipement radiologique. Pour le reste, élimination immédiate ou sur cinq et dix ans.
- ◆ Canada - élimination immédiate des droits de douane sur des produits de consommation qui ne sont pas fabriqués au Canada (p.ex. les sèche-cheveux et les grille-pain). Élimination sur cinq ans pour la plupart des équipements de sport. Élimination sur dix ans dans le cas des jouets, des patins à roulettes, de certains balais et d'autres articles manufacturés.

Meubles

- ◆ Mexique et Canada - élimination sur dix ans pour la plupart des meubles de ménage et de bureau. Élimination immédiate des droits de douane sur les meubles à usage médical.

Textiles et vêtements

- ◆ Mexique et Canada - Élimination sur dix ans pour tous les vêtements, et sur huit ans pour la plupart des produits textiles. Période de six ans pour certains produits textiles dont les tissus de laine. Élimination immédiate des droits de douane sur le denim et sur les fils et les tissus de lin.

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

ALENA - RÈGLES D'ORIGINE

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Règles claires et prévisibles qui s'appuient sur l'ALE et qui accordent un traitement préférentiel, dans le cadre de l'ALENA, à de nombreux produits ayant subi une transformation spécifiée, les faisant changer de position tarifaire;
- ◆ Pour certains produits, il y aura aussi un deuxième test fondé sur la valeur du contenu originaire des pays de l'ALENA. Il s'agit donc de deux formules qui se complètent pour calculer la valeur du contenu, ce qui permet aux exportateurs de jouir d'une certaine flexibilité. Les produits autres que les automobiles et les chaussures seraient admissibles à des taux préférentiels à partir de 50 % de contenu nord-américain, suivant la formule de coûts nets;
- ◆ De nouvelles règles d'origine cohérentes pour les automobiles et les pièces automobiles, avec l'exigence, pour l'entrée en franchise sur les marchés américain et mexicain, d'un niveau de contenu de 62,5 % pour les véhicules légers (y compris les voitures et les camions légers) ainsi que leurs moteurs et leurs transmissions, et de 60 % pour les autres produits automobiles;
- ◆ Pour ce qui est du vêtement, de nouvelles règles d'origine portant que les files et les tissus utilisés dans les vêtements soient fabriqués en Amérique du Nord; pour la plupart des files, de nouvelles règles exigeant que les fibres proviennent de l'Amérique du Nord;
- ◆ Des contingents étendus et élargis accordant un traitement préférentiel sur le marché américain aux exportations canadiennes de textiles et de vêtements qui ne satisfont pas aux règles d'origine;
- ◆ Des règles d'origine améliorées pour les ordinateurs, le matériel de télécommunication et autres équipements de haute technologie;
- ◆ Des changements aux règles de l'ALE demandés par les producteurs canadiens (p. ex., les ordinateurs et les produits du cuivre et certains appareils ménagers);
- ◆ Les règles de l'ALE sont maintenues dans l'ALENA pour nombre de produits, y compris la plupart des produits agricoles, des aliments et des boissons, les produits miniers, la plupart des produits chimiques, les pâtes et papiers, les produits du bois, la plupart des produits à base de caoutchouc et de plastique et des produits à base de métaux communs et, dans nombre de cas, la machinerie et l'équipement;
- ◆ Des règlements uniformes garantissant une interprétation et une application uniformes dans les pays de l'ALENA;
- ◆ Un mécanisme de règlement des différends relativement à l'interprétation et l'administration des règles d'origine.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Formule plus claire et plus prévisible pour calculer la valeur du contenu des automobiles, et des pièces d'automobiles de façon à fournir plus de certitude à l'industrie automobile nord-américaine;
- ◆ Les nouveaux contingents accordant un traitement tarifaire préférentiel aux textiles et aux vêtements ne satisfaisant pas aux règles d'origine dépassent sensiblement les exportations actuelles. Dans deux secteurs clés, les contingents sont plus que le double de ceux de l'ALE. Par ailleurs, la plupart des contingents augmenteront de 2 % par année pendant au moins cinq ans;
- ◆ Règles améliorées et directes pour les ordinateurs, matériels de télécommunication et autres produits électroniques et de haute technologie;
- ◆ Les règles d'origine de l'ALE restent pour de nombreuses exportations, assurant une stabilité aux industries profitant déjà de l'ALE; et
- ◆ Des procédures améliorées de règlement des différends limiteront les déterminations unilatérales comme dans l'affaire des voitures Honda.

QUESTIONS COURANTES

Comment la nouvelle formule aidera-t-elle l'industrie automobile au Canada?

La nouvelle formule est plus claire et plus simple que celle de l'ALE et elle fournit plus de certitude aux fabricants. Elle règle les problèmes que nous avons connus avec la formule de l'ALE quant aux types de coûts à inclure. De plus, les fabricants devront tenir compte de leur contenu nord-américain, assurant ainsi un calcul plus précis du contenu réel nord-américain. Les niveaux de contenu calculés selon cette formule risquent moins d'être mal interprétés et contestés. La nouvelle formule devrait encourager un approvisionnement accru en pièces au Canada.

Le Canada a-t-il accepté pour les textiles et les vêtements des règles d'origine plus restrictives que celles de l'ALE?

Le Canada a convenu d'accepter les nouvelles règles seulement si les producteurs canadiens obtenaient parallèlement un meilleur accès au marché américain. Cela a été fait en accroissant les contingents spéciaux de l'ALE qui donnent le traitement préférentiel aux textiles et aux vêtements qui ne satisfont pas aux règles d'origine. Les nouveaux contingents donnent largement à l'industrie du vêtement l'occasion d'accroître ses exportations aux États-Unis à des conditions préférentielles. Ils dépassent sensiblement les exportations actuelles de l'industrie canadienne. Deux des trois contingents clés de l'ALE ont plus que doublé. De plus, ils sont maintenant permanents et, dans la plupart des cas, augmenteront de 2 % par année pendant au moins les cinq prochaines années. Enfin, l'Accord renferme des dispositions de réexamen qui permettront de faire des ajustements si les circonstances changent.

Les nouvelles règles d'origine porteront-elles préjudice aux industries canadiennes des textiles et du vêtement?

Les deux industries ont bénéficié de l'ALE et les deux bénéficieront certainement sans doute de l'ALENA. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, la valeur de nos exportations de vêtements aux États-Unis a augmenté de 60 % et le Canada jouit d'un surplus commercial. Nos exportations de files ont plus que doublé alors que les exportations de tissus et de fibres ont connu des augmentations de 15 et de 50 % respectivement.

L'ALENA nous donne l'assurance que les exportateurs canadiens continueront de profiter de leur présence sur un marché continental en pleine expansion. Les contingents tarifaires négociés par le Canada offrent la possibilité d'une croissance substantielle des exportations même lorsque les produits ne satisfont pas aux règles d'origine.

ALENA - NORMES

CONTENU DE L'ACCORD

Les dispositions sur les mesures relatives aux normes :

- ◆ Maintiennent les normes élevées du Canada en matière de santé, de sécurité et d'environnement;
- ◆ Garantissent que les normes et les règlements techniques sont appliqués sans discrimination aux produits et à certains services d'origine canadienne, mexicaine et américaine;
- ◆ Établissent des règles qui interdisent de faire des normes, règlements et procédures des obstacles inutiles au commerce;
- ◆ Enjoignent aux gouvernements centraux de prendre des «mesures raisonnables» pour garantir que les gouvernements des États et des provinces, les administrations locales et les organismes privés de normalisation se conforment aux règles de l'ALENA;
- ◆ Encouragent l'adoption de normes internationales;
- ◆ Favorisent les ententes entre gouvernements et entre organismes privés de normalisation sur l'acceptation réciproque des résultats de tests et de procédures de certification;
- ◆ Prévoient plus d'ouverture dans l'élaboration et l'application des normes grâce à des consultations plus nombreuses entre les responsables de la réglementation et à un accès plus grand à l'information sur la réglementation technique; et
- ◆ Établissent un comité trilatéral qui favorisera le relèvement des normes et leur compatibilité entre les trois pays et qui jouera aussi le rôle de tribune consultative et encouragera la coopération.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Les normes élevées du Canada seront préservées, chaque pays ayant le droit de maintenir des normes lui permettant d'atteindre des objectifs légitimes, y compris la protection de l'environnement;
- ◆ Les exportateurs canadiens feront face à moins de barrières commerciales aux niveaux des gouvernements fédéraux et des États sur les marchés américain et mexicain;
- ◆ L'élaboration de normes plus compatibles contribuera à une plus grande compétitivité canadienne en réduisant le fardeau de la conformité à différentes normes;
- ◆ Le comité des normes de l'ALENA pourra s'attaquer aux problèmes de normes techniques avant qu'ils ne deviennent des irritants et servira de tribune en vue d'améliorer régulièrement les normes en matière de santé, de sécurité et d'environnement.

QUESTIONS COURANTES

Se peut-il que les normes techniques élevées du Canada soient abaissées au niveau de celles du Mexique?

Non. Au contraire, l'ALENA garantit le droit de chaque pays de conserver ses normes et ses règlements techniques et d'en adopter de nouveaux qui sont plus stricts que les normes internationales.

L'harmonisation des normes ne signifie pas qu'on accepte le plus faible dénominateur commun ou une solution mitoyenne. Le chapitre de l'ALENA sur les normes invite à la coopération en vue d'améliorer la protection de la vie humaine, animale et végétale ainsi que de l'environnement et fournit au Mexique des incitations à relever ses normes.

Comment pouvons-nous être certains que ces nouvelles règles ou normes ne seront pas utilisées comme obstacles au commerce?

L'ALENA interdit de recourir aux normes pour dresser des obstacles inutiles au commerce. Il favorisera l'établissement de normes semblables dans les trois pays, ce qui facilitera les échanges. Les industries seront encouragées à collaborer, sur une base sectorielle, à l'élaboration de nouvelles normes compatibles qui s'appliqueraient partout en Amérique du Nord.

Les associations industrielles ont tout intérêt à établir des normes généralement acceptées dans leurs secteurs respectifs. La compatibilité des normes réduira le fardeau supporté par des firmes canadiennes qui fabriquent plusieurs produits et qui cherchent à se conformer aux nombreuses normes actuellement en vigueur en Amérique du Nord.

Avez-vous fait quelque chose pour empêcher les entreprises de se soustraire aux lois environnementales strictes du Canada de déménager au Mexique?

Le Mexique a certaines des lois environnementales les plus strictes dans le monde en développement (et comparables aux lois des États-Unis et du Canada). Il prend maintenant des mesures pour les faire respecter.

Mais, pour ce faire, il faut de l'argent. Grâce à une plus grande prospérité, le gouvernement mexicain pourra continuer d'assainir l'environnement — ce qui signifie ne plus tolérer les firmes qui polluent.

Dans l'ALENA, les trois pays reconnaissent qu'ils ne doivent pas abaisser leurs normes environnementales pour attirer les investissements. Les rapports plus étroits que favorisera l'Accord amènera par ailleurs les citoyens des trois pays à examiner de plus près les pratiques environnementales.

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

ALENA - AGRICULTURE

CONTENU DE L'ACCORD

Les dispositions de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE) relatives à l'agriculture restent le fondement du commerce agricole entre le Canada et les États-Unis. Le Canada et le Mexique ont négocié dans ce domaine un accord distinct d'accès au marché, dont les composantes principales sont les suivantes :

- ◆ Maintien des contingents d'importation et des tarifs concernant les produits laitiers et avicoles, ainsi que les oeufs; le Mexique exclura lui aussi ces secteurs;
- ◆ Le Canada ajustera ses tarifs sur ceux du Mexique dans le cas du sucre;
- ◆ Élimination graduelle de tous les obstacles tarifaires et non tarifaires mexicains restants qui entravent les exportations canadiennes;
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation du Mexique sur le blé, et élimination progressive des droits sur dix ans;
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation du Mexique sur l'orge et les pommes de terre de consommation. Accès immédiat en franchise pour les exportations d'orge et de pommes de terre de consommation en quantités spécifiées, et accès libre d'obstacles après dix ans;
- ◆ Élimination immédiate des tarifs du Mexique sur les pois secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle et le sarrasin; les autres droits seront éliminés sur dix ans, à l'exception du maïs et de certaines variétés de haricots secs (15 ans);
- ◆ Accès amélioré au marché mexicain en ce qui concerne le porc, les pommes et les produits de la pomme de terre, et accès libre d'obstacles après dix ans;
- ◆ Suppression, par le Canada, des restrictions à l'importation de blé, d'orge, de boeuf et de margarine du Mexique;
- ◆ Maintien, pendant dix ans, du droit d'imposer des sauvegardes automatiques lorsque les importations de certains fruits et légumes frais, congelés ou préparés et de fleurs coupées dépassent des niveaux spécifiés; et
- ◆ S'agissant des exportations au Mexique, une entente selon laquelle le Canada et les États-Unis ne se serviront pas des subventions à l'exportation, sauf en cas de subventionnement de la concurrence;
- ◆ Entente entre les trois pays, qui conviennent de ne pas invoquer des règlements sanitaires et phytosanitaires pour entraver le commerce.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Au Mexique, les producteurs canadiens sont sur le même pied que leurs concurrents américains;
- ◆ Le système canadien de contingentement des importations à l'appui de la gestion des approvisionnements de produits laitiers et avicoles et d'oeufs reste intact;
- ◆ La restriction imposée par le Mexique sur les importations de blé est immédiatement convertie en un faible tarif puis éliminée sur dix ans; les marchés du Mexique sont ouverts à des exportations clés du Canada comme les céréales, le porc et les produits de la pomme de terre;
- ◆ Le Canada est bien placé pour profiter de la demande croissante de produits alimentaires dans un Mexique de plus en plus prospère; et
- ◆ Les normes élevées de santé et de sécurité du Canada dans le secteur agricole sont maintenues et peuvent être renforcées.

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

QUESTIONS COURANTES

Pourquoi le Canada a-t-il conclu un accord agricole distinct avec le Mexique?

Pour pouvoir négocier de meilleures conditions d'accès au marché mexicain tout en préservant les contingents d'importation à l'appui du système de gestion des approvisionnements.

Comment les producteurs canadiens de fruits et de légumes peuvent-ils concurrencer les producteurs du Mexique, où la saison de croissance est plus longue et les salaires, plus bas?

Les exportations mexicaines de fruits et de légumes au Canada sont modestes et la plupart entrent déjà en franchise durant les mois d'hiver, lorsque le Canada doit importer les fruits et les légumes frais. Les horticulteurs canadiens seront protégés durant la période de transition en ce qui concerne les produits sensibles. L'ALENA fournira de nouvelles occasions d'exporter des fruits et légumes adaptés au climat tempéré du Canada (pommes, bleuets) ainsi que des pommes de terre et des produits de la pomme de terre.

Qu'a-t-on obtenu en ce qui concerne les subventions à l'exportation?

S'agissant des exportations au Mexique, une entente selon laquelle le Canada et les États-Unis ne se serviront pas des subventions à l'exportation, sauf en cas de subventionnement de la concurrence. Cette question est examinée dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales, vu sa portée mondiale.

ALENA - INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Maintien du Pacte de l'automobile Canada - États-Unis;
- ◆ De nouvelles règles d'origine cohérentes pour les automobiles et les pièces automobiles, avec l'exigence, pour l'entrée en franchise sur les marchés américain et mexicain, d'un niveau de contenu de 62,5 % pour les véhicules légers ainsi que leurs moteurs et leurs transmissions, et de 60 % pour les autres produits automobiles. Ces niveaux seront atteints en deux étapes, sur une période de 8 ans;
- ◆ Les nouvelles usines auront cinq ans pour atteindre le nouveau niveau de contenu; les usines qui se réoutillent auront deux ans;
- ◆ Méthode claire et directe de calcul du contenu nord-américain des véhicules et des pièces; le contenu sera itémisé, ce qui assurera un calcul plus exact;
- ◆ La prolongation, pour deux ans, des drawbacks au-delà de 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants canadiens tenus d'acquitter des droits sur leurs exportations dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ Révocation, après dix ans, du décret protectionniste du Mexique dans le secteur automobile, qui a eu un effet de distorsion sur l'investissement et restreint les importations;
- ◆ Amélioration nette et immédiate de l'accès du Canada au Mexique dans le cas des véhicules produits par des fabricants qui ont déjà des usines au Mexique (par ex., les Trois grands);
- ◆ Accès immédiat du Canada au marché mexicain dans le cas des camions et des autocars de grande et de moyenne dimensions;
- ◆ Élimination des droits mexicains sur la plupart des pièces en cinq ans et sur tous les produits automobiles en dix ans;
- ◆ Embargo sur les voitures d'occasion maintenu durant 25 ans;
- ◆ Le Canada garde ses normes élevées concernant les émissions et la sécurité des produits automobiles; et
- ◆ Établissement d'un conseil trilatéral des normes automobiles chargé d'examiner les questions relatives aux normes dans ce secteur.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le Pacte de l'automobile Canada - États-Unis est maintenu et les dispositions de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE) sur les règles d'origine relatives aux véhicules automobiles, clarifiées;
- ◆ La première industrie exportatrice du Canada voit s'ouvrir de nouveaux débouchés et un secteur clé de l'économie canadienne est renforcé;
- ◆ Les règles concernant le niveau de contenu plus élevé ouvrent des débouchés pour les producteurs de pièces, qui emploient deux travailleurs sur trois dans l'industrie automobile;
- ◆ Le Canada a amélioré son accès aux débouchés du Mexique — le marché de l'automobile qui connaît la croissance la plus rapide en Amérique du Nord — et les obstacles aux exportations canadiennes, réduits dans l'immédiat, sont éliminés au bout de dix ans;
- ◆ Le problème du déséquilibre entre le marché automobile ouvert du Canada et celui, très restrictif, du Mexique a été traité;
- ◆ Les véhicules fabriqués au Canada seront admis en franchise au Mexique, au même titre que ceux fabriqués aux États-Unis;
- ◆ Les nouvelles règles d'origine et les procédures améliorées de règlement des différends réduisent la possibilité de mesures douanières du genre de celle prise dans le cas des voitures Honda;
- ◆ L'ALENA crée une situation plus stable dans l'industrie automobile. Le Canada demeure donc attrayant pour les investisseurs étrangers, y compris les constructeurs d'automobiles de l'Asie;
- ◆ Les producteurs de pièces se sentiront moins pressés de s'installer au Mexique afin de satisfaire aux exigences relatives au contenu local; cette pression disparaîtra d'ailleurs dans dix ans; et
- ◆ Le Canada garde ses normes élevées concernant les émissions et la sécurité des produits automobiles.

QUESTIONS COURANTES

Comment l'ALENA favorisera-t-il les exportations canadiennes?

L'ALENA profitera beaucoup plus à l'industrie canadienne de l'automobile puisque presque toutes les pièces mexicaines entrent déjà au Canada en franchise. L'ALENA aidera à rééquilibrer les échanges en réduisant et en éliminant les entraves mexicaines. De plus, les nouvelles règles d'origine gouvernant le commerce nord-américain viendront en aide aux fabricants de pièces du Canada qui sont de plus en plus concurrencés par les fournisseurs bon marché du Brésil et de l'Asie du Sud-Est.

L'ALENA réglera-t-il les problèmes éprouvés avec les Douanes américaines dans le cas des Honda Civic construites en Ontario?

L'adoption d'une nouvelle formule pour calculer le contenu nord-américain des voitures fabriquées au Canada et des procédures améliorées de règlement des différends devraient éviter la répétition d'affaires analogues à celles des voitures Honda Civic. Les procédés de fabrication jusque-là refusés par les Douanes américaines en vertu des anciennes règles de l'ALE seront maintenant autorisés. Selon la nouvelle formule du coût net, une firme peut inclure la quasi totalité de ses coûts nord-américains le moment venu de déterminer l'origine d'un véhicule automobile à des fins douanières.

Les nouvelles règles d'origine (contenu nord-américain à 62,5 %) dissuaderont-elles les constructeurs asiatiques d'investir, provoquant ainsi la perte d'emplois?

La nouvelle règle du 62,5 % a été acceptée après de multiples consultations avec tous les segments de l'industrie canadienne, y compris les constructeurs asiatiques. Combiné aux nouvelles règles d'origine et à un accès illimité, à terme, au marché mexicain en pleine expansion, le nouveau niveau de contenu créera des débouchés additionnels pour tous les segments de l'industrie canadienne de l'automobile.

La main-d'oeuvre mexicaine bon marché enlèvera-t-elle des emplois aux travailleurs canadiens de l'automobile?

Non. Un marché nord-américain intégré est essentiel pour l'industrie si elle veut espérer accroître ses possibilités de vente, préserver les emplois existants et en créer d'autres. Les salaires ne représentent qu'une fraction du coût de production; il y a d'autres facteurs beaucoup plus importants. La force du Canada continuera de résider dans une main-d'oeuvre hautement qualifiée, une technologie exceptionnelle et des pratiques de production innovatrices, ainsi que dans une infrastructure très développée. La décision prise récemment par les fabricants canadiens d'investir près de 3 milliards de dollars dans de nouvelles usines est une nouvelle preuve de cette force. L'implantation de grandes usines d'assemblage modernes offrira des débouchés importants aux fabricants canadiens de pièces situés à proximité.

ALENA - TEXTILES ET VÊTEMENT

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ **Vêtement** : les nouvelles règles d'origine exigent que le fil et le tissu du vêtement lui-même soient originaires de l'Amérique du Nord pour avoir droit au traitement préférentiel; en vertu de l'ALE, seuls les tissus devaient être nord-américains;
- ◆ **Textiles** : les règles d'origine sur les tissus restent sensiblement les mêmes que dans l'ALE; dans le cas de la plupart des fils, les fibres doivent être originaires de l'Amérique du Nord;
- ◆ Des contingents sensiblement plus élevés pour les vêtements et les textiles qui ne satisfont pas aux règles d'origine. Le contingent des vêtements qui ne sont pas en laine est presque le double de celui de l'ALE, alors que le contingent des vêtements en laine augmentera de 6 % d'ici à cinq ans. Le contingent des tissus a presque triplé. Un contingent pour les fils touchés par les nouvelles règles d'origine fait presque quatre fois les exportations canadiennes aux États-Unis en 1991;
- ◆ Ces contingents spéciaux sont maintenant permanents et pourront augmenter, dans la plupart des cas, de 2 % par année pendant au moins cinq ans;
- ◆ Des dispositions de réexamen ont été ajoutées pour permettre de futurs relèvements des contingents et des règles d'origine; et
- ◆ Élimination mutuelle des tarifs douaniers canadiens et mexicains sur dix ans pour la plupart des produits.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ L'accès au marché américain est préservé et dans la plupart de cas, amélioré;
- ◆ Des contingents élargis et étendus pour les produits qui ne satisfont pas aux règles d'origine compenseront les nouvelles règles;
- ◆ Les contingents plus élevés font plus que suffire aux exportations actuelles de textiles et de vêtements canadiens aux États-Unis, ils permettent en fait une croissance substantielle;
- ◆ L'élimination très progressive (sur dix ans pour les vêtements; huit ans pour les textiles) des droits canadiens donne aux intéressés le temps de s'adapter;
- ◆ Les exportations canadiennes de textiles et de vêtements aux États-Unis ont augmenté substantiellement en vertu de l'ALE et on s'attend qu'elles progressent en vertu de l'ALENA;
- ◆ L'accès au marché nord-américain étant garanti par l'ALENA, le Canada restera un lieu d'investissement attrayant pour les industries du textile et du vêtement; et
- ◆ La prolongation, pour deux ans, des drawbacks après 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants tenus d'acquitter des droits dans d'autres pays de l'ALENA.

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

QUESTIONS COURANTES

Les règles d'origine restrictives nuiront-elles aux secteurs du vêtement et des textiles?

Nous avons compensé les règles plus restrictives par des hausses de nos contingents d'exportation. Les nouveaux contingents pour les textiles et les vêtements permettent une croissance substantielle de nos exportations. Par exemple, le nouveau contingent des fils est presque quatre fois plus élevé que les exportations de l'an dernier aux États-Unis. Comparativement aux niveaux de l'ALE, le contingent des vêtements qui ne sont pas en laine a doublé et celui sur les tissus a presque triplé. Le contingent des vêtements qui ne sont pas en laine est fixé à près de deux fois le chiffre des exportations de vêtements de cette catégorie aux États-Unis en 1991. De plus, ces contingents augmenteront de 2 % par année pendant au moins les cinq premières années. Le contingent tarifaire des vêtements en laine augmentera de 6 % d'ici à cinq ans et, par conséquent, les exportations canadiennes de costumes et d'autres vêtements de laine pourront augmenter substantiellement par rapport à leur niveau actuel.

Quels programmes d'adaptation sont en place pour aider l'industrie du vêtement?

Les droits canadiens à l'importation de vêtements du Mexique seront supprimés sur dix ans afin que l'industrie puisse s'adapter. Le gouvernement étudie diverses initiatives pour l'aider à être plus concurrentielle, y compris par un meilleur traitement tarifaire de ses importations de tissus et de fils.

Les faibles salaires payés aux travailleurs mexicains donneront-ils un avantage concurrentiel au Mexique?

Les exportations mexicaines de produits textiles au Canada sont extrêmement faibles. Seulement 0,5 % de nos importations de vêtements proviennent du Mexique. Nous sommes confiants que notre industrie peut être compétitive. L'industrie mexicaine produit des articles de moindre qualité et peu coûteux alors que l'industrie canadienne s'oriente vers la haute couture.

Quelles sont les perspectives d'exportation pour l'industrie canadienne?

Les exportations canadiennes de textiles et de vêtements aux États-Unis ont augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'ALE et on s'attend qu'elles augmentent avec l'ALENA. Le Canada exporte aux États-Unis plus de vêtements qu'il n'en importe. Avec l'ALE, nos exportations de vêtements ont augmenté de 60 % et nos exportations de fils ont plus que doublé; nos exportations de fibres ont augmenté de 50 % et nos exportations de tissus, de 15 %.

ALENA - SERVICES

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élargissement du champ d'application, par rapport à l'ALE, en ce qui concerne le commerce transfrontalier des services, y compris les services de transport, et ajout de nouveaux services professionnels, de sorte qu'ils sont maintenant presque tous couverts;
- ◆ Libéralisation des services de transport international par autocar et camion et des services aériens spécialisés (par ex., la cartographie et les levés aériens) entre les trois pays et accord entre les trois pays pour maintenir, à leur niveau déjà relativement ouvert, leurs services de transport maritime international;
- ◆ Garantie d'accès des services améliorés de télécommunications au marché mexicain, en pleine expansion;
- ◆ Incitations aux professionnels de développer des normes mutuellement acceptables dans des secteurs clés afin d'en venir à la reconnaissance réciproque des licences et de l'accréditation;
- ◆ Engagements spécifiques de faciliter l'accès, sur une base de réciprocité, pour les ingénieurs et les conseillers juridiques étrangers;
- ◆ Élimination d'ici deux ans des exigences de citoyenneté et de résidence permanente pour l'accréditation des professionnels; et
- ◆ Protection explicite des services gouvernementaux, dans des domaines comme l'application des lois, les services correctionnels, la sécurité ou l'assurance du revenu, la sécurité ou l'assurance sociale, le bien-être social, l'instruction publique, la formation publique, la santé et la garde d'enfants.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Pour les exportateurs canadiens de services (par ex., les ingénieurs-conseils et les informaticiens), l'ALENA ouvrira de nouveaux débouchés aux États-Unis et au Mexique;
- ◆ Les fournisseurs de services n'ont plus à s'établir sur place pour pouvoir offrir un service transfrontalier (sauf si c'est justifié par des motifs de réglementation, par ex., la protection du consommateur);
- ◆ Le Canada peut continuer d'établir ses propres normes, notamment dans le secteur professionnel, fondées sur les compétences, la formation et l'expérience;
- ◆ Les services de transport terrestre, par autobus, par camion et par rail, sont inclus pour la première fois; et
- ◆ De nouveaux débouchés sur les marchés américain et mexicain pour les fournisseurs canadiens de services aériens spécialisés.

QUESTIONS COURANTES

Quels services ont été exclus de l'ALENA par le Canada?

Les services clés que le Canada a exclus de l'ALENA sont les services de transport aérien des passagers et des marchandises, les services de télécommunications de base, les industries culturelles et les services gouvernementaux comme les services de santé et les services sociaux.

L'ALENA permet-il que les services de santé et les services sociaux assurés par les gouvernements soient pris en mains par des firmes privées ou des firmes étrangères?

Non. L'ALENA prévoit explicitement que le gouvernement conserve le droit de fournir des services dans des domaines comme l'application des lois, les services correctionnels, la sécurité ou l'assurance du revenu, la sécurité ou l'assurance sociale, le bien-être social, l'instruction publique, la formation publique, la santé et la garde d'enfants. Si une province veut privatiser des services reliés aux soins de santé, elle peut adopter des règlements prescrivant que le service ne soit fourni que par des sociétés de propriété canadienne.

ALENA - SERVICES FINANCIERS

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Plein accès, à terme, aux marchés financiers mexicains pour les institutions financières canadiennes et américaines. Jusqu'à maintenant, cet accès a été refusé aux firmes étrangères;
- ◆ Les banques, sociétés d'assurance et maisons de valeurs mobilières canadiennes et américaines pourront établir, au Mexique, des filiales en propriété exclusive. Au départ, les étrangers seront assujettis à certaines limites quant à la part du marché, mais celles-ci disparaîtront d'ici à l'an 2000. Des sauvegardes additionnelles concernant les services bancaires et les transactions sur valeurs mobilières sont aussi prévues si les filiales canadiennes et américaines viennent à détenir une part très importante du marché, mais ces dispositions ne s'appliquent que jusqu'en 2007 au plus tard;
- ◆ L'Accord pose des principes auxquels tous les pays doivent adhérer et qui incluent l'accès aux marchés, le traitement égal des firmes étrangères et des firmes nationales et le statut de la nation la plus favorisée pour les Parties à l'ALENA;
- ◆ La mise en place d'un processus de consultations et la tenue de rencontres trilatérales une fois par année, ou plus souvent si on l'estime nécessaire. Les organismes de réglementation pourront prendre part aux consultations;
- ◆ Pour la première fois, les services bancaires et les transactions sur valeurs mobilières seront soumis aux disciplines d'un mécanisme de règlement des différends, ce qui n'était pas le cas dans l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE).

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Nouvelles possibilités importantes d'expansion pour les institutions financières canadiennes dans un marché mexicain en développement;
- ◆ L'ALE a été amélioré en ce sens qu'on trouve dans l'ALENA des principes clairs ou des «règles du jeu» définissant nos rapports avec les États-Unis et le Mexique dans le domaine des services financiers;
- ◆ Un processus amélioré de consultations et de règlement des différends, entre autres mécanismes, nous donnera davantage d'occasions d'examiner et de résoudre, avec nos partenaires de l'ALENA, les problèmes auxquels l'industrie est confrontée.

QUESTIONS COURANTES

Le Canada a-t-il réussi à obtenir de meilleures conditions pour les banques canadiennes sur le marché américain?

Même si les États-Unis n'ont pas pris d'engagements précis, l'Accord renferme par ailleurs un ensemble de principes importants que le droit américain doit respecter. Aux termes de l'Accord, les banques et autres institutions financières canadiennes auront droit au même traitement que les institutions américaines en ce qui concerne toute nouvelle mesure de libéralisation adoptée par les États-Unis.

Y aura-t-il une longue période de transition avant que les banques, les maisons de valeurs mobilières et les sociétés d'assurance canadiennes puissent opérer au Mexique?

Les institutions financières canadiennes pourront établir des filiales en propriété exclusive. Ces firmes seront toutefois assujetties à des limites quant à la part de marché, lesquelles seront éliminées d'ici à l'an 2000. Il existe également des dispositions de sauvegarde relativement aux services bancaires et aux transactions sur valeurs mobilières au cas où la part de marché des filiales canadiennes et américaines dépasserait des seuils déterminés.

L'ALENA favorisera-t-il un niveau accru de propriété étrangère des banques et autres institutions financières canadiennes?

L'ALENA étend au Mexique les avantages de l'accès au marché que le Canada a accordé aux États-Unis dans l'ALE. Toutefois, comme les institutions financières mexicaines ne sont pas particulièrement tournées vers l'exportation à l'heure actuelle, il faudra un bon nombre d'années avant que le Mexique n'investisse de façon importante au Canada. En ce qui a trait aux États-Unis, l'ALENA n'offre aucune possibilité commerciale qui n'existait déjà, de sorte qu'il n'y a aucune raison de s'attendre à quelque changement que ce soit au chapitre des investissements américains dans les institutions financières canadiennes.

ALENA - TÉLÉCOMMUNICATIONS

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ À l'instar de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE), protection des services de télécommunications de base comme les services téléphoniques;
- ◆ Élimination des barrières commerciales mexicaines relatives aux services améliorés (par ex., les services avancés de traitement des données);
- ◆ Accès aux contrats offerts par des organismes de télécommunications exploités par l'État au Mexique;
- ◆ Accès assuré aux réseaux de télécommunications des trois pays et leur libre utilisation;
- ◆ Harmonisation des normes du matériel de télécommunications au Canada, aux États-Unis et au Mexique;
- ◆ Élimination immédiate des tarifs mexicains sur tous les matériels de télécommunication, sauf pour les appareils centraux de commutation et les téléphones, sur lesquels les droits sont éliminés sur cinq ans.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ L'ALENA conserve au Canada son contrôle des services de télécommunications de base;
- ◆ L'ALENA accroît et améliore les possibilités de commerce et d'investissement de l'industrie dans un marché dont le rythme de croissance est l'un des plus rapides au monde;
- ◆ La demande de matériel de télécommunications étranger devrait augmenter de 42 % d'ici à l'an 2000 au Mexique, ce dernier modernisant et intégrant son réseau de télécommunications avec le reste de l'Amérique du Nord;
- ◆ Il existe pour le Canada un très bon potentiel d'exportation pour le matériel et les systèmes de télécommunications de niveau mondial;
- ◆ L'ALENA favorisera le développement de réseaux compétitifs, assurant des débouchés aux producteurs canadiens de services améliorés de télécommunications, comme les systèmes de radiomessagerie, les réseaux de données avancés, les banques de données et le courrier électronique;

QUESTIONS COURANTES

L'ALENA permettra-t-il à des géants américains comme AT&T de s'implanter au Canada?

L'ALENA ne permettra pas à des firmes téléphoniques étrangères de fournir des services téléphoniques de base au Canada. Les restrictions canadiennes sur la propriété étrangère restent en vigueur.

Comme pour l'ALE, les firmes étrangères comme AT&T peuvent opérer au Canada, mais seulement comme revendeurs de services téléphoniques de base ou comme fournisseurs de services améliorés. Elles ne peuvent avoir la propriété ou le contrôle d'installations de télécommunications au Canada. La limite de 20 % sur la propriété étrangère des services de base n'a pas été modifiée par l'ALENA.

L'ALENA représente-t-il une autre étape dans l'adoption, au Canada, d'une déréglementation de type américain, semblable à la récente décision de la Commission de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) sur la concurrence dans le secteur des services téléphoniques interurbains?

L'ALENA ne mènera pas à une déréglementation des services téléphoniques de type américain puisque les services de télécommunications de base ont été exclus de l'Accord. Au Canada, les décisions de déréglementation ont été et seront prises en fonction des intérêts canadiens. C'est ce qui a motivé la récente décision du CRTC, qui a ouvert à la concurrence le secteur des services téléphoniques interurbains.

Qu'est-ce qui distingue l'ALE de l'ALENA dans le secteur des télécommunications?

Les deux accords maintiennent un environnement concurrentiel en ce qui concerne la fourniture de services informatiques et de services de télécommunications améliorés, c'est-à-dire tout ce qui dépasse les services téléphoniques de base. Cela comprendrait les services de réponse automatique, les services de messagerie électronique et les services de traitement de données. L'ALENA renferme des règles élargies qui donnent aux fournisseurs de services améliorés et aux compagnies l'assurance de pouvoir exploiter leurs réseaux privés. Il établit aussi un programme pour harmoniser les normes en matière de matériel.

ALENA - SERVICES DE TRANSPORT

CONTENU DE L'ACCORD

Contrairement à l'Accord de libre-échange canado-américain (ALE), l'ALENA contient des dispositions exhaustives sur les services de transport terrestre. On y retrouve notamment :

- ◆ Une plus grande liberté en ce qui concerne les services de camionnage et de transport par autocar au Mexique;
- ◆ La libéralisation, sur six ans, du transport de marchandises entre les États-Unis et le Mexique (le Canada n'impose de restrictions ni aux États-Unis ni au Mexique alors que ce dernier était auparavant fermé au camionnage étranger);
- ◆ L'élimination, sur dix ans, des restrictions mexicaines sur la propriété étrangère applicables aux entreprises internationales de camionnage et;
- ◆ L'engagement d'harmoniser, sur une période de trois à six ans, les normes d'exploitation et de sécurité, y compris les permis de conduire, les normes relatives au matériel (comme le poids et la longueur des camions) et le transport des matières dangereuses;
- ◆ Un programme de coopération entre les trois pays afin de maintenir et d'améliorer les normes environnementales et de sécurité;
- ◆ La libéralisation du commerce trilatéral dans les services aériens spécialisés, y compris la cartographie aérienne;
- ◆ Une entente entre le Canada et le Mexique assurant le maintien des règles actuelles du transport maritime international;
- ◆ L'engagement d'envisager d'ici à sept ans la libéralisation de la propriété des entreprises nationales de camionnage au Mexique; et
- ◆ Les réglementations actuelles sont maintenues dans les secteurs nationaux du camionnage et du transport par autocar.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Facilitation de l'expédition de produits par voie de terre dans l'ensemble de l'Amérique du Nord;
- ◆ Élimination progressive des restrictions mexicaines sur les investissements, ce qui donne aux transporteurs canadiens le temps d'établir des plans d'affaires à long terme, par ex., en ce qui a trait à l'expansion de leurs flottes et de leurs itinéraires en Amérique du Nord;
- ◆ Les firmes canadiennes jouissent au Mexique et aux États-Unis des mêmes avantages concurrentiels que leurs concurrents américains;
- ◆ Les camionneurs canadiens peuvent, par exemple, transporter des produits aux États-Unis, y prendre des chargements, les livrer au Mexique et, au retour, livrer des produits mexicains aussi bien aux États-Unis qu'au Canada;
- ◆ Les entreprises de transport maritime international du Canada et du Mexique peuvent opérer sur les marchés de l'un et l'autre pays;
- ◆ Les chantiers navals canadiens ont plus de possibilités d'effectuer des réparations à des navires marchands américains;
- ◆ Le Canada maintient ses normes d'exploitation et de sécurité dans le domaine des transports et conserve le droit de les renforcer.

QUESTIONS COURANTES

L'Accord signifie-t-il que les camionneurs mexicains et américains peuvent concurrencer les camionneurs canadiens sur le marché canadien?

Non. L'ALENA ne permet aux camionneurs que de faire du transport d'un pays à un autre et non de ramasser et de livrer des marchandises à l'intérieur d'un même pays. Les transporteurs nationaux sont les seuls à pouvoir faire du transport à l'intérieur de leur propre pays.

Le changement des règles applicables au transport international causera-t-il des difficultés à l'industrie canadienne du camionnage?

Non, puisque le Canada maintient un régime ouvert à l'égard tant du Mexique que des États-Unis. Il n'aura donc pas à changer sa réglementation, contrairement au Mexique et aux États-Unis qui devront tous deux modifier la leur. Les représentants de l'industrie ont été consultés tout au long des négociations et appuient sans réserve les dispositions de l'ALENA relatives au transport terrestre. Les transporteurs terrestres canadiens peuvent bénéficier du droit de prendre aux États-Unis des marchandises destinées au Mexique. Cela accroîtra l'efficacité de l'industrie et peut améliorer la compétitivité des produits canadiens.

Que dit l'ALENA au sujet du transport aérien?

L'ALENA ne traite que des services aériens spécialisés, comme la cartographie et le levé aérien. Les services transfrontières spécialisés seront libéralisés graduellement de façon à donner aux firmes canadiennes un meilleur accès aux marchés mexicain et américain. L'ALENA ne s'applique pas au transport des passagers et des marchandises. Le Canada mène par ailleurs, en dehors de l'ALENA, des négociations «Ciel ouvert» avec les États-Unis sur les services aériens transfrontières.

Les États-Unis ont-ils accepté d'ouvrir le secteur du transport maritime aux États-Unis, présentement protégé de la concurrence par le Jones Act. A-t-il réussi?

Non. Le Canada a cherché activement à ouvrir le secteur du transport maritime. Les États-Unis n'ont pas accepté d'ouvrir ce secteur. Toutefois, en dépit de la position américaine, le Canada a conclu avec le Mexique une entente de transport maritime international dont sont exclus les États-Unis. Nous croyons que le Canada possède une industrie du transport maritime concurrentielle, qui tirera avantage du commerce accru entre les trois pays et notamment entre les ports canadiens et mexicains.

ALENA - INVESTISSEMENT

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Tous les investisseurs des pays de l'ALENA seront traités sur un pied d'égalité;
- ◆ Le Mexique éliminera le filtrage des nouveaux investissements étrangers dans la plupart des secteurs et il limitera radicalement son examen des prises de contrôle d'entreprises existantes; le Canada maintient son régime de filtrage des investissements;
- ◆ Les restrictions applicables aux investissements seront réduites dans des douzaines de secteurs au Mexique, y compris l'automobile, l'exploitation minière, l'agriculture, la pêche, les services financiers, le transport et la plupart des industries de fabrication;
- ◆ Le Mexique n'imposera plus aux investisseurs étrangers des prescriptions visant des résultats qui ne reflètent pas la réalité du commerce;
- ◆ Les investissements des pays de l'ALENA ne peuvent être expropriés que pour cause d'utilité publique et un juste prix doit alors être payé promptement;
- ◆ Les différends entre un gouvernement et un investisseur d'un pays de l'ALENA peuvent être réglés, à la demande de l'investisseur, par voie d'arbitrage international obligatoire;
- ◆ L'investissement étranger pourra être limité dans le cas des entreprises d'État ou des opérations gouvernementales qui sont privatisées;
- ◆ La monnaie locale pourra être convertie en devises étrangères pour les besoins des transactions associées à un investissement, et ces devises peuvent être transférées librement dans le pays et en être retirées librement.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Des possibilités accrues d'investissement au Mexique;
- ◆ Contrairement à l'ALE, l'ALENA protège tous les types d'investissement y compris l'intérêt minoritaire et l'intérêt majoritaire ou de contrôle dans un investissement, ainsi que les investissements dans les actions, les obligations et les biens immobiliers;
- ◆ Le Canada maintient toutes les restrictions existantes à l'investissement dans des secteurs clés, y compris les transports et les télécommunications;
- ◆ Les industries culturelles et les services sociaux canadiens sont protégés;
- ◆ Le Canada continue d'avoir droit de regard sur les grandes prises de contrôle;
- ◆ L'autonomie des provinces est préservée, puisque celles-ci peuvent maintenir les restrictions relatives à l'investissement dans leurs champs de compétence;
- ◆ Plus de certitude et une protection accrue pour les investisseurs partout en Amérique du Nord.

QUESTIONS COURANTES

Qu'est-ce que l'ALENA apporte aux investisseurs canadiens?

Grâce à l'Accord, la sécurité des investissements au Mexique est accrue et les investisseurs canadiens y sont sur un pied d'égalité avec les investisseurs américains.

Comment le Canada peut-il faire concurrence au Mexique, avec ses normes moins rigoureuses et ses faibles salaires, lorsqu'il s'agit d'attirer les investissements?

L'ALENA fera du Canada un endroit plus attrayant pour les investisseurs étrangers. Le climat y sera encore plus propice aux investissements du fait que le Canada offrira un marché plus vaste pour l'exportation de biens et de services. Outre l'accès au marché, le pays a des atouts importants comme une infrastructure moderne, une main-d'oeuvre compétente et productive, l'accès aux ressources et la stabilité.

Les dispositions de l'ALENA relatives aux investissements menacent-elles la souveraineté du Canada?

Non. Le Canada conserve le droit de filtrer les grandes prises de contrôle étrangères. Toutes les restrictions canadiennes relatives aux investissements étrangers restent les mêmes dans le cas de secteurs spécifiques, comme le transport aérien, les télécommunications et les services financiers. Les industries culturelles et les services sociaux sont protégés. Les provinces ont deux ans pour dresser la liste des restrictions à l'investissement qu'elles entendent maintenir.

ALENA - ÉNERGIE

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ L'application au Mexique des disciplines de l'ALE qui interdisent les restrictions discriminatoires à la frontière et les taxes à l'exportation;
- ◆ L'obligation explicite faite aux organismes de réglementation de l'énergie d'éviter les mesures discriminatoires à l'endroit des pays de l'ALENA et de réduire au minimum la perturbation des arrangements contractuels;
- ◆ Dans le cas du secteur pétrochimique, l'élimination des restrictions mexicaines à l'investissement pour tous les produits pétrochimiques de base sauf quelques-uns encore contrôlés par l'État;
- ◆ L'élimination immédiate des restrictions mexicaines au commerce dans le cas de tous les autres produits pétrochimiques;
- ◆ Le commerce sans entrave des produits de raffinerie non énergétiques comme l'asphalte, les graisses, les huiles lubrifiantes et les paraffines; et
- ◆ De nouvelles possibilités d'investissement dans le secteur mexicain de l'électricité.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Les industries canadiennes de l'énergie obtiennent le même accès que les industries américaines au marché de l'énergie du Mexique;
- ◆ Les exportateurs canadiens de gaz naturel obtiennent des dispositions renforcées de recours contre des mesures discriminatoires prises à leur endroit par les organismes américains de réglementation de l'énergie — au niveau de l'administration fédérale et des États - , ce qui représente un progrès substantiel par rapport à l'ALE;
- ◆ Des débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens sur les marchés, jusque-là fermés, des produits pétrochimiques et des engrais au Mexique;
- ◆ Des occasions s'offrent aux Canadiens d'investir au Mexique dans des sources de production d'électricité autres que les services publics, ce qui pourrait par ailleurs contribuer à ouvrir le marché de ce pays au gaz naturel canadien.

QUESTIONS COURANTES

Les engagements du Mexique dans le secteur de l'énergie équivalent-ils à ceux que le Canada a pris dans le cadre de l'ALE?

Le chapitre sur l'énergie dans l'ALENA s'apparente à celui de l'ALE en ce sens qu'on y trouve un ensemble de droits et d'obligations analogues. Ces droits et obligations ont été spécifiquement adaptés à un commerce trilatéral, par rapport au commerce bilatéral visé par l'ALE. Ainsi, le Mexique doit maintenant se conformer aux dispositions de l'ALE concernant le recours aux restrictions à l'importation et à l'exportation, et aux taxes à l'exportation.

Le chapitre de l'ALENA sur l'énergie tient toutefois compte de facteurs uniques comme les restrictions imposées par la Constitution du Mexique à la propriété étrangère dans le secteur de l'énergie. Même si le Mexique veut attirer de nouveaux investissements, sa Constitution l'en empêche pour ce qui concerne une large part de son secteur énergétique. Le climat d'investissement au Canada est comparativement moins restrictif — il encourage le développement des ressources énergétiques et la création d'emplois au pays.

En quoi, par conséquent, l'ALENA améliore-t-il l'ALE?

L'ALENA ouvre de nouveaux débouchés aux produits et services énergétiques canadiens en limitant l'utilisation de pratiques commerciales restrictives par le Mexique. Une autre amélioration notable par rapport à l'ALE, l'ALENA impose des obligations importantes et explicites aux organismes américains de réglementation de l'énergie. Les exportateurs canadiens de gaz naturel disposent ainsi d'assises plus solides en vue d'un recours s'ils estiment être victimes de mesures discriminatoires de la part de tels organismes, que ce soit au niveau fédéral ou des États. Ces organismes devront réserver au gaz naturel canadien un traitement non moins favorable que celui qu'ils accordent au gaz américain et réduire au minimum la perturbation des arrangements contractuels.

ALENA - MARCHÉS PUBLICS

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Meilleur accès pour les fournisseurs dans les secteurs des biens, des services et de la construction des trois pays.
- ◆ Le marché mexicain des services de construction s'ouvrira par étapes au cours des dix prochaines années.
- ◆ Procédures améliorées couvrant la passation de marchés, la contestation des offres ainsi que le règlement des différends.
- ◆ La portée et la couverture des marchés publics visés par l'ALENA dépasse celles de l'ALE et du GATT. Le marché potentiel pour les fournisseurs canadiens passe de 20 à environ 70 milliards de \$.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Pour la première fois, les marchés publics aux États-Unis et au Mexique seront accessibles aux fournisseurs canadiens. Aux États-Unis seulement, le secteur des services est d'environ 30 milliards de \$ par année.
- ◆ Pour la première fois, les fournisseurs de matériaux de construction canadiens auront un accès concurrentiel aux marchés publics de construction aux États-Unis.
- ◆ Les États-Unis ont accepté de lever les restrictions du *Buy America Act* sur les prêts consentis en vertu de l'Administration de l'électrification rurale (environ 1,5 milliard de \$). Ceci permettra aux fournisseurs canadiens de matériels de télécommunications de haute technologie d'avoir accès à un marché précédemment restreint.
- ◆ Les compagnies canadiennes concurrentielles à l'échelle internationale auront de bonnes occasions de desservir les marchés des États-Unis et du Mexique, et particulièrement PEMEX (monopole du pétrole) et CFE (monopole de l'électricité) qui représentent près de 8,2 milliards de \$ US en marchés publics au Mexique. Les producteurs canadiens d'équipement électrique lourd, et les fournisseurs d'équipement pétrolier et gazier auront, pour la première fois, accès à ce marché potentiel.

QUESTIONS COURANTES

Que vaut l'Accord pour les entreprises canadiennes?

Le chapitre de l'ALENA sur les marchés publics représente une étape majeure dans l'élimination des obstacles à l'accès aux marchés des trois pays. Les fournisseurs canadiens viennent d'obtenir accès à des contrats d'une valeur d'environ 70 milliards de \$ en fournitures de biens, de services, et de travaux de construction aux États-Unis et au Mexique.

Comment les firmes canadiennes peuvent-elles avoir accès aux marchés publics?

Les fournisseurs canadiens auront accès aux marchés publics qui seront annoncés dans chacun des trois pays. L'Accord fixe les modalités de l'annonce des marchés et, au besoin, d'une procédure de contestation relative aux offres. Les fournisseurs canadiens profiteront de l'ouverture plus grande créée par cette transparence et cette prévisibilité.

Qu'en est-il des marchés conclus par les provinces et les municipalités?

Ils sont exclus de l'ALENA.

Qu'en est-il des marchés conclus par les sociétés provinciales de services publics (par ex., Hydro-Québec)?

Ils sont aussi exclus de l'ALENA.

Une fois l'ALENA en vigueur, le gouvernement canadien sera-t-il libre de promouvoir le développement économique régional au Canada?

Le Canada a conservé diverses exceptions sectorielles qui lui permettront de continuer de soutenir le développement régional et industriel. Il n'a pas offert la construction navale et le radoub, le dragage, les travaux de construction de Transports Canada, le Programme de partenariat MERIT.

ALENA - PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

CONTENU DE L'ACCORD

Contrairement à l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE), l'ALENA accorde un chapitre détaillé à la propriété intellectuelle, grâce auquel seront protégés les inventions, les dessins ou modèles et les créations. Les principaux éléments en sont les suivants :

- ◆ Des normes concernant les droits d'auteur, les enregistrements sonores, les marques de commerce, les brevets, les circuits intégrés, les secrets commerciaux, les indications géographiques, les droits des phytogénéticiens ainsi que les dessins et modèles industriels;
- ◆ Des règles détaillées pour faire respecter les droits de propriété intellectuelle;
- ◆ La recherche effectuée au Canada sera désormais traitée sur le même pied que la recherche effectuée aux États-Unis en ce qui concerne l'obtention de brevets aux États-Unis;
- ◆ La protection conférée par les brevets sera la même dans tous les secteurs industriels.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Une protection rigoureuse de la propriété intellectuelle représente un avantage certain pour les créateurs, les inventeurs et les chercheurs canadiens;
- ◆ Le Canada pourra profiter du climat propice ainsi créé pour attirer de nouveaux investissements et de nouvelles technologies, ce qui signifie un plus grand nombre d'emplois hautement spécialisés;
- ◆ En offrant aux sociétés pharmaceutiques novatrices une protection équivalente à celle offerte par la majorité des autres nations industrialisées au niveau du brevet, le Canada devient un endroit plus attrayant pour la recherche, le développement et la fabrication de médicaments;
- ◆ Les créateurs canadiens de logiciels peuvent être assurés que leur travail sera protégé;
- ◆ Le travail des chercheurs canadiens qui inventent des obtentions végétales ou conçoivent des circuits intégrés sera protégé au Mexique.

QUESTIONS COURANTES

Pourquoi le Canada a-t-il éliminé dans l'ALENA l'obligation d'obtenir une licence dans le cas des produits pharmaceutiques?

La décision du Canada n'était pas liée à l'ALENA. Le renforcement de la protection accordée aux produits pharmaceutiques est une bonne chose pour le Canada. Cela signifie de nouveaux emplois, des investissements additionnels dans les activités de recherche et développement, et de nouveaux débouchés dans une grande industrie de haute technologie importante pour la prospérité du Canada. Les dispositions de l'ALENA sur les produits pharmaceutiques sont identiques aux propositions mises de l'avant dans les Négociations commerciales multilatérales de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Ces propositions attestent d'un consensus multilatéral sur la nécessité de mieux protéger, au moyen de brevets, le travail des créateurs, des inventeurs et des chercheurs. Depuis que le Canada a fait part de sa décision de mettre en oeuvre la proposition du GATT, on a annoncé de nouveaux investissements totalisant près de 500 millions \$ dans l'industrie pharmaceutique canadienne.

ALENA - RÈGLEMENT GÉNÉRAL DES DIFFÉRENDS

CONTENU DE L'ACCORD

Dispositions institutionnelles :

- ◆ Création d'une Commission du commerce composée de trois représentants de rang ministériel qui supervisera l'application de l'Accord, assurera sa gestion conjointe et évitera et réglera les différends sur l'interprétation ou l'application des règles;
- ◆ La Commission se réunira au moins une fois l'an, ainsi qu'à la demande de l'un quelconque des trois pays;
- ◆ Création d'un Secrétariat permanent chargé de pourvoir aux besoins de la Commission, des groupes chargés du règlement des différends et, contrairement à l'ALE, de tous les groupes de travail et comités créés en vertu de l'Accord.

Procédures de règlement des différends

- ◆ Les procédures mettent l'accent sur le règlement amical des différends par les Parties et la Commission et sont renforcées pour souligner le caractère définitif des décisions des groupes spéciaux;
- ◆ Le troisième pays a le droit de participer aux consultations et aux groupes spéciaux afin de protéger ses intérêts;
- ◆ Liste d'éminents experts approuvée par les trois Parties;
- ◆ En ce qui concerne la composition des groupes, procédure de sélection qui favorise des décisions impartiales — deux membres du groupe viennent de la Partie plaignante et sont choisis par la Partie défenderesse, deux autres viennent de la Partie défenderesse et sont choisis par la Partie plaignante, et le président, qui peut venir du troisième pays de l'ALENA ou d'un pays neutre, est choisi par voie d'accord ou, à défaut, par tirage au sort;
- ◆ Dispositions spéciales pour permettre l'examen accéléré de toute allégation de mesures de rétorsion excessives;
- ◆ Dispositions autorisant les groupes spéciaux à consulter des scientifiques ou d'autres spécialistes pour obtenir des conseils sur des questions environnementales, des normes techniques ou d'autres sujets connexes.
- ◆ (Voir aussi l'ALENA - Règlement des différends - Subventions/droits antidumping et compensateurs)

Transparence

- ◆ L'Accord veille à ce que chaque pays publie les changements à ses lois et règlements qui peuvent porter préjudice à ses partenaires de l'ALENA, et en donne notification;
- ◆ Exportateurs et investisseurs seront assurés d'un examen administratif et judiciaire des mesures commerciales nationales;
- ◆ L'Accord encourage le recours à l'arbitrage commercial privé pour résoudre les différends commerciaux internationaux.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ La possibilité d'actions unilatérales est limitée;
- ◆ L'Accord assure au Canada d'être considéré comme un partenaire égal dans l'administration des règles qui gouvernent le commerce en Amérique du Nord;
- ◆ La possibilité de choisir le président du groupe de règlement des différends dans le troisième pays de l'ALENA ou dans un pays neutre garantit l'impartialité de la procédure;
- ◆ L'Accord donne aux entreprises canadiennes la garantie d'une procédure régulière aux États-Unis et au Mexique.

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

QUESTIONS COURANTES

En quoi les dispositions relatives au règlement des différends ont-elles été améliorées par rapport à celles de l'ALE?

La procédure relative à l'établissement de la liste et à la sélection des membres des groupes spéciaux assure une audition équitable des différends commerciaux. Pour la première fois, le Canada peut obtenir une décision exécutoire quant à savoir si les mesures de rétorsion prises à son endroit sont excessives. Non couverts dans l'ALE, les différends concernant les services financiers, et tous les autres secteurs, sont maintenant visés par l'ALENA. Si les différends portent sur des questions environnementales, la disposition prévoyant le recours aux services d'experts assure l'expertise scientifique nécessaire.

Cela nous assure-t-il d'avoir moins de différends avec les États-Unis et le Mexique?

Même si les différends ne concernent qu'une petite partie de nos échanges, ils sont néanmoins inévitables.

Le mécanisme de règlement des différends fournit un moyen efficace et opportun de résoudre les divergences quand elles surviennent.

Les dispositions concernant le règlement des différends n'empêcheront pas les disputes — pas plus qu'elles ne les empêchaient avec l'ALE et qu'elles ne les empêchent dans le cadre du GATT. Elles fournissent toutefois un moyen de réduire les différends au minimum et de les résoudre quand ils surviennent.

Les procédures d'examen établies dans la partie de l'ALENA correspondant au chapitre 18, et les dispositions garantissant une procédure régulière («transparence») et l'arbitrage de différends commerciaux privés, contribuent à créer un climat plus stable et plus prévisible pour les exportateurs canadiens. En outre, un règlement plus rapide des différends se traduit par des épargnes réelles pour les compagnies canadiennes touchées.

**ALENA - RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS
SUBVENTIONS/DROITS ANTIDUMPING ET COMPENSATEURS**

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Examen par des groupes binationaux, plutôt que par des tribunaux nationaux, des déterminations finales en matière de droits antidumping et compensateurs (aucun changement par rapport au chapitre 19 de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE));
- ◆ Procédures bilatérales d'examen et de règlement des différends relativement aux changements apportés aux lois existantes sur les droits antidumping et compensateurs (aucun changement par rapport à l'ALE); et
- ◆ Disposition protégeant le système des groupes spéciaux et assurant des recours dans l'éventualité où l'application de la législation d'une autre Partie empêche l'établissement d'un groupe spécial, empêche le groupe spécial de rendre une décision finale, bloque la mise en oeuvre d'une décision du groupe spécial ou fait en sorte qu'il ne puisse y avoir d'examen par un tribunal ou un groupe spécial. (Nota : toutes ces obligations figurent dans la loi canadienne de mise en oeuvre de l'ALE.)

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le système de règlement des différends par des groupes binationaux a été renforcé, et il ne subsiste aucune ambiguïté quant à son caractère permanent;
- ◆ Les groupes binationaux spéciaux de règlement des différends prévus par l'ALE continueront de fonctionner comme ils l'ont fait dans la vingtaine de cas survenus depuis presque quatre ans.
- ◆ Les exportateurs canadiens pourront recourir à l'examen, par des groupes binationaux, des déterminations mexicaines en matière de droits antidumping et compensateurs plutôt qu'à l'examen judiciaire par les tribunaux mexicains;
- ◆ L'Accord stipule que les modifications aux lois américaines et mexicaines en matière de droits antidumping et compensateurs ne s'appliqueront généralement pas aux importations canadiennes; et
- ◆ La disposition de sauvegarde aidera à garantir que le Mexique et les États-Unis ne font pas obstacle au processus binational de règlement des différends.

QUESTIONS COURANTES

Des changements ont-ils été apportés aux dispositions de règlement des différends?

Les dispositions de l'ALE ont été renforcées par l'ajout de mesures de sauvegarde protégeant le processus de règlement des différends et assurant aux exportateurs canadiens d'être traités régulièrement en ce qui a trait à l'application de recours aux termes des lois commerciales au Mexique et aux États-Unis. De plus, on a éliminé toute ambiguïté quant à leur caractère permanent.

Les groupes binationaux spéciaux de règlement des différends prévus par l'ALE continueront de fonctionner comme ils l'ont fait dans la vingtaine de cas survenus depuis presque quatre ans.

Une nouvelle disposition protège le système des groupes spéciaux de règlement des différends, garantissant leur établissement et la mise en oeuvre de leurs décisions. Si l'application des lois d'un pays empêche un autre pays de se prévaloir du système d'examen par les groupes spéciaux, le pays lésé aura maintenant un recours possible contre le pays contrevenant. De la sorte, nous sommes assurés que les lois mexicaines ou américaines ne pourront être appliquées de façon à nuire au processus binational de règlement des différends. En vertu de la loi canadienne, les avantages liés au système de règlement des différends doivent être disponibles.

L'ALENA impose-t-il de nouvelles disciplines relativement à l'utilisation de mesures antidumping et compensatrices?

Non. Ces questions font l'objet de discussions dans les Négociations commerciales multilatérales menées dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

L'ébauche de texte de l'Uruguay Round soumise par le directeur général du GATT, M. Arthur Dunkel, est en accord avec les objectifs canadiens touchant d'importantes disciplines dans ce secteur. Le gouvernement du Canada attache une grande priorité à la conclusion de l'Uruguay Round.

ALENA - ENVIRONNEMENT

CONTENU DE L'ACCORD

L'ALENA marque une étape importante dans la gestion du commerce et de l'environnement. Il renferme plus de dispositions environnementales que tout accord commercial antérieur; le Canada a d'ailleurs milité activement en faveur d'un certain nombre d'entre elles. En acceptant ces dispositions, le Mexique et les États-Unis ont montré qu'ils étaient déterminés à améliorer un environnement que l'un et l'autre partagent avec le Canada. Les dispositions environnementales comprennent :

- ◆ Un engagement ferme en faveur du développement durable, de la protection de l'environnement et de l'exécution de la réglementation environnementale;
- ◆ Le droit du Canada de déterminer le niveau requis pour protéger son environnement et la vie ou la santé des personnes, des animaux et des plantes;
- ◆ L'établissement d'un programme de travail en vue d'accroître le niveau de protection dans ces domaines partout en Amérique du Nord;
- ◆ Le droit d'appliquer des normes environnementales supérieures à celles recommandées par les organisations internationales;
- ◆ La reconnaissance du fait que les pays de l'ALENA ne devraient pas abaisser les normes en matière de santé, de sécurité ou d'environnement pour attirer des investissements («créer des paradis du pollueur»); et
- ◆ Des dispositions relatives à la constitution de conseils spéciaux d'examen scientifique qui pourront conseiller les groupes spéciaux chargés du règlement des différends si des problèmes environnementaux sont soulevés.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Les normes environnementales élevées du Canada sont maintenues et peuvent être renforcées;
- ◆ L'ALENA incorpore un grand nombre des recommandations des provinces, des groupes consultatifs et des groupes d'intérêt environnementaux;
- ◆ L'Accord protège explicitement le droit des gouvernements fédéral, provinciaux, territoriaux et locaux de déterminer le niveau approprié de protection de l'environnement sur leurs territoires;
- ◆ L'accord bilatéral avec le Mexique renforce la coopération dans le domaine environnemental; et
- ◆ L'ALENA ouvre plus de débouchés aux exportateurs canadiens de matériel antipollution et de services de gestion des déchets.

QUESTIONS COURANTES

Le Mexique, avec ses pratiques environnementales qui laissent à désirer, ne pourra-t-il pas attirer plus d'industries que le Canada ou les États-Unis?

Les pays de l'ALENA reconnaissent dans l'Accord qu'ils ne devraient pas abaisser les normes environnementales («créer des paradis du pollueur») pour attirer des investissements. Le rapprochement favorisé par l'Accord amènera aussi un examen plus attentif des pratiques environnementales par les citoyens des trois pays.

Le Mexique, dont les lois environnementales sont parmi les plus sévères du tiers monde et se comparent à celles du Canada et des États-Unis, prend de nouvelles mesures pour en assurer l'exécution.

Mais, pour faire respecter ces lois, il faut de l'argent. La prospérité plus grande du Mexique permettra à son gouvernement de continuer d'assainir l'environnement — ce qui signifie qu'il ne tolérera plus les entreprises polluantes.

Le Canada profite-t-il de l'ALENA pour encourager le Mexique à améliorer sa performance dans le secteur environnemental?

Le Canada estime qu'un programme permanent de coopération concrète est un moyen pratique d'encourager et d'aider le Mexique à assainir son environnement. En mars dernier, il a annoncé un programme d'un million de dollars à l'appui des activités d'exécution et de surveillance du Mexique.

En harmonisant les normes, l'ALENA ne contribuera-t-il pas à affaiblir la réglementation environnementale?

L'ALENA n'exige pas des Parties qu'elles harmonisent leurs normes environnementales. En fait, le droit de chaque pays de maintenir ses normes, même celles qui sont plus rigoureuses que celles recommandées par les organisations internationales, est l'un des principes directeurs de l'Accord. Le programme de travail sur les normes prévu dans le cadre de l'ALENA mènera à un examen plus rigoureux des pratiques existantes et à des améliorations constantes.

Que peut faire le Canada si le Mexique n'applique pas ses normes?

Un pays de l'ALENA doit consulter ses partenaires s'il abaisse ses normes en matière de santé, de sécurité ou d'environnement pour attirer des investissements. La relation plus étroite rendue possible par l'Accord amènera aussi un examen plus attentif des pratiques environnementales par les citoyens des trois pays.

Y a-t-il une évaluation de l'impact environnemental de l'ALENA?

Oui. Le Cabinet examinera l'évaluation en même temps que le texte juridique de l'Accord. Le comité d'examen a pris en compte les vues des environnementalistes.

ALENA - MAIN-D'OEUVRE, SALAIRES ET ADAPTATION

Le Canada a insisté pour que le préambule de l'ALENA affirme le droit des trois Parties de protéger, de renforcer et de faire respecter les droits des travailleurs.

LA COMPÉTITIVITÉ AU NIVEAU DES SALAIRES

- ◆ Les salaires ne sont qu'un des facteurs de la compétitivité. Le coût total de la main-d'oeuvre ne représente en moyenne que 17 % du coût de production et ce pourcentage baisse à 9 % seulement dans le secteur critique du montage des véhicules automobiles. Parmi les autres facteurs clés figurent une main-d'oeuvre formée, des réseaux de transport et de communication efficaces, du capital bon marché, des sources d'énergie sûres, et la productivité, la fiabilité et la qualité des produits. Le Canada est en position de force dans tous ces domaines.
- ◆ Les salaires ont une importance moins critique qu'on pourrait le croire en ce qui concerne la compétitivité. Les grands commerçants (Japon, Allemagne, États-Unis et Canada) sont tous des pays où les salaires sont élevés.
- ◆ Le marché canadien a été et reste largement ouvert aux importations du Mexique; en fait environ 80 % d'entre elles sont déjà admises en franchise.
- ◆ Malgré cet accès, les salaires plus faibles du Mexique n'ont pas sérieusement menacé la production canadienne. Par contre, les restrictions mexicaines à l'importation entravent sérieusement les exportations canadiennes de biens et de services. L'ALENA corrigera ce déséquilibre.

L'AIDE AUX TRAVAILLEURS ET AUX INDUSTRIES

- ◆ Les programmes d'adaptation pour les travailleurs et les industries sont parmi les meilleurs au monde, meilleurs en fait que ceux de la plupart de nos grands partenaires commerciaux.
- ◆ En pourcentage de l'économie, les gouvernements canadiens consacrent plus de trois fois les sommes qu'affectent les États-Unis aux programmes d'adaptation au marché du travail. Cette année seulement, le gouvernement consacrera 3,55 milliards \$ à des programmes de formation et d'adaptation - cela en plus des 19 milliards \$ versés en prestations d'assurance-chômage.
- ◆ Comme le marché canadien est déjà ouvert à la plupart des produits mexicains, l'ALENA ne devrait pas poser de problèmes d'adaptation majeurs. Dans plusieurs secteurs, le Canada a négocié des périodes d'élimination progressive des tarifs qui donneront à chacun le temps de s'adapter, et des mécanismes de protection contre les augmentations subites et négatives des importations.
- ◆ Il faudra que le fédéral et les provinces ainsi que le patronat et les syndicats coopèrent pour que les programmes puissent aider les travailleurs à s'adapter aux changements en cours dans l'économie mondiale. Le gouvernement fera connaître cet automne, dans le contexte de l'Initiative de la prospérité, sa réponse globale au nouveau défi de compétitivité que cette situation pose aux entreprises canadiennes et à leurs employés.

LE CANADA ET LE MEXIQUE COLLABORERONT À L'ÉLABORATION DE NORMES DE TRAVAIL

- ◆ En mai dernier, le Canada et le Mexique ont signé un accord de coopération en matière de travail. Les projets de partage de l'expérience et des compétences favoriseront le dialogue entre les travailleurs, les syndicats, les cadres syndicaux et les représentants de l'industrie des deux pays.

QUESTIONS COURANTES

La question de la main-d'oeuvre est-elle directement abordée dans l'ALENA?

Le Canada a insisté pour qu'il en soit fait mention dans le préambule de l'Accord. Dès le début des négociations en juin 1991, les trois Parties ont convenu que les discussions à ce sujet seraient menées parallèlement aux négociations. C'est ainsi que le Canada et les États-Unis collaborent avec le Mexique dans le cadre d'accords distincts.

A-t-il été envisagé de négocier dans le cadre de l'ALENA une charte sociale comme l'a fait la Communauté européenne?

L'ALENA est un accord commercial. La Communauté européenne, par ailleurs, est une association plus globale qui recherche une plus grande union politique et sociale. Ce n'est pas l'objectif du Canada ni dans l'ALE ni dans l'ALENA. En conséquence, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont décidé qu'il serait plus pratique d'entreprendre, en marge de l'ALENA, un programme de coopération intensive dans le domaine du travail qui pourrait se poursuivre une fois l'Accord ratifié.

S'il n'y a pas de charte sociale, comment peut-on avoir l'assurance que le Mexique appliquera les normes de travail existantes?

La législation régissant les normes applicables aux travailleurs et aux lieux de travail au Mexique est déjà aussi sinon plus avancée que celle de nombreux pays industrialisés. Le Mexique a été critiqué pour n'avoir pas appliqué ses normes. Mais, avec l'entrée en vigueur de l'ALENA, il sera pressé d'améliorer sa performance à ce chapitre. Une plus grande activité économique et les ressources accrues qui découleront de l'ALENA lui permettront d'affecter plus de ressources aux activités de surveillance et d'exécution. Nous continuerons en outre de travailler en étroite collaboration avec ce pays dans le cadre de l'accord de coopération en matière de travail que nous avons signé en mai dernier.

ACCORDS CANADO-MEXICAINS EN MATIÈRE D'ENVIRONNEMENT ET DE TRAVAIL

A) ENVIRONNEMENT

L'ALENA contient un engagement ferme envers le développement durable ainsi que la protection de l'environnement et l'application des normes environnementales. L'ALENA reconnaît par exemple le droit qu'a chaque pays membre de maintenir des normes environnementales plus rigoureuses que celles recommandées par les organisations internationales. L'Accord reconnaît aussi que les membres de l'ALENA ne devraient pas assouplir leurs normes touchant la santé, la sécurité ou l'environnement dans le but de protéger les investissements.

Reconnaissant l'importance d'une coopération continentale sur l'environnement, le ministre de l'Environnement, Jean Charest, et ses homologues américain et mexicain, l'administrateur William Reilly et le secrétaire Luis Donaldo Colosio, se sont rencontrés à Washington le 17 septembre pour discuter d'une approche stratégique commune des questions touchant l'environnement nord-américain.

Coopération canado-mexicaine sur l'environnement

Le 16 mars 1990, le Canada et le Mexique ont signé un accord de coopération environnementale. Cet accord, de portée très vaste, les autorise à coopérer pour ce qui est de questions environnementales d'intérêt commun.

Le 18 mars 1992, le gouvernement annonçait qu'un projet d'une valeur de 1 million de dollars allait être réalisé en vertu de l'accord canado-mexicain pour aider le Mexique à améliorer ses pratiques de contrôle de l'environnement ainsi que ses mesures d'exécution.

Les projets choisis sont adaptés aux besoins du Mexique. Ils permettront au Secrétariat du développement social de faire respecter les lois strictes sur l'environnement que le Mexique a adoptées en 1988.

Les quelque vingt projets, auxquels participent les secteurs publics et privés canadiens et mexicains, sont répartis dans six domaines différents :

Contrôle de l'observation des lois

- ◆ acquisition d'un laboratoire mobile
- ◆ ateliers de formation au Mexique et au Canada
- ◆ acquisition de logiciel

Gestion des produits et déchets dangereux

- ◆ établissement de normes et de règlements techniques
- ◆ analyses comparatives

Contrôle de la pollution de l'air

- ◆ établissement de normes techniques et
- ◆ examen des inventaires d'émissions

Évaluation des effets environnementaux

- ◆ manuels d'évaluation des effets environnementaux touchant des secteurs spécifiques

De plus, des projets relatifs au papillon monarche et aux études environnementales sont en voie d'élaboration, dans le cadre de ce programme d'un million de dollars.

**ACCORDS CANADO-MEXICAINS
EN MATIÈRE DE TRAVAIL ET D'ENVIRONNEMENT**

B) TRAVAIL

Le 4 mai 1992, le Canada et le Mexique ont signé un protocole d'entente sur la coopération en matière d'activités liées au travail. Ces activités sont centrées sur les questions d'importance pour les travailleurs des deux pays. Elles favorisent aussi plus de contacts entre les travailleurs, les syndicats, les cadres syndicaux et les représentants des industries des deux pays.

Statistiques sur le marché du travail :

- ◆ Échange d'informations et de publications;
- ◆ Colloques techniques pour examiner les systèmes de collecte, de mesure et de diffusion des statistiques sur le travail; et
- ◆ Projets conjoints sur des questions particulières dans le domaine des statistiques du travail à développer après les colloques techniques.

Santé et sécurité au travail :

- ◆ Échange d'informations et de publications sur les normes et sur les programmes d'inspection et de prévention;
- ◆ Conférences techniques sur la santé et la sécurité dans certains domaines à «grands risques». La première conférence concentrera sur les industries chimiques et minières et sur l'industrie de la construction;
- ◆ Colloques conjoints sur les matières dangereuses en milieu de travail; et
- ◆ Visites de travail au Canada par des experts techniques du Mexique.

Formation professionnelle :

- ◆ Échange d'informations sur la formation professionnelle et les services de placement;
- ◆ Colloque mettant en évidence des exemples réussis de programmes de formation sur place, de collaborations écoles-industrie et d'initiatives entreprises par des instituts de formation et des organisations employeurs-employés; et
- ◆ Visites d'étude dans des centres gouvernementaux d'emploi et des agences privées de placement.

Relations de travail, innovation en milieu de travail, qualité et productivité :

- ◆ Échanges d'informations sur des programmes innovateurs et sur des matériels didactiques reliés à la qualité et à la productivité;
- ◆ Colloque sur la productivité et la qualité et leur lien avec les nouvelles formes de collaboration employeur-employé.

ALENA - PROTECTION DE LA SOUVERAINETÉ CANADIENNE

L'ALENA ne diminue en rien l'exercice de sa souveraineté par le Canada.

CULTURE

- ◆ Les industries culturelles sont exemptées de l'application de l'ALENA. L'entente intervenue dans l'Accord canado-américain de libre-échange reste en vigueur.

SOINS DE SANTÉ

- ◆ Les services sociaux et les soins de santé du gouvernement sont expressément protégés aux termes de l'ALENA.

EAU

- ◆ Comme l'ALE, l'ALENA ne s'applique pas aux exportations d'eau sur une grande échelle.

INVESTISSEMENT

- ◆ Le Canada conserve son régime de filtrage des investissements pour avoir droit de regard sur les prises de contrôle étrangères.

NORMES

- ◆ Le Canada conserve le droit de préserver et de renforcer ses normes élevées en matière de santé et de sécurité.

ENVIRONNEMENT

- ◆ Le Canada conserve le droit de maintenir et de renforcer ses normes environnementales élevées.

TÉLÉCOMMUNICATIONS

- ◆ L'ALENA maintient le contrôle du Canada sur les services de télécommunications de base.

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

QUESTIONS COURANTES

CULTURE

Êtes-vous sûrs que les industries culturelles sont pleinement protégées?

Oui. L'exemption des industries culturelles dans l'ALE est réaffirmée dans l'ALENA.

SANTÉ

Nos partenaires commerciaux considéreront-ils les soins de santé comme une subvention déloyale et chercheront-ils à user de représailles contre le Canada?

Tous les Canadiens sont couverts par l'assurance-maladie. Notre régime est universel et ses prestations ne sont pas réputées être des subventions pouvant faire l'objet de mesures commerciales aux termes de l'ALENA ou de tout accord international sur le commerce.

ÉNERGIE

Le Mexique consent-il des engagements équivalents à ceux du Canada dans l'ALE?

Le chapitre sur l'énergie dans l'ALENA s'apparente à celui de l'ALE en ce sens qu'on y trouve un ensemble de droits et d'obligations analogues. Ces droits et obligations ont été spécifiquement adaptés à un commerce trilatéral, par rapport au commerce bilatéral visé par l'ALE. Ainsi, le Mexique doit maintenant se conformer aux dispositions de l'ALE concernant le recours aux restrictions à l'importation et à l'exportation, et aux taxes à l'exportation.

Le chapitre de l'ALENA tient toutefois compte de facteurs uniques comme les restrictions imposées par la Constitution du Mexique à la propriété étrangère dans le secteur de l'énergie. Même si le Mexique veut attirer de nouveaux investissements, sa Constitution l'en empêche pour ce qui concerne une large part de son secteur énergétique. Le climat d'investissement au Canada est comparativement moins restrictif — il encourage le développement des ressources énergétiques et la création d'emplois.

EAU

Le gouvernement présentera-t-il un projet de loi garantissant que l'eau ne peut être exportée, comme il l'a fait dans le cas de l'ALE?

Oui. La loi de mise en oeuvre de l'ALENA renfermera une disposition expresse confirmant la souveraineté du Canada sur ses ressources en eau.

ALENA - INDUSTRIES CULTURELLES

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Garantie du droit du Canada d'adopter des mesures spéciales dans le cas des industries culturelles;
- ◆ Maintien des exemptions négociées dans l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE) dans des domaines tels l'édition, le film et le vidéo, la musique et les enregistrements sonores, la radiodiffusion et la télédistribution;
- ◆ Préservation du droit de maintenir les mesures existantes de soutien de la culture, et du droit d'en introduire de nouvelles;
- ◆ Les États-Unis et le Mexique ont choisi d'assumer l'un envers l'autre certaines obligations dans leurs industries culturelles.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ L'ALENA comporte une exemption qui prévoit le maintien du soutien gouvernemental des industries culturelles grâce à des mesures spéciales.

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

Compte tenu de la structure complexe de l'Accord, avez-vous l'assurance que les industries culturelles du Canada sont pleinement protégées?

Oui. L'exemption des industries culturelles prévue dans l'ALE est confirmée dans l'ALENA.

ALENA - EAU

LES RESSOURCES EN EAU DU CANADA - EN BREF

- ◆ Tout comme l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE), l'ALENA ne s'applique pas à l'exportation de l'eau sur une grande échelle.
- ◆ Comme dans le cas de l'ALE, seule l'eau vendue comme boisson ou dans des citernes est visée par l'ALENA.
- ◆ L'eau n'a pas fait l'objet de discussions dans les négociations de l'ALENA avec les États-Unis et le Mexique.
- ◆ L'exportation de l'eau sur une grande échelle, que ce soit par des transferts entre bassins ou par dérivation, irait à l'encontre de la Politique fédérale relative aux eaux adoptée en 1987.

L'ALENA NE TOUCHERA PAS LES EXPORTATIONS D'EAU

- ◆ La loi canadienne de mise en oeuvre de l'ALE précise clairement que l'Accord ne s'applique pas aux ressources en eau, sauf l'eau vendue comme boisson ou dans des citernes. La loi de mise en oeuvre de l'ALENA renfermera des dispositions semblables.
- ◆ Il n'y a pas eu et il n'y aura pas de négociations ou de dispositions relatives à l'exportation, sur une grande échelle, de ressources en eau vers un autre pays.

QUESTIONS COURANTES

Le Canada sera-t-il forcé d'autoriser l'exportation de l'eau en application de l'ALENA?

Non. L'exportation des ressources en eau sur une grande échelle n'a pas fait l'objet de négociations dans le cadre de l'ALENA. Le gouvernement du Canada s'est donné une politique ferme relative aux transferts ou aux dérivations des ressources en eau. Cette politique interdit formellement de tels projets.

Le gouvernement présentera-t-il des dispositions législatives interdisant l'exportation de l'eau, comme il l'a fait dans le cas de l'ALE?

Oui. La loi de mise en oeuvre de l'ALENA renfermera une disposition confirmant expressément la souveraineté du Canada sur ses ressources en eau.

ALENA - SOINS DE SANTÉ

- ◆ Les services sociaux et les soins de santé gouvernementaux sont protégés;
- ◆ Le régime de soins de santé du Canada est l'un des plus efficaces au monde. Beaucoup d'Américains y voient un modèle à suivre;
- ◆ Les organismes d'octroi de licences des trois pays sont encouragés à élaborer des normes professionnelles mutuellement acceptables, mais le Canada n'est aucunement tenu d'abaisser ses normes;
- ◆ Les gouvernements provinciaux ne sont pas tenus d'ouvrir à des soumissionnaires étrangers les contrats de services de gestion des soins de santé, puisque les marchés provinciaux n'ont pas été couverts dans l'ALE et qu'ils ne le sont pas davantage dans l'ALENA; et
- ◆ Il n'y a aucune obligation d'admettre des médecins au Canada pour qu'ils puissent y pratiquer leur profession.

RÉSULTAT

- ◆ Les normes élevées du Canada en matière de soins de santé sont maintenues et peuvent être renforcées;
- ◆ L'ALENA représente une amélioration par rapport à l'ALE, en ce sens qu'il permet à des professionnels, y compris à certains professionnels de la santé mais non à des médecins, de travailler dans les pays de l'ALENA, dans la mesure où sont satisfaites les prescriptions relatives à l'accréditation; et
- ◆ Aux termes de l'ALE, le Canada et les États-Unis pouvaient continuer d'établir leurs propres normes de protection de la santé et de la sécurité publiques dans la mesure où ces normes n'étaient pas destinées à entraver le commerce. L'ALENA maintient ce droit.

QUESTIONS COURANTES

Avec l'ALENA, le Canada sera-t-il moins en mesure de gérer son régime de soins de santé?

Non. L'ALENA ne limite pas la capacité des gouvernements d'instaurer ou de gérer des programmes sociaux ou de soins de santé. L'ALENA protège expressément l'application des lois, les services correctionnels et les services sociaux suivants : la sécurité ou l'assurance du revenu, la sécurité ou l'assurance sociale, le bien-être social, l'instruction publique, la formation publique, la santé et la garde d'enfants.

L'ALENA réglementera-t-il ou affectera-t-il de quelque autre façon les soins de santé et autres services locaux?

Non. Les soins de santé sont de compétence provinciale. Les provinces peuvent décider si elles désirent que des compagnies étrangères fournissent des services complémentaires aux soins de santé de base. Aux termes de la Loi canadienne sur la santé, ceux-ci doivent être fournis sur une base non lucrative. Si une province désire privatiser un service quelconque dans ce domaine, elle pourra, par règlement, exiger que le service soit assuré uniquement par des firmes de propriété canadienne.

Nos partenaires commerciaux considéreront-ils les soins de santé comme une subvention déloyale et chercheront-ils à exercer des représailles contre le Canada?

Tous les Canadiens sont couverts par l'assurance-maladie. Notre régime est un régime à accès universel. Aux termes des lois commerciales existantes, de tels régimes ne sont pas exposés à l'imposition de droits en guise de mesure de rétorsion.

ALENA - DROITS DE LA PERSONNE

LES DROITS DE LA PERSONNE AU MEXIQUE - EN BREF

- ◆ Les rapports sur les violations des droits de la personne au Mexique ont amené nombre de Canadiens à se demander s'il est opportun de négocier un accord de libre-échange avec ce pays.
- ◆ Le Canada reconnaît qu'il y a effectivement des abus. Il juge cette situation déplorable et inacceptable. Nous soulevons régulièrement cette question dans nos discussions avec les ministres mexicains et nous continuerons de le faire.
- ◆ Le Canada reconnaît aussi, toutefois, que le gouvernement du Président Salinas prend des mesures pour améliorer la situation. Une initiative-clé a été l'établissement d'une Commission des droits de la personne qui publie des rapports indépendamment du gouvernement.
- ◆ Les réformes effectuées ces dernières années dans le domaine des droits de la personne et de la liberté de la presse ont été impressionnantes, même si on n'en verra pas nécessairement les résultats du jour au lendemain.
- ◆ Comme il y a au Mexique plus de cent groupes de citoyens qui veillent à la défense des droits de la personne, il est clair que les Mexicains sont très conscients de leurs droits et des recours qui s'offrent à eux en cas d'abus.
- ◆ La plupart des violations des droits de la personne sont dues à trois problèmes systémiques : 1) une force policière mal payée et mal entraînée, 2) des conflits au sujet de l'occupation des terres et 3) la lutte antidrogue.
- ◆ Même s'il subsiste des problèmes, Amnesty International a reconnu dans son rapport annuel que les cas d'abus des droits de la personne étaient moins fréquents.

COMMENT L'ALENA AIDERA À PROMOUVOIR LES DROITS DE LA PERSONNE

- ◆ Un accord de portée aussi vaste que l'ALENA fera sentir ses effets dans chacun des secteurs de l'économie mexicaine.
- ◆ Le renforcement de l'économie et la prospérité plus grande amenés par l'ALENA devraient accroître le niveau de vie dans ce pays, favoriser la scolarisation et encourager plus de personnes à participer activement à l'édification d'une société plus pluraliste.
- ◆ L'ALENA favorisera des échanges plus nombreux d'informations et d'expériences entre le Mexique et le Canada, ce qui devrait sensibiliser davantage les Canadiens et les Mexicains aux défis à relever et aux efforts faits pour résoudre les problèmes liés aux droits de la personne.

QUESTIONS COURANTES

Le Canada exerce-t-il des pressions sur le Mexique pour l'amener à améliorer son bilan au chapitre des droits de la personne?

Le Canada a fait clairement comprendre aux officiels mexicains aux plus hauts niveaux qu'il considère déplorables et inacceptables les violations des droits de la personne au Mexique.

Il reconnaît toutefois que le gouvernement du Président Salinas prend des mesures pour améliorer la situation. C'est ainsi que des hauts gradés dans les forces policières et des hauts fonctionnaires ont récemment été accusés de violations des droits de la personne. Le Canada est convaincu que la situation s'améliore.

Comment savons-nous que le Mexique cherche sincèrement à s'attaquer au problème de la violation des droits de la personne?

Le Président Carlos Salinas reconnaît que son pays se doit d'améliorer sa performance à ce chapitre, et il a mis sur pied une Commission des droits de la personne, qui a produit des rapports indépendants. Le Procureur général du Mexique a promis d'enquêter sur toutes les allégations de torture faites par Amnesty International. Comme il y a au Mexique plus de cent groupes de défense des droits de la personne, il est clair que les Mexicains sont très conscients de leurs droits et des recours qui s'offrent à eux en cas d'abus.

ALENA - PROCESSUS LÉGISLATIF ET CONSULTATIF

LE PROCESSUS LÉGISLATIF

- ◆ Après l'«accord de principe», les avocats des trois pays auront besoin de plus de temps pour mettre au point le texte juridique du projet d'accord.
- ◆ Une fois que le texte juridique aura été mis au point, il sera paraphé par le Canada, les États-Unis et le Mexique, indiquant que le texte leur est acceptable. Il sera ensuite rendu public et chacun des gouvernements suivra son processus d'approbation législatif. Dans l'intervalle, un résumé approuvé par les trois Parties paraîtra.

CANADA

- ◆ Le projet d'accord sera présenté au Cabinet, accompagné de la revue environnementale de l'ALENA effectuée par une équipe interministérielle en collaboration avec les environmentalistes et le milieu des affaires.
- ◆ Après l'approbation du Cabinet, le projet d'accord sera présenté à la Chambre des communes et suivra le processus parlementaire normal, y compris l'étude en comité et l'examen par la Chambre et le Sénat.
- ◆ Une fois qu'il aura été approuvé par le Parlement, l'Accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994.

ÉTATS-UNIS

- ◆ Une fois que le Président informe le Congrès de son intention de signer l'Accord, celui-ci a 90 jours civils pour revoir et commenter le texte.
- ◆ Après 90 jours, le Président peut signer l'Accord et présenter la loi de mise en oeuvre requise au Congrès.
- ◆ Le Congrès dispose de 90 jours ouvrables pour étudier le projet de loi et, aux termes de la procédure de négociation accélérée des États-Unis, il doit soit l'approuver soit le rejeter dans sa totalité.

MEXIQUE

- ◆ À titre d'accord international, l'ALENA doit être ratifié par une majorité de deux tiers du Sénat où le parti au pouvoir détient actuellement 61 des 64 sièges.
- ◆ Comme au Canada et aux États-Unis, la loi de mise en oeuvre devrait, si nécessaire, être votée par la Chambre des députés et le Sénat.

LE PROCESSUS CONSULTATIF

Le système de consultation du gouvernement a établi un juste équilibre entre les prescriptions de négociations internationales et la nécessité de renseigner les groupes intéressés et de recueillir leurs avis.

- ◆ Le gouvernement a procédé à des consultations approfondies tout au long des négociations avec son Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et les 15 Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). De plus, il a eu des consultations fréquentes avec les associations industrielles et plusieurs centaines de firmes.
- ◆ Le ministre du Commerce extérieur et de hauts fonctionnaires du commerce, y compris le négociateur en chef de l'ALENA, ont consulté le CCCE à 12 reprises depuis mai 1991, un mois avant que ne débutent les négociations. Depuis cette même date, des consultations ont eu lieu à 77 reprises avec les GCSCE.
- ◆ Durant la même période, le ministre du Commerce extérieur a rencontré ses homologues provinciaux à six reprises afin de procéder à un examen détaillé des points de l'Accord.
- ◆ Des hauts fonctionnaires fédéraux et provinciaux responsables du commerce se sont rencontrés à 16 reprises depuis mai 1991, en plus d'avoir neuf conférences téléphoniques. Le rythme de ces consultations s'est d'ailleurs accentué au fur et à mesure qu'on approchait d'une entente.
- ◆ Il y a également eu un certain nombre de conférences téléphoniques avec des fonctionnaires provinciaux pour discuter de l'avancement des pourparlers dans des secteurs qui présentaient un intérêt particulier pour ces derniers.
- ◆ Les négociateurs se sont rendus dans les capitales provinciales pour des consultations mixtes avec des représentants des industries et des provinces au sujet de l'ALENA.
- ◆ Le ministre du Commerce extérieur a comparu à deux reprises devant le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires extérieures et du commerce extérieur (CPAECE) de la Chambre des communes pour y discuter de l'ALENA.
- ◆ Des séances d'information détaillées sur l'état des discussions ont été offerts à tous les caucus fédéraux. Le Nouveau parti démocratique a décliné l'offre, mais les deux autres partis ont été informés régulièrement depuis mars dernier, sans exigence de confidentialité.
- ◆ Les négociateurs du Canada ont aussi discuté régulièrement avec les organismes environnementaux, tant directement que par l'entremise du réseau CCCE/GCSCE. Leurs avis ont contribué à façonner les dispositions environnementales de l'Accord.

TABLE DES MATIÈRES

LES SECTEURS

Aérospatiale et industrie de défense électronique

Automobile

Services commerciaux et professionnels

Produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques

Matériel électrique de fabrication

Matériel et services environnementaux

Métaux ferreux et non ferreux et des matières ouvrées

Services financiers

Aliments et boissons

Produits forestiers

Matériel industriel

Technologies de l'information

Produits récréatifs, ménagers et de soins de santé

Textiles, vêtements, produits en cuir et chaussures

Services de transport

Matériel de transport urbain et ferroviaire

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

ALENA - LE CANADA A ATTEINT SES OBJECTIFS CLÉS

Accès libre d'obstacles au marché mexicain

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

Maintien des avantages découlant de l'ALE et améliorations

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

QUESTIONS COURANTES

Pourquoi le Canada doit-il participer à l'ALENA?

L'ALENA maintient la réputation du Canada comme lieu privilégié où investir dans des biens et des services qui pourront faire l'objet d'un commerce dans le marché nord-américain intégré. Étant partie à la négociation de l'ALENA, il a pu consolider les gains obtenus avec l'ALE. L'ALENA lui donne accès au marché mexicain, un marché dynamique et en pleine croissance qui compte 85 millions de consommateurs.

En participant à l'ALENA, le Canada a montré sa volonté de s'adapter à la réalité de la libéralisation des échanges mondiaux. Le Canada peut maintenant espérer tirer parti de la future relation commerciale hémisphérique et influencer sur son évolution.

Pourquoi était-il nécessaire d'améliorer l'ALE dans l'ALENA?

L'ALE étant en vigueur depuis plusieurs années, nous avons constaté qu'il existe des domaines où il serait avantageux d'apporter des améliorations. L'élaboration de règles d'origine mieux définies pour éviter la répétition de cas du genre de ceux des Honda Civic est un bon exemple. Des lignes directrices plus claires établissent précisément comment doit être calculé le contenu nord-américain des véhicules automobiles. Des améliorations ont été apportées ailleurs et toute une gamme de nouveaux secteurs entiers ont été inclus, comme les services de transport terrestre et les droits de propriété intellectuelle. Les dispositions de l'ALE qui ont subi avec succès l'épreuve du temps ont tout simplement été reformulées dans l'ALENA de manière à inclure le Mexique.

Quel intérêt y a-t-il à investir au Canada lorsque le Mexique a l'avantage sur le plan des coûts de main-d'oeuvre?

Les salaires ne sont qu'une des nombreuses considérations à prendre en compte le moment venu d'investir. Le Canada a plusieurs avantages concurrentiels qui en font un lieu d'investissement attrayant, dont des réseaux de transport et de communication efficaces, l'accès à du capital bon marché, des ressources énergétiques abondantes et une main-d'oeuvre instruite et hautement qualifiée.

L'ALENA ET LES INDUSTRIES DE L'AÉROSPATIALE ET DE L'ÉLECTRONIQUE DE DÉFENSE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le nombre total d'emplois dans l'industrie se chiffre à 90 000.
- ◆ En 1991, la valeur des exportations canadiennes de produits de l'aérospatiale et de l'électronique de défense vers tous les pays s'établissait à 3,9 milliards de dollars.
- ◆ Parmi les principales exportations du Canada figurent les aéronefs, les moteurs et les pièces d'aéronef, les hélicoptères, les simulateurs de vol et les appareils de radionavigation.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits de douane mexicains et canadiens sur une période de 10 ans pour tous les produits de l'aérospatiale et de l'électronique de défense.
- ◆ Possibilité d'un marché nord-américain intégré des produits de l'aérospatiale et de l'électronique de défense.
- ◆ Suppression immédiate des droits de douane du Mexique sur les aéronefs, les pièces d'aéronef, les hélicoptères, le matériel de radar et de navigation — perspectives d'exportation pour les fabricants canadiens dans ce secteur.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics américains pour les fournisseurs canadiens. Les marchés publics aux paliers provincial et municipal ne sont pas inclus dans l'ALENA.
- ◆ Le transport aérien commercial des passagers et des marchandises est exclu.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Un avantage concurrentiel pour les exportateurs canadiens sur les fournisseurs européens.
- ◆ Les possibilités d'échanges commerciaux du Canada avec le Mexique augmenteront dans le domaine des aéronefs, des turboréacteurs et des pièces d'aéronef.
- ◆ Le Canada conserve un accès préférentiel aux États-Unis en ce qui concerne le matériel de défense aux termes de l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Le Mexique importe au total des produits d'une valeur de près d'un milliard de dollars dans ce secteur.
- ◆ Le Mexique importe des produits comme des aéronefs, des moteurs d'aéronefs, des simulateurs de vol, des appareils de télécommande par radio et des hélicoptères.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Gros moteurs d'aéronefs
- ◆ Jets d'affaires et aéronefs-navettes
- ◆ Extincteurs volants
- ◆ Hélicoptères
- ◆ Simulateurs de vol et de systèmes de contrôle de la circulation aérienne
- ◆ Matériel de radionavigation et de contrôle de la circulation aérienne
- ◆ Matériel de communications spatiales
- ◆ Matériel de télédétection à partir de l'espace
- ◆ Avionique commerciale

QUESTIONS COURANTES

Qu'est-ce qui garantit dans l'ALENA que les technologies de pointe et les idées de produits mises au point au Canada par nos industries de l'aérospatiale et de l'électronique de défense ne seront pas copiées et ne serviront pas à fabriquer des produits aux États-Unis ou au Mexique?

Contrairement à l'ALE, l'ALENA renferme des dispositions sur la propriété intellectuelle visant à protéger les droits des inventeurs, des concepteurs et des créateurs. Des normes précises sont prévues pour les domaines comme le droit d'auteur, les marques de commerce, les brevets, les circuits intégrés à semi-conducteurs, les secrets industriels et les dessins industriels.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie emploie directement plus de 185 000 Canadiens. Située surtout en Ontario et au Québec, cette industrie constitue le plus important secteur d'exportation du Canada.
- ◆ En 1991, la valeur des exportations canadiennes totales de produits de l'automobile vers tous les pays s'établissait à plus de 35 milliards de dollars. Parmi les principales exportations figurent des automobiles, des camions légers et lourds, des autobus et des véhicules spécialisés, des pièces et des accessoires ainsi que des pneus en caoutchouc.
- ◆ Plus de 85 p. 100 des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination des droits de douane mexicains et canadiens sur la plupart des pièces automobile sur une période de cinq ans et sur tous les produits de l'automobile sur une période de 10 ans.
- ◆ Le Pacte canado-américain de l'automobile n'est pas modifié.
- ◆ Des règles d'origine plus claires et une méthode plus précise et plus prévisible de calcul de la teneur nord-américaine des automobiles et des pièces.
- ◆ De nouvelles règles d'origine cohérentes sur les autos et les pièces fixent à 62,5 p. 100 le contenu nord-américain applicable en deux étapes sur une période de 8 ans pour les véhicules légers (dont les voitures et les camions légers) et pour leurs moteurs, et à 60 p. 100 pour les autres produits de l'automobile, pour pouvoir avoir accès en franchise au marché américain et mexicain.
- ◆ Les nouvelles usines auront cinq ans pour respecter le nouveau degré de contenu, les usines fortement rénovées, deux ans.
- ◆ Élimination, après 10 ans, du Décret de l'auto du Mexique, mesure protectionniste qui a causé des distorsions dans les investissements et restreint les importations.
- ◆ Améliorations importantes apportées immédiatement à l'accès du Canada au marché mexicain en ce qui concerne les automobiles produites par les fabricants qui ont déjà des activités au Mexique (c.-à-d. les trois Grands).
- ◆ Accès immédiat du Canada au marché mexicain en ce qui concerne les camions moyens et lourds ainsi que les autobus.
- ◆ Un Conseil trilatéral des normes de l'automobile sera créé et chargé des questions relatives aux normes.
- ◆ Prolongation de deux ans du remboursement des droits de douane, au-delà de la date d'expiration en 1994 prévue dans l'ALE. Cette mesure sera remplacée en 1996 par un système permanent de remboursement des droits de douane qui réduira les coûts de revient des manufacturiers canadiens qui paieront encore des droits sur des biens entrant dans des pays non signataires de l'ALENA.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le Pacte canado-américain de l'automobile est préservé; les dispositions relatives aux règles d'origine pour les automobiles de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sont précisées.
- ◆ De nouveaux débouchés s'offrent à la principale industrie d'exportation du Canada, et un secteur clé de l'économie canadienne est renforcé.
- ◆ Le Canada a amélioré l'accès au marché mexicain — marché de l'automobile qui connaît la croissance la plus rapide en Amérique du Nord — et les barrières aux exportations canadiennes sont réduites immédiatement et seront supprimées dans 10 ans.
- ◆ Le déséquilibre entre le marché ouvert de l'automobile du Canada et le marché soumis à des mesures très restrictives du Mexique a été corrigé.
- ◆ Les automobiles produites au Canada auront le même accès en franchise de droits au marché mexicain que les automobiles produites aux États-Unis.
- ◆ Les nouvelles règles d'origine réduisent la possibilité que les douanes prennent des mesures comme celles qui ont été prises contre Honda.
- ◆ L'ALENA permet d'établir une certitude pour l'industrie de l'automobile. Le Canada demeure donc un endroit favorable aux investisseurs étrangers, y compris les fabricants d'automobiles d'Asie.
- ◆ Les pressions qui s'exerçaient sur les producteurs de pièces pour qu'ils déménagent au Mexique afin de se conformer aux exigences relatives au contenu local ont été réduites et seront supprimées dans 10 ans.
- ◆ Le Canada conserve ses normes strictes en matière de sécurité et d'émission pour les produits de l'automobile.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Le Mexique importe actuellement des produits de l'automobile d'une valeur de plus de 5 milliards de dollars du Canada et des États-Unis.
- ◆ On estime que le marché des pièces automobile importées croîtra à un rythme de plus de 7 p. 100 par an au cours des 10 prochaines années, ce qui se traduira par des débouchés importants pour les entreprises canadiennes.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Voitures et camions
- ◆ Pièces automobile
- ◆ Véhicules spécialisés
- ◆ Autobus

QUESTIONS COURANTES

La proportion de 62,5 p. 100 prévue dans les nouvelles règles d'origine dissuadera-t-elle les fabricants d'automobiles d'Asie d'investir?

Cette nouvelle proportion de 62,5 p. 100 a été convenue après de vastes consultations menées auprès de tous les segments de l'industrie canadienne, y compris les fabricants d'automobiles d'Asie. Le nouveau niveau de contenu, conjugué aux nouvelles règles d'origine et à l'éventuel accès sans restriction au marché mexicain, qui connaît une croissance rapide, créera des débouchés supplémentaires pour tous les segments du secteur canadien de l'automobile.

L'ALENA ET LES SERVICES COMMERCIAUX ET PROFESSIONNELS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ La valeur des exportations canadiennes totales de services vers tous les pays s'établit à 23,4 milliards de dollars.
- ◆ Les services commerciaux et professionnels constituent 20 p. 100 des exportations de services du Canada.
- ◆ Les points forts du secteur canadien des services comprennent les services techniques et de consultation dans le domaine de l'exploitation minière, des forêts et de l'agriculture, la production et la distribution d'énergie hydro-électrique; les services d'exploration, les services dans le domaine du génie et de l'environnement; les services scientifiques liés aux ressources; les télécommunications, les communications téléinformatiques et les logiciels; la formation générale et professionnelle et les services de biotechnologie.
- ◆ L'industrie canadienne du génie-conseil est l'une des plus développées du monde; les recettes qu'elle tire des projets étrangers s'élèvent à plus de 590 millions de dollars.
- ◆ L'industrie de la géomatique (arpentage et cartographie) touche des recettes de 92 millions de dollars au titre des exportations.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Obligation d'établir des normes et des critères mutuellement acceptables en matière de services professionnels, en vertu desquels les critères concernant l'autorisation d'exercer, doivent être objectifs et transparents. Les professions assujetties à la réglementation provinciale sont encouragées à reconnaître les titres des autres pays signataires de l'ALENA, mais elles ne sont pas obligées de le faire.
- ◆ Suppression d'ici deux ans des prescriptions relatives à la citoyenneté pour l'octroi de l'autorisation d'exercer et la reconnaissance des services professionnels.
- ◆ Engagement d'établir des procédures pour l'octroi aux ingénieurs étrangers d'une autorisation temporaire d'exercer.
- ◆ Amélioration des dispositions relatives à l'autorisation de séjour temporaire pour les gens d'affaires en visite, les commerçants et les investisseurs, les personnes mutées à l'intérieur d'une société et les titulaires de plus de 60 professions. Accès en franchise de droit du matériel et des échantillons accompagnant les gens d'affaires en visite.
- ◆ Chapitre exhaustif sur les droits de propriété intellectuelle visant à protéger les inventeurs et les créateurs (p. ex. de logiciels).

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Meilleur accès aux marchés publics américains et mexicains pour divers fournisseurs de services du Canada, notamment les sociétés de conception de logiciels, les architectes et les ingénieurs.
- ◆ L'économie en expansion du Mexique aura besoin d'un apport de plus en plus diversifié dans le secteur des services. De nouveaux débouchés s'offriront aux fournisseurs canadiens de services de consultation.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Bien que le Mexique soit considéré comme un pays en développement, les services y représentent à peu près la même proportion de l'économie qu'au Canada et aux États-Unis.
- ◆ Beaucoup d'éléments de l'infrastructure du Mexique sont peu développés, y compris les télécommunications, les services publics, l'énergie et les égouts ainsi que les services de transport terrestre et maritime. Pour les améliorer, le Mexique aura besoin des connaissances spécialisées d'autres pays dans le domaine des services.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Services dans le domaine de l'architecture, du design, de la géomatique, du génie et de l'environnement
- ◆ Services et formation dans le domaine des finances, des transports et des communications et services dans le secteur du tourisme
- ◆ Consultation en gestion, comptabilité et services de franchisage

QUESTIONS COURANTES

Aux termes de l'ALENA, les professionnels du Mexique et des États-Unis, comme les ingénieurs ou les avocats, seront-ils libres de travailler au Canada?

Non. L'ALENA encourage les organismes chargés de l'autorisation d'exercer des trois pays à établir des critères et des normes mutuellement acceptables pour l'octroi aux professionnels de l'autorisation d'exercer. Les professionnels étrangers ne peuvent travailler au Canada que s'ils satisfont aux prescriptions de l'organisme chargé de l'autorisation d'exercer et que si leur nom figure sur la liste des professionnels qui ont reçu une autorisation de séjour temporaire.

A-t-on apporté des modifications aux dispositions de l'ALE sur l'admission temporaire dont se sont prévalus les fournisseurs de services pour entrer aux États-Unis?

Les dispositions de l'ALE sur l'admission temporaire ont été améliorées aux termes de l'ALENA. Les gens d'affaires peuvent dorénavant emporter en franchise de droits leur matériel, quelle qu'en soit l'origine. Le libellé de l'Accord est désormais plus clair, ce qui en rend les dispositions plus transparentes et plus compréhensibles. L'Accord porte maintenant sur plus de 60 professions, dont les océanographes, les géographes et les statisticiens ainsi que les professionnels qui donnent des séminaires ou des cours.

Qu'en est-il de l'admission temporaire des conjoints?

L'ALENA prévoit qu'un groupe de travail examinera les droits d'admission temporaire des conjoints des gens d'affaires qui séjournent dans l'un des pays signataires de l'ALENA.

L'ALENA ET LES INDUSTRIES DES PRODUITS CHIMIQUES ET PHARMACEUTIQUES ET DES PLASTIQUES

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le secteur emploie directement plus de 117 000 Canadiens.
- ◆ Les principaux producteurs dans ce secteur sont situés au Québec, en Ontario et dans l'Ouest du Canada.
- ◆ En 1991, la valeur des exportations canadiennes de produits chimiques et pharmaceutiques et des matières plastiques vers tous les pays s'établissait à 9,7 milliards de dollars.
- ◆ Parmi les principales exportations figurent le polyéthylène, le soufre et le styrène.
- ◆ Les exportations du Canada vers le Mexique sont constituées principalement de soufre, de chlorure de potassium et de caoutchouc synthétique.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits de douane mexicains et canadiens sur une période de 10 ans pour tous les produits chimiques et pharmaceutiques et les matières plastiques.
- ◆ Accès immédiat en franchise de droits au Mexique du soufre et des engrais, deux des principales exportations du Canada vers le Mexique.
- ◆ Libéralisation des restrictions du marché mexicain sur presque tous les produits pétrochimiques de base.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane du Canada sur de nombreux produits chimiques organiques et produits chimiques non fabriqués au Canada.
- ◆ La plupart des produits mexicains dans ce secteur entrent déjà au Canada en franchise de droits.
- ◆ Élimination progressive sur 10 ans des droits de douane sur la plupart des produits pharmaceutiques et autres produits, comme les articles d'hygiène et les articles en plastique.
- ◆ Protection des droits de propriété intellectuelle, y compris l'application de la protection accordée par des brevets aux produits pharmaceutiques conformément au projet de loi du pays concerné et aux propositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Dans l'ensemble, le marché mexicain des produits chimiques et pharmaceutiques et des matières plastiques importés devrait croître d'un pourcentage pouvant atteindre 30 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années.
- ◆ Les entreprises pharmaceutiques canadiennes obtiennent des mandats de fabrication de produits à exporter en Amérique du Nord qui incluront le marché mexicain.

LE MARCHÉ MEXICAIN

Par le passé, le Mexique a limité la participation étrangère dans ce secteur. Sur le marché mondial actuel, où la concurrence est vive, la société PEMEX, monopole d'État qui contrôle tous les aspects de l'industrie pétrochimique, devient plus ouverte aux fournisseurs et services étrangers. Grâce à sa technologie de pointe et au fait qu'il favorise la coopération, le Canada est bien placé pour tirer parti des débouchés qui se présentent.

- ◆ La demande mexicaine de nombreux produits pétrochimiques et pharmaceutiques excède la capacité intérieure. La valeur des importations s'élève à 5 milliards de dollars.
- ◆ Les importations du Mexique comprennent le polyéthylène, le polypropylène, les composés hétérocycliques, l'oxyde d'aluminium et le papier photographique.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Soufre
- ◆ Acide adipique et urée
- ◆ Caoutchouc synthétique
- ◆ Produits chimiques minéraux et engrais
- ◆ Pigments de composés de chrome
- ◆ Chlorure de potassium
- ◆ Sulfate d'ammonium
- ◆ Éthylène-glycol
- ◆ Polyéthylène

QUESTIONS COURANTES

Les entreprises canadiennes seront-elles exclues du marché mexicain en raison du monopole de la société PEMEX (société pétrolière appartenant à l'État) sur l'industrie pétrolière?

À l'heure actuelle, le Mexique ne peut attirer des investissements étrangers dans la plus grande partie de son secteur pétrochimique. Cependant, il a apporté récemment plusieurs modifications à sa politique pétrochimique. Bien que quelques produits pétrochimiques de base demeurent sous le contrôle de l'État, tous les autres sont ouverts à la participation étrangère.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES APPAREILS MANUFACTURIERS ÉLECTRIQUES

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ En 1991, les exportations canadiennes d'appareils manufacturiers électriques à l'étranger étaient évaluées à plus de 4 milliards de dollars.
- ◆ Parmi les principaux produits d'exportation canadiens en ce domaine figurent les turbines, les génératrices, les chaudières, les fils et les câbles isolés, les transformateurs, les convertisseurs statiques et les inducteurs électriques.
- ◆ Les qualités innovatrices, le design et le style des appareils d'éclairage spéciaux des manufacturiers canadiens sont appréciés.
- ◆ L'industrie se concentre en Ontario, au Québec et, dans une moindre mesure, dans les provinces des Prairies (principalement en Alberta) ainsi qu'en Colombie-Britannique.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination des droits mexicains et canadiens sur tous les appareils manufacturiers électriques sur une période de 10 ans.
- ◆ Élimination rapide des droits de douane mexicains appliqués sur les appareils d'éclairage, les relais électriques, les câbles co-axiaux et les turbines à gaz et à vapeur, tous des produits exportables par le Canada.
- ◆ Élimination sur 10 ans des droits canadiens sur les régulateurs, les batteries et les perceuses portatives.
- ◆ Règles d'origine plus précises et plus claires, ce qui permettra de réduire la portée des différends.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics mexicains pour les fournisseurs d'équipements électriques et de génératrices lourds. Les marchés publics aux paliers provincial et municipal ne sont pas inclus dans l'ALENA.
- ◆ Meilleur accès au contrat de construction relevant du *U.S. Rural Electrification Act*.
- ◆ Prolongation du remboursement des droits de deux ans au-delà de l'expiration de l'ALE en 1994. Cette mesure sera remplacée en 1996 par un système permanent de remboursement des droits de douane qui réduira les coûts de revient des manufacturiers canadiens qui paieront encore des droits sur des biens entrant dans des pays non signataires de l'ALENA.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Dans le secteur des produits à fort coefficient de capitaux comme les commandes industrielles de moteurs, les transformateurs de distribution et l'appareillage de connexion à basse et à moyenne tension, l'ALENA devrait avoir pour effet d'élargir l'accès du Canada au marché mexicain.
- ◆ La modernisation et l'élargissement de l'infrastructure électrique mexicaine ouvriront des perspectives d'exportation aux entreprises canadiennes.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Le Mexique importe, dans l'ensemble, l'équivalent de 2,5 milliards de dollars de produits.
- ◆ Au nombre de ses principales importations figurent l'appareillage électrique destiné aux circuits de commutation et aux circuits protecteurs.
- ◆ Selon les estimations, le marché mexicain des produits électriques manufacturiers importés grossira dans une proportion pouvant aller de 20 à 30 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Appareillage électrique destiné aux circuits de commutation et aux circuits protecteurs
- ◆ Transformateurs, convertisseurs statiques et inducteurs électriques
- ◆ Tableaux et panneaux de commandes électriques à tensions diverses
- ◆ Turbines à gaz

QUESTIONS COURANTES

Les produits électriques manufacturés dans les maquiladoras vont-ils envahir le marché canadien?

Le Canada s'est assuré que l'élimination des droits de douane sur les produits sensibles fabriqués conjointement par les États-Unis et le Mexique dans les maquiladoras se fera à partir de droits plus élevés. Les producteurs canadiens devraient donc avoir le temps de s'adapter aux circonstances nouvelles.

Le secteur des appareils électriques et des appareils manufacturiers électriques est déjà régi par diverses normes techniques. Quelle garantie avons-nous que les règles de l'ALENA concernant les normes techniques ne serviront pas d'obstacles au commerce?

Le Canada conserve le droit de maintenir des normes de sécurité et de rendement élevées. L'ALENA encourage la compatibilité des normes, ce qui facilitera le commerce entre les trois pays. Il prévoit que les industries collaboreront à l'élaboration de nouvelles normes compatibles, applicables dans l'ensemble de l'Amérique du Nord.

L'ALENA ET LES INDUSTRIES D'ÉQUIPEMENT ET DE SERVICES ENVIRONNEMENTAUX

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Les services et l'équipement canadiens dans le domaine de l'environnement sont reconnus dans le monde entier.
- ◆ Le Canada oeuvre dans divers secteurs environnementaux : techniques d'élimination des déchets solides, services de génie-conseil et de consultation sur les déchets inoffensifs et dangereux, épuration, traitement des eaux résiduaires et autres, services de remise en valeur de l'environnement et services spécialisés de surveillance de la pollution atmosphérique.
- ◆ L'industrie canadienne de l'équipement et des services environnementaux se concentre au Québec et en Ontario. Elle compte aussi quelques entreprises importantes en Alberta et en Colombie-Britannique.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits tarifaires mexicains et canadiens sur tout l'équipement environnemental sur une période de 10 ans.
- ◆ Élimination rapide des droits de douane mexicains sur l'équipement de filtrage et d'épuration, ce qui élargira les débouchés des producteurs canadiens d'équipement environnemental.
- ◆ Règles qui facilitent les séjours temporaires des experts-conseils en environnement et exonération des droits de douane sur l'équipement et les outils qu'ils apportent avec eux.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Accès concurrentiel aux projets de construction environnementaux du U.S. Army Corps of Engineers évalués à environ 2 milliards de dollars par année.
- ◆ Marchés plus solides pour les exportations canadiennes. Les produits canadiens de ce secteur jouissent déjà d'une bonne réputation sur le marché mexicain. Étant donné l'importance que le Mexique accorde de plus en plus à l'application des règlements environnementaux, l'industrie canadienne pourra sans doute profiter de nouveaux débouchés.
- ◆ Les débouchés permettront aux producteurs canadiens d'intensifier les échanges commerciaux actuels avec le Mexique pour ce qui des techniques d'élimination des déchets, des services de consultation en environnement, des analyses diagnostiques et d'une vaste gamme d'équipement environnemental.
- ◆ En mars 1992, le Canada a annoncé la conclusion d'un marché de 1 million de dollars afin d'aider le Mexique aux chapitres de l'application des règles environnementales et de la surveillance. De nouveaux débouchés s'ouvrent aux exportateurs canadiens d'équipement et de services environnementaux.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En mars 1988, le Mexique a adopté une loi fédérale sur l'équilibre écologique et la contamination environnementale, qui établit des règles strictes de protection de l'environnement. Le gouvernement se montre déterminé à appliquer ces dispositions législatives.
- ◆ L'accent mis sur le respect des règlements en matière d'environnement et l'intensification des pressions publiques ont contribué à un accroissement de la demande de sources différentes d'équipement antipollution et de services connexes.
- ◆ En 1992, le marché global est évalué à 300 millions de dollars. Douze pour cent des produits et des services en ce domaine sont importés, soit un total de 36 millions de dollars. Selon les prévisions, le marché connaîtra une croissance annuelle moyenne de 15 p. 100 d'ici l'an 2000.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Techniques d'élimination des déchets solides
- ◆ Services de consultation sur les déchets inoffensifs et dangereux
- ◆ Services d'ingénieurs-conseils
- ◆ Services d'épuration
- ◆ Traitement des eaux résiduaires
- ◆ Services de remise en valeur de l'environnement
- ◆ Équipement de filtration et d'épuration

QUESTIONS COURANTES

Qu'apportera l'accord de coopération environnementale conclu en 1990 entre le Canada et le Mexique à l'industrie de l'équipement et des services environnementaux?

L'accord insiste sur la formation technique et la remise en valeur de l'environnement. Il ouvre donc des débouchés à l'industrie canadienne au Mexique. Les projets entrepris comprennent des études de remise en valeur des sites d'entassement des déchets industriels et municipaux, l'approvisionnement en eau potable, le nettoyage du lac Chapala et l'élaboration de projets bilatéraux et trilatéraux portant sur les oiseaux migrateurs, les marécages et la formation en environnement, ainsi que sur le nettoyage des cours d'eau frontaliers.

**L'ALENA ET LES INDUSTRIES DES MÉTAUX FERREUX
ET NON FERREUX ET DES MATIÈRES OUVRÉES**

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le Canada est un chef de file mondial dans la production de métaux non ferreux comme l'aluminium et le cuivre.
- ◆ Ces industries emploient plus de 160 000 Canadiens et ont une production annuelle évaluée à 23 milliards de dollars.
- ◆ En 1991, le Canada a exporté l'équivalent de 20 milliards de dollars en produits de ces secteurs.
- ◆ Ces industries jouent un rôle important dans les économies de l'Ontario, du Québec, de la Colombie-Britannique, du Manitoba, de la Saskatchewan, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits tarifaires mexicains et canadiens sur tous les métaux ferreux et non ferreux ainsi que sur les matières ouvrées sur une période de 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur le charbon, le nickel, le magnésium et certains lingots de cuivre et d'aluminium, tous des produits exportables par des entreprises canadiennes.
- ◆ Élimination sur 10 ans des droits de douane canadiens appliqués à la plupart des produits de fer et d'acier ainsi qu'aux produits métalliques ouvrés.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Accès concurrentiel des entreprises canadiennes pour ce qui est de l'achat de tuyauterie produite par PEMEX, société pétrolière nationale du Mexique.
- ◆ Le Canada exporte déjà au Mexique des rails d'acier, des fils de fer ou d'acier non allié ainsi que de l'acier étamé.
- ◆ Le produit d'exportation canadien le plus susceptible d'intéresser le Mexique dans ce secteur est l'aluminium. Le Mexique n'en produit qu'en petite quantité et l'importe principalement du Venezuela. Les possibilités commerciales dans ce secteur sont bonnes.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En 1990, le marché mexicain des métaux ferreux et non ferreux ainsi que des matières ouvrées a dépassé 4 milliards de dollars.
- ◆ Selon les estimations, le marché des métaux ferreux et non ferreux et des matières ouvrées importés grossira dans une proportion pouvant aller jusqu'à 14 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années.
- ◆ Dans ce secteur, le Mexique importe au total près de 2 milliards de dollars de produits. Les principaux produits d'importation comprennent les produits métalliques laminés plats; l'acier étamé; les alliages d'aluminium; les plaques, feuilles ou tôles; les briques réfractaires; l'aluminium allié brut; l'amiante; les barres et les tringles de fer ou d'acier.
- ◆ Le Mexique, comme le Canada, est un fournisseur important et concurrentiel de métaux non ferreux (par exemple, le cuivre, le plomb, l'or, l'argent et le zinc) sur le marché mondial.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Aluminium
- ◆ Magnésium
- ◆ Amiante
- ◆ Cathodes de cuivre
- ◆ Écrous et vis de fer et d'acier
- ◆ Concentrés de minerai de fer
- ◆ Charbon bitumineux
- ◆ Poudre d'or
- ◆ Catalyseur de platine

QUESTIONS COURANTES

Étant donné le peu de cas fait jusqu'à présent par le Mexique des règlements environnementaux, les exploitations minières et les fonderies ne seront-elles pas davantage attirées par ce pays que par le Canada?

Le Mexique a averti les pollueurs qu'il n'a pas l'intention de devenir le sanctuaire des entreprises désireuses d'échapper à leurs obligations en matière d'environnement. En outre, il dispose maintenant de normes comparables à celles des pays industrialisés et prévoit des sanctions pour ceux qui ne les respecteront pas.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES SERVICES FINANCIERS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le secteur financier canadien emploie 500 000 personnes.
- ◆ L'industrie de l'assurance-vie en emploie 123 000 et dispose de 135 milliards de dollars d'actifs. Les actifs investis par les compagnies canadiennes d'assurance-vie au nom d'investisseurs étrangers totalisent 47 milliards de dollars.
- ◆ Le secteur bancaire emploie 191 000 personnes et compte 635 milliards de dollars d'actifs. Les actifs étrangers représentent 26 p. 100 du total des actifs détenus par les banques à charte canadiennes.
- ◆ L'industrie des valeurs mobilières emploie 23 000 personnes et cumule 33 milliards de dollars d'actifs.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Plein accès à venir aux marchés financiers mexicains pour les institutions financières canadiennes et américaines. Jusqu'à présent, les entreprises étrangères n'avaient pas accès librement à ce marché.
- ◆ Les compagnies d'assurance, les banques et les firmes de courtage canadiennes et américaines pourront établir des filiales en propriété exclusive au Mexique. La part de marché détenue par les entreprises étrangères sera assujettie à certaines restrictions jusqu'à l'an 2000. Des sauvegardes s'appliqueront aux langues et aux services de courtage si la part de marché canadien et américain devient excessive, mais elles seront éliminées au plus tard en 2007.
- ◆ L'Accord établit des principes auxquels tous les pays doivent adhérer.
- ◆ Processus de consultation qui peut inclure des organisme de réglementation.
- ◆ Les services financiers seront assujettis à un mécanisme de règlement des différends qui prévoit la participation d'experts dans le domaine.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Possibilités nouvelles et importantes d'expansion pour les institutions financières canadiennes dans un marché mexicain en pleine croissance.
- ◆ Amélioration de l'ALE grâce à des principes et à des règles qui définissent plus clairement nos rapports commerciaux avec le Mexique et les États-Unis dans le secteur des services financiers.
- ◆ Processus amélioré de consultation de règlement des différends qui favorisera la discussion et la résolution des problèmes de l'industrie avec les autres parties à l'ALENA.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Les banques commerciales mexicaines sont les intermédiaires financiers les plus importants du pays. Elles disposent de 150 milliards de dollars d'actifs, suivies par les banques de développement, qui en comptent 39,3 milliards.
- ◆ L'industrie des assurances est petite. À la fin de 1988, elle détenait 3,5 milliards de dollars d'actifs.
- ◆ La capitalisation du marché boursier mexicain s'accélère rapidement. Elle est passée de 41 à 102 milliards de dollars durant l'année 1991 pour atteindre 140 milliards de dollars en avril 1992.

QUESTIONS COURANTES

Le Canada a-t-il obtenu de meilleures conditions pour les banques canadiennes dans le marché américain?

Bien que les États-Unis n'aient pas pris d'engagement spécifique à ce sujet, l'Accord contient une série de principes importants dont les lois américaines devront tenir compte. Aux termes de l'Accord, les banques et autres institutions financières canadiennes auront droit au même traitement que leurs homologues américaines dans toutes les initiatives futures de libéralisation amorcées par les États-Unis.

L'ALENA entraînera-t-il une augmentation des parts étrangères dans les banques et autres institutions financières canadiennes?

L'ALENA accorde au Mexique l'accès au marché canadien dont disposent déjà les États-Unis en vertu de l'ALE. Cependant, les institutions financières mexicaines ne sont pas encore très orientées vers les exportations, il faudra donc de nombreuses années avant qu'on assiste à d'importants investissements de leur part au Canada. En ce qui concerne les États-Unis, l'ALENA ne leur offre pas plus de débouchés qu'auparavant. Il n'y a donc pas lieu de s'attendre à une modification des investissements américains dans les institutions financières canadiennes.

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

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES ALIMENTS ET DES BOISSONS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le secteur agro-alimentaire est l'un des cinq premiers secteurs du Canada.
- ◆ Le secteur de la transformation des aliments emploie à lui seul 232 000 personnes, et sa production est évaluée à 55 milliards de dollars.
- ◆ Les exportations canadiennes d'aliments traités et de boissons atteignent en moyenne environ 6,4 milliards de dollars par année. Si l'on compte les exportations de produits tels que les céréales, on obtient alors le chiffre de 11 milliards de dollars; les ventes au Mexique atteignent une moyenne d'environ 114 millions de dollars.
- ◆ Bien que la production des aliments et boissons avec valeur ajoutée soit concentrée en Ontario et au Québec, on trouve partout au Canada des industries régionales de transformation alimentaire.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Maintien des contingents d'importation et droits de douane canadiens pour la volaille, les oeufs et les produits laitiers. Le Mexique exclura lui aussi ces secteurs.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains applicables au saumon de l'Atlantique, au crabe, au merlu, à l'aiglefin, ainsi qu'au poisson séché ou fumé; élimination sur cinq ans des droits sur le homard, le pétoncle, les moules, les huîtres ainsi que le poisson apprêté ou traité.
- ◆ Élimination progressive de toutes les barrières mexicaines restantes, tarifaires et non tarifaires, qui entravent les exportations canadiennes.
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation mexicaines pour le blé, avec suppression progressive des droits de douane sur une période de 10 ans.
- ◆ Sur les exportations au Mexique, une entente que le Canada et les États-Unis ne les subventionneront pas, sauf si les concurrents le font.
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation mexicaines pour l'orge et la pomme de terre de table. Accès en franchise immédiat pour des quantités déterminées d'exportations d'orge et de pommes de terre de table et accès sans entrave après 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les pois secs et certains haricots, la farine de moutarde, le millet, les lentilles, le miel, le seigle et le sarrasin; la plupart des autres droits de douane seront éliminés progressivement sur cinq ou 10 ans.
- ◆ Accroissement de l'accès au marché mexicain pour le porc, les pommes et la pomme de terre, avec accès sans entrave après 10 ans.
- ◆ Suppression par le Canada des restrictions à l'importation de blé, d'orge, de boeuf et de margarine du Mexique.
- ◆ Imposition par le Canada, pendant 10 ans, de droits spéciaux afin d'empêcher la poussée soudaine des importations de certains fruits et légumes frais, congelés ou préparés, ainsi que de fleurs coupées.
- ◆ Engagement des trois pays de ne pas utiliser les règlements sur la santé et la salubrité comme barrières déguisées au commerce.
- ◆ Reconnaissance du caractère distinctif du whisky canadien et élimination immédiate du droit de douane mexicain sur ce whisky.
- ◆ Élimination progressive, sur une période de huit ans, des droits de douane canadiens et mexicains sur la bière.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Quatre-vingt-cinq pour cent des importations canadiennes de produits agricoles mexicains entrent déjà au Canada en franchise de droits, mais le Mexique applique des droits de douane élevés et des restrictions à l'importation sur de nombreux produits alimentaires. L'ALENA corrigera ce déséquilibre.
- ◆ Le Mexique n'est pas en mesure de produire tous les aliments dont il a besoin, en raison de la superficie restreinte de ses terres arables et de la rareté de ses approvisionnements en eau. Il y a donc des débouchés pour les exportateurs canadiens.
- ◆ À mesure que le niveau de vie du Mexique va s'améliorer, les importations mexicaines de produits agro-alimentaires vont probablement augmenter et se diversifier.
- ◆ Nouvelles possibilités commerciales pour l'industrie canadienne en ce qui concerne le blé, l'orge, le porc, les lentilles, le millet, les baies et les pommes, les pommes de terre et les produits de la pomme de terre.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En 1990, le marché mexicain des produits alimentaires et des boissons était de 39,5 milliards de dollars.
- ◆ Les importations mexicaines de produits alimentaires et de boissons atteignent 5 milliards de dollars.
- ◆ On pense que le marché des aliments et boissons importés augmentera de 30 à 40 p. 100 par année au cours des cinq prochaines années, offrant ainsi de multiples débouchés aux exportateurs canadiens.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Poisson et crustacés
- ◆ Blé, orge et oléagineux
- ◆ Porc et produits du porc
- ◆ Pommes de terre et produits de la pomme de terre
- ◆ Millet, haricots et pois secs

QUESTIONS COURANTES

Comment les producteurs canadiens de fruits et de légumes peuvent-ils soutenir la concurrence du Mexique, étant donné la durée plus longue de la belle saison dans ce pays et le niveau inférieur des salaires mexicains?

Les exportations mexicaines de fruits et légumes vers le Canada sont faibles, et, pour une bonne part, elles sont déjà admises en franchise durant les mois d'hiver, lorsque le Canada doit importer des produits frais. Les droits de douane sur certains fruits, légumes et fleurs du Canada seront éliminés sur 10 ans. Le secteurs les plus délicats seront protégés par une mesure spéciale qui entrera automatiquement en vigueur si les importations dépassent certains volumes. L'ALENA offrira des possibilités d'exportation aux producteurs canadiens de fruits de climat tempéré (pommes, bleuets), de pommes de terre et de produits de la pomme de terre.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE FORESTIÈRE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie forestière est importante en Colombie-Britannique, en Ontario, en Alberta, au Québec, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve.
- ◆ L'industrie est le principal employeur dans plus de 350 localités et elle assure des emplois à plus de 250 000 personnes.
- ◆ En 1991, le Canada a exporté pour environ 20 milliards de dollars de produits forestiers.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ L'industrie forestière est l'un des secteurs mexicains les plus sensibles, mais le Canada a obtenu l'élimination rapide des droits de douane du Mexique sur un certain nombre de produits du bois, de la pâte et du papier et l'élimination de tous les droits sur tous les produits forestiers en 10 ans.
- ◆ Élimination progressive immédiate des droits de douane pour la pâte chimique, le bois d'œuvre utilisé dans la construction à ossature de bois et dans les moulures, pour le bois de fente et les bardeaux, les charpentes de hêtre, les placages et les maisons préfabriquées en bois.
- ◆ Élimination progressive des droits sur cinq ans pour l'érable, les panneaux fibreux et les traverses de chemin de fer.
- ◆ Accès rapide au marché mexicain pour certains types de papier journal, le papier couché et non couché, le papier kraft et le papier spécialisé.
- ◆ Élimination des droits de douane sur une période de 5 à 10 ans pour les papiers de première transformation et de 10 ans pour le papier transformé.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics de fournitures, notamment aux marchés publics portant sur les produits du bâtiment et les produits du papier.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Les possibilités offertes aux exportateurs canadiens vont s'améliorer. Le Canada fournit déjà 10 p. 100 des importations mexicaines de produits du bois et du papier, importations qui atteignent 1 milliard de dollars.
- ◆ Grâce à l'élimination progressive des droits, les exportateurs canadiens détiendront un avantage concurrentiel sur les fournisseurs des autres pays, en particulier pour ce qui est de la pâte, du papier journal, des papiers fins et du papier hygiénique.
- ◆ Les feuilles de contre-plaqué et les placages sont d'importants articles d'exportation pour le Canada, et la demande mexicaine pour ces produits du bois convertis devrait croître de 11 p. 100 par an.
- ◆ Les besoins du Mexique en pâte augmenteront d'environ 50 p. 100 au cours des dix prochaines années.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Le Mexique importe chaque année près de 1 milliard de dollars de produits forestiers, importations qui devraient croître à un rythme de 12 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années.
- ◆ Les perspectives sont intéressantes dans les secteurs suivants : pâte de bois chimique, papiers fins, papiers hygiéniques (y compris les couches), bois d'oeuvre, papier journal, placage et contre-plaqué.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Charpentes en bois de conifères
- ◆ Poutres et planches en érable, en frêne ou en cèdre rouge de l'Ouest
- ◆ Feuilles de placage et panneaux de contre-plaqué
- ◆ Panneaux de bois à particules
- ◆ Bardeaux et bois de fente
- ◆ Pâte de bois chimique
- ◆ Papier journal, papiers fins et papier à écrire
- ◆ Produits de papier hygiénique
- ◆ Maisons préfabriquées
- ◆ Autres produits du bois

QUESTIONS COURANTES

Le Mexique s'adressera-t-il aux États-Unis pour combler ses besoins croissants en bois et en papier?

Le Canada, principal exportateur mondial de produits du bois et du papier, fait aujourd'hui concurrence aux États-Unis sur le marché mexicain. Grâce à l'ALENA, le Canada pourra rivaliser sur un pied d'égalité avec les fournisseurs américains. L'élimination des droits mexicains rendra également les exportations canadiennes plus concurrentielles par rapport aux pays scandinaves, qui approvisionnent depuis longtemps le marché mexicain. En outre, si les fournisseurs américains exportent vers le marché mexicain, il en résultera un accroissement des exportations canadiennes vers les États-Unis.

L'ALENA permettra-t-il de résoudre le différend entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne le bois d'oeuvre?

Le Canada continuera de contester la décision américaine sur les subventions à l'industrie du bois d'oeuvre, et cela grâce aux dispositions de l'ALE et du GATT sur le règlement des différends. L'importante question des règles relatives aux subventions et aux droits compensateurs est en cours de négociation au GATT, et elle ne fait donc pas l'objet de l'ALENA. L'ALENA renfermera, en ce qui concerne le règlement des différends, des dispositions semblables à celles qui existent dans l'ALE.

L'ALENA ET LE SECTEUR DES ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie emploie 84 400 personnes.
- ◆ La production totale est évaluée à 10 milliards de dollars par année.
- ◆ En 1991, le Canada a exporté des équipements industriels pour une valeur de 2,6 milliards de dollars.
- ◆ Les principales exportations sont les équipements destinés au secteur primaire et au secteur du bâtiment, les équipements de filtrage et d'épuration, les tracteurs, les équipements servant au traitement du caoutchouc et du plastique et les moules.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits de douane mexicains et canadiens au cours d'une période de 10 ans pour tous les équipements industriels.
- ◆ Élimination rapide des droits de douane mexicains sur les équipements de filtrage et d'épuration.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur la machinerie servant au traitement du plastique, la machinerie servant à l'emballage et à l'empaquetage, la machinerie servant à fabriquer le papier et le carton, les appareils de pesage, les équipements de manutention des matériaux et les tracteurs - tous des secteurs d'intérêt pour les exportateurs canadiens.
- ◆ Règles d'origine plus claires et plus précises, ce qui réduira la portée de conflits.
- ◆ Prolongation de deux ans du remboursement des droits de douane au-delà de l'expiration en 1994 prévue dans l'ALE. Cette mesure sera remplacée en 1996 par un système permanent de remboursement des droits qui réduira les coûts de revient des manufacturiers canadiens qui paieront encore des droits sur des biens entrant dans des pays non signataires de l'ALENA.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics américains pour les entreprises fabriquant des équipements industriels, y compris les marchés de la Rural Electrification Administration et du U.S. Army Corps of Engineers.
- ◆ Les entreprises canadiennes auront pour la première fois accès concurrentiel aux marchés de PEMEX, la société pétrolière nationale, et de CFE, la société d'électricité du Mexique.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le Mexique a toujours importé beaucoup d'équipements industriels. Les équipements industriels canadiens sont bien acceptés au Mexique. La foire commerciale tenue en janvier 1992 à Monterrey a remporté un grand succès, et plus de 200 exposants canadiens y ont participé. Les possibilités offertes aux entreprises canadiennes devraient s'accroître avec l'ALENA.
- ◆ La modernisation et l'expansion des industries mexicaines offriront de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens d'équipements industriels.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En 1990, le marché mexicain des produits industriels a dépassé 6 milliards de dollars.
- ◆ Le Mexique importe pour 3,9 milliards de dollars d'équipements industriels.
- ◆ Dans l'ensemble, le marché mexicain des produits industriels devrait croître de 35 p. 100 au cours des cinq prochaines années.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Machines pour l'industrie des pâtes et papiers
- ◆ Équipements d'injection et d'extrusion des plastiques
- ◆ Équipements de moulage par soufflage
- ◆ Moules pour caoutchouc et plastiques
- ◆ Tracteurs, niveleuses et chargeuses
- ◆ Équipements d'exploitation minière

QUESTIONS COURANTES

Le Mexique offrira-t-il un meilleur accès à son marché pour les équipements canadiens d'exploitation du pétrole et du gaz?

Le Mexique applique certaines restrictions à l'investissement dans le secteur de l'énergie, mais il s'est engagé à accroître l'accès à son marché pour les équipements industriels d'exploitation du pétrole et du gaz. Les entreprises canadiennes d'approvisionnement et de maintenance des gisements pétrolifères sont de première classe et elles ont beaucoup à offrir au marché mexicain.

En juillet 1991, la Société canadienne pour l'expansion des exportations a consenti une ligne de crédit à la PEMEX, et nous croyons que cela encouragera cette entreprise à acheter des équipements canadiens. Un plan visant la restructuration de la PEMEX en un consortium de sept entreprises a été proposé. Il en résultera un accroissement des possibilités offertes aux fournisseurs canadiens d'équipements et de services.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie emploie directement plus de 160 000 personnes, et elle est l'un des secteurs de l'économie canadienne dont la croissance est la plus rapide.
- ◆ L'industrie opère surtout en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique.
- ◆ En 1991, les exportations canadiennes de technologies de l'information vers tous les pays ont atteint 10 milliards de dollars.
- ◆ Les principales exportations canadiennes sont les machines de traitement des données, les accessoires et les pièces, les circuits imprimés, les équipements de télécommunications, les tubes à rayons cathodiques pour téléviseurs couleurs et les moniteurs vidéos d'ordinateurs.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits de douane mexicains et canadiens sur une période de 10 ans pour les produits des technologies de l'information.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane pour les tubes de téléviseurs et d'ordinateurs et pour la plupart des équipements de télécommunication. Pour les appareils centraux de commutation centrale et les combinés téléphoniques, les droits seront éliminés progressivement sur une période de cinq ans. Élimination progressive, également sur cinq ans, pour les cartes à circuits imprimés et les téléviseurs.
- ◆ Élimination rapide des droits de douane sur les appareils de transmission.
- ◆ Toutes les parties s'engagent à appliquer, dans les 10 ans, des droits de douane identiques pour les ordinateurs, les équipements micro-électroniques et les équipements connexes originaires de pays autres que les pays de l'ALENA.
- ◆ Maintien de la protection des réseaux et services de télécommunications de base. Élimination des barrières commerciales mexicaines sur les services améliorés de télécommunications et d'ordinateurs à compter de juillet 1995.
- ◆ Meilleur accès à une gamme de marchés publics mexicains et américains pour de l'équipement de haute technologie.
- ◆ Règles d'origine plus claires et plus précises, ce qui réduira la portée des conflits.
- ◆ Prolongation de deux ans du remboursement des droits au-delà de l'expiration en 1994 prévue dans l'ALE. Cette mesure sera remplacée en 1996 par un système permanent de remboursement des droits qui réduira les coûts de revient pour les manufacturiers canadiens qui paieront encore des droits sur des biens entrant dans des pays non signataires de l'ALENA.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le Mexique compte sur les technologies importées pour satisfaire les besoins croissants de ses industries en produits et composants de pointe.
- ◆ La libéralisation et la privatisation du secteur des télécommunications entraînera une demande pour des équipements et des services plus sophistiqués, et il en résultera des possibilités accrues pour les exportateurs canadiens.
- ◆ Les autres produits canadiens susceptibles d'intéresser le Mexique sont les composants électroniques et les logiciels pour micro-ordinateurs.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Dans le secteur des technologies de l'information, le Mexique a importé l'an dernier pour 10,62 milliards de dollars de produits.
- ◆ Le gouvernement et le secteur privé du Mexique sont résolus à moderniser l'infrastructure mexicaine, afin que ce pays puisse disposer d'une capacité de fabrication plus sophistiquée et qu'il améliore sa situation économique.
- ◆ Dans l'ensemble, le marché mexicain des technologies importées devrait pouvoir afficher une croissance de 20 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années.
- ◆ Les importations mexicaines actuelles sont diversifiées : récepteurs de télévision, moniteurs vidéos, projecteurs, équipements de télécommunications et pièces, appareils d'entrée et de sortie des données.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Machine de traitement des données, accessoires et pièces
- ◆ Équipements de télécommunications et pièces
- ◆ Circuits imprimés
- ◆ Tubes à rayons cathodiques pour ordinateurs et téléviseurs couleurs
- ◆ Terminaux de points de vente

QUESTIONS COURANTES

En quoi les entreprises canadiennes de montage d'ordinateurs seront-elles touchées par les règles d'origine de l'ALENA?

Les règles d'origine applicables aux ordinateurs permettront à notre industrie de mieux s'intégrer dans une grande économie nord-américaine, tout en préservant sa compétitivité globale. Les intérêts de notre industrie seront favorisés par le fait que les trois pays se sont entendus pour harmoniser leurs tarifs extérieurs d'ici à 10 ans, ce qui rendra inutiles les règles d'origine. Notre industrie des ordinateurs est tout à fait favorable à cette mesure.

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

L'ALENA ET LE SECTEUR DES LOISIRS, LE SECTEUR MÉNAGER ET LE SECTEUR DES PRODUITS POUR SOINS DE SANTÉ

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Les exportations canadiennes totales se sont chiffrées en 1991 à 3,7 milliards de dollars.
- ◆ Les exportations sont les suivantes : équipements médicaux, bandes et enregistrements sonores, journaux, magazines et périodiques, bateaux et embarcations, meubles, livres et pièces et articles de sport et de camping.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits de douane mexicains et canadiens dans les 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains pour la plupart des équipements médicaux et sanitaires. Élimination progressive sur cinq ans pour la plupart des articles de sport.
- ◆ Élimination progressive, sur 10 ans, des droits de douane canadiens pour la plupart des meubles, jouets, balais, brosses et cosmétiques.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane canadiens pour de nombreux produits non fabriqués au Canada, tels que les grille-pain et les sèche-cheveux.
- ◆ Règles d'origine plus claires et plus précises, ce qui réduira la portée des conflits.
- ◆ Le Canada conserve le droit de maintenir des normes élevées en matière de santé et de sécurité.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le marché mexicain nouvellement ouvert pour ces industries englobe une diversité de catégories de produits qui présentent un intérêt pour le Canada.
- ◆ La jeune population urbaine du Mexique est en croissance; ses revenus augmentent grâce à l'amélioration des conditions économiques, et elle a une préférence marquée pour les produits importés.
- ◆ L'élimination des restrictions à l'importation et l'image favorable des produits importés, qu'il s'agisse de biens de consommation ou de biens d'équipement ménager, offriront de nouvelles possibilités aux entreprises canadiennes.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En 1991, le Mexique a importé pour 6,3 milliards de dollars de produits destinés aux loisirs, ainsi que d'équipement ménager et de soins de santé.
- ◆ Le potentiel de croissance est considérable, étant donné la forte proportion des jeunes dans la population urbaine du Mexique (population : 85 millions d'habitants, dont 70 p. 100 ont moins de 30 ans).
- ◆ On pense que le marché des produits de ce secteur augmentera de plus de 50 p. 100 au cours des cinq prochaines années.
- ◆ Le Mexique importe un large éventail de biens de consommation, notamment des livres, des magazines, des bandes magnétiques, des jeux vidéos, des journaux et autres périodiques et revues, des parfums, des cosmétiques et des jouets motorisés. Nombre de ces produits sont prometteurs pour les exportateurs canadiens.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Pellicules photographiques et cinématographiques
- ◆ Produits destinés à l'hygiène personnelle
- ◆ Fournitures de bureau (enveloppes, agendas, carnets d'adresses, annuaires, classeurs, chemises, couvertures de dossiers)
- ◆ Équipements médicaux et hospitaliers

QUESTIONS COURANTES

Le Canada est reconnu pour la qualité élevée d'un grand nombre de ses produits de consommation et de ses produits pour soins de santé. Est-il possible que les normes techniques élevées du Canada viennent à tomber au niveau de celles du Mexique?

Non. Au contraire, l'ALENA garantit le droit de chaque pays de préserver ses normes et réglementations techniques existantes et d'en adopter de nouvelles qui soient plus rigoureuses que les normes internationales. L'harmonisation des normes ne suppose pas qu'il faille accepter le plus bas commun dénominateur ou la solution médiane. Le chapitre de l'ALENA sur les normes prévoit la coopération des trois pays à la protection de la vie humaine, animale et végétale, ainsi qu'à la protection de l'environnement, et il fournit au Mexique l'occasion d'élever ses propres normes.

L'ALENA profitera-t-il aux consommateurs canadiens?

Oui, la suppression des droits de douane réduira les coûts non seulement pour les consommateurs canadiens, mais également pour les fabricants canadiens.

L'ALENA ET LES INDUSTRIES DU TEXTILE, DU VÊTEMENT, DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Ces industries emploient directement plus de 178 000 personnes.
- ◆ Le Canada est concurrentiel sur les marchés mondiaux dans les domaines suivants : vêtements haute couture, vêtements de dessus, chaussures de travail et de sécurité, variétés de fibres, de filés, de tissus et de textiles industriels.
- ◆ Ces industries sont importantes pour l'Ontario, le Québec et le Manitoba, ainsi que pour la Colombie-Britannique et la Nouvelle-Écosse.
- ◆ En 1991, les exportations canadiennes totales de textiles, de vêtements, de cuirs et de chaussures vers tous les pays se sont chiffrées à 1,9 milliard de dollars. Les principales exportations sont les peaux de vache, les accessoires en peaux de fourrure, les peaux de fourrure de vison, les fibres synthétiques, les habits en laine et la toile à pneus.
- ◆ Plus de 80 p. 100 des exportations canadiennes de vêtements sont destinées au marché américain.
- ◆ Depuis l'Accord de libre-échange (ALE), les exportations de vêtements vers les États-Unis ont augmenté de 60 p. 100, les exportations de tissus de 15 p. 100, les exportations de filés ont plus que doublé et les exportations de fibres ont augmenté de 50 p. 100.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination progressive des droits de douane sur 10 ans pour la plupart des vêtements, chaussures et articles de cuir.
- ◆ Élimination progressive sur huit ans pour la plupart des produits textiles.
- ◆ Les changements apportés aux règles d'origine pour les vêtements et certains textiles sont compensés par des contingents tarifaires plus élevés, ce qui permettra d'appliquer des tarifs préférentiels aux produits qui ne répondent pas aux règles.
- ◆ Ces contingents spéciaux sont aujourd'hui permanents et sont sujets à des taux annuels de croissance.
- ◆ Prolongation de deux ans du remboursement des droits au-delà de l'expiration en 1994 prévue dans l'ALE. Cette mesure sera remplacée en 1996 par un système permanent de remboursement des droits qui réduira les coûts de revient pour les manufacturiers canadiens qui paieront encore des droits sur des biens entrant dans des pays non signataires de l'ALENA.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Accroissement des contingents d'exportation vers les États-Unis pour les vêtements et les produits textiles; dans certains cas, les contingents prévus par l'ALE font plus que doubler.
- ◆ Période d'adaptation de 10 ans pour les industries canadiennes du vêtement et de la chaussure.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En 1990, le marché mexicain des textiles, des vêtements, du cuir et de la chaussure a atteint un total de 10,5 milliards de dollars.
- ◆ Le Mexique importe actuellement pour 1,4 milliard de dollars de produits de ce genre.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Vêtements haut de gamme pour hommes et femmes
- ◆ Vêtements de travail
- ◆ Textiles industriels et géotextiles
- ◆ Textiles pour l'industrie automobile
- ◆ Étoffes

QUESTIONS COURANTES

Les activités de fabrication des textiles et des vêtements dans les maquiladoras seront-elles préjudiciables aux travailleurs de nos propres industries?

Nous sommes confiants dans la capacité de notre industrie de soutenir la concurrence. L'industrie mexicaine du vêtement produit des articles bon marché et de qualité moindre, tandis que l'industrie canadienne fabrique de plus en plus des vêtements de qualité supérieure et de haute couture. Le Canada a également l'avantage de disposer d'un équipement et d'une technologie de pointe.

En éliminant les droits de douane sur une période de 10 ans, nous donnerons à nos fabricants de vêtements le temps de s'adapter. En 1990, les importations canadiennes de vêtements en provenance du Mexique, notamment des maquiladoras, représentaient seulement 0,5 p. 100 de nos importations totales de vêtements.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES SERVICES DE TRANSPORT

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie canadienne du camionnage emploie environ 130 000 personnes, et son chiffre d'affaires dépasse 10 milliards de dollars. L'industrie transporte environ les deux tiers de tous les produits échangés entre le Canada et les États-Unis.
- ◆ L'industrie du rail emploie 63 000 travailleurs, et elle accapare plus de 90 p. 100 des revenus de transport au Canada.
- ◆ L'industrie maritime emploie 26 000 personnes, et son chiffre d'affaires totalise 62 milliards de dollars.
- ◆ Les activités aériennes spécialisées pratiquées au Canada sont le levage du bois par hélicoptère, les levés topographiques et la cartographie, la lutte contre les incendies, la pulvérisation, la gestion des forêts, les excursions et l'entraînement au pilotage, et elles génèrent un chiffre d'affaires total d'environ 300 millions de dollars.
- ◆ L'industrie du transport routier de passagers emploie 4 200 personnes. Elle dessert environ 3 000 localités au Canada. Le nolisage et les voyages organisés représentent environ 15 p. 100 de cette industrie.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Possibilités accrues pour le Canada d'offrir des services de camionnage et des voyages organisés vers le Mexique.
- ◆ Règles d'immigration plus précises pour les fournisseurs de services de transport internationaux.
- ◆ Suppression graduelle, sur une période de dix ans, de toutes les restrictions mexicaines sur la participation étrangère au capital des entreprises de camionnage exerçant des activités internationales.
- ◆ Engagement d'harmoniser les normes d'exploitation et de sécurité.
- ◆ Engagement de renforcer les normes touchant l'environnement et la sécurité.
- ◆ Libéralisation trilatérale du commerce des services aériens spécialisés.
- ◆ Engagement du Canada et du Mexique de maintenir la relative ouverture de leurs services de transport maritime international.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Plus grande facilité d'expédition des produits par voie terrestre en Amérique du Nord.
- ◆ Élimination graduelle des restrictions mexicaines sur l'investissement, ce qui donnera aux transporteurs canadiens le temps nécessaire pour élaborer des stratégies à long terme, par exemple pour élargir leurs parcs de véhicules et leurs circuits à travers le continent.
- ◆ Les entreprises canadiennes jouissent des mêmes possibilités concurrentielles que leurs homologues américaines et mexicaines.
- ◆ Les camionneurs canadiens pourront transporter des produits vers les États-Unis, remplir leurs véhicules à destination du Mexique, et faire le voyage de retour en livrant des marchandises aux États-Unis et au Canada.
- ◆ Règles plus précises en ce qui concerne les réparations faites sur les navires américains par des chantiers navals canadiens.
- ◆ Les normes canadiennes d'exploitation et de sécurité sont maintenues.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ La réglementation intérieure mexicaine sur le transport terrestre a été considérablement assouplie en janvier 1990, ce qui favorisera une concurrence accrue et une amélioration des services de transport à l'intérieur du Mexique.
- ◆ La publication intitulée **Services de transport entre le Canada et le Mexique** peut être obtenue auprès de la Direction des communications et des services de transport, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Cette publication explique les besoins de distribution et de transport des entreprises canadiennes qui exportent vers le Mexique. On peut l'obtenir en composant le numéro (613)995-7554.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Services aériens spécialisés (cartographie et levés topographiques aériens)
- ◆ Meilleur accès au marché mexicain pour l'industrie du camionnage et pour les compagnies d'autocars offrant des voyages organisés.

QUESTIONS COURANTES

Cela veut-il dire que les camionneurs mexicains et américains peuvent faire concurrence aux Canadiens sur les routes canadiennes?

Non. L'ALENA prévoit le libre accès dans la zone de libre-échange pour le transport international, mais les transporteurs nationaux de chaque pays conservent le droit exclusif de transporter des marchandises d'un point à un autre de leur pays d'origine.

Les nouvelles règles relatives au transport international causeront-elles des difficultés à l'industrie canadienne du camionnage?

Non, parce que le Canada applique à l'heure actuelle un régime ouvert tant à l'égard du Mexique qu'à l'égard des États-Unis. Le Canada n'aura donc pas à adopter de nouveaux règlements, contrairement au Mexique et aux États-Unis, qui tous deux devront modifier leurs régimes respectifs.

Que dit l'ALENA sur le transport aérien?

L'ALENA ne traite que des services aériens spécialisés, tels que la cartographie aérienne et les services de réparation d'avions. Il ne traite pas du transport de passagers ou de marchandises. Le Canada a entamé avec les États-Unis des négociations distinctes "Cieux ouverts" sur les services aériens transfrontières.

Les États-Unis ont-ils accepté d'ouvrir leur secteur du transport maritime? Avons-nous obtenu des résultats?

Non. Le Canada a tout fait pour que soit ouvert le secteur du transport maritime. Les États-Unis s'y sont opposés. Cependant, malgré la position américaine, le Canada a conclu dans ce domaine un accord avec le Mexique qui exclut les États-Unis.

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES ÉQUIPEMENTS FERROVIAIRES ET DES ÉQUIPEMENTS DE TRANSPORT URBAIN

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'emploi total dans ce secteur industriel est de 8 000 personnes.
- ◆ En 1991, le Canada a exporté pour 536 millions de dollars d'équipements ferroviaires et d'équipements de transport urbain.
- ◆ Les principales exportations du Canada dans ce domaine sont les suivantes : autobus, locomotives et pièces, équipements ferroviaires urbains et matériel roulant ferroviaire.

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Élimination de tous les droits de douane mexicains et canadiens dans les dix ans pour tous les équipements ferroviaires et équipements de transport urbain.
- ◆ Intégration du marché nord-américain pour les équipements de transport urbain et les équipements ferroviaires. Cela procure un avantage sur les fournisseurs européens.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douanes mexicains sur les équipements ferroviaires urbains; les wagons de marchandises, les locomotives et les pièces de matériel roulant, tous des produits qui présentent un intérêt pour les exportateurs canadiens.
- ◆ Liberté pour les autorails de sortir des États-Unis et du Mexique aux endroits les plus commodes, plutôt qu'au point d'entrée uniquement.
- ◆ Prolongation de deux ans du remboursement des droits, au-delà de l'expiration en 1994 prévue dans l'ALE. Cette mesure sera remplacée en 1996 par un système permanent de remboursement des droits qui réduira les coûts de revient des manufacturiers canadiens qui paieront encore des droits sur des biens entrant dans des pays non signataires de l'ALENA.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Les exportateurs canadiens vers le Mexique bénéficieront d'un avantage concurrentiel sur les fournisseurs d'outre-mer.
- ◆ La ville de Mexico a l'intention de consacrer 180 millions de dollars US à la modernisation de son métro. Les fabricants canadiens d'équipements ferroviaires seront intéressés par cette décision, ainsi que par d'autres programmes mexicains de modernisation présentant pour eux un potentiel commercial.
- ◆ Les moyens dont dispose le Mexique dans ce domaine ne sont pas considérables. Si le gouvernement mexicain continue d'investir dans l'infrastructure du pays, des possibilités nouvelles s'offriront aux entreprises canadiennes.

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Dans ce secteur, le Mexique importe actuellement des produits qui totalisent 130 millions de dollars.
- ◆ On croit que les importations mexicaines d'équipements de transport urbain et de transport ferroviaire feront un bond de 10 à 18 p. 100 au cours des cinq prochaines années, ce qui est très prometteur pour les entreprises canadiennes.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

- ◆ Équipements ferroviaires urbains
- ◆ Locomotives diesel - électriques
- ◆ Pièces de locomotives
- ◆ Matériel roulant et pièces
- ◆ Rails d'acier
- ◆ Autobus

QUESTIONS COURANTES

L'ALENA augmentera-t-il l'aptitude du Canada à vendre des équipements ferroviaires sur le marché mexicain?

En raison de la croissance considérable de la population urbaine dans toutes les grandes agglomérations du Mexique, il est de plus en plus nécessaire d'offrir des services de transport urbain fiables et respectueux de l'environnement. À l'heure actuelle, les moyens du Mexique dans ce domaine ne sont pas considérables. Les besoins du Mexique en rails d'acier, en locomotives et pièces, en matériel roulant et en équipements ferroviaires augmentent constamment, et il s'agit là de produits que le Canada est en mesure de fournir. L'élimination immédiate des droits sur les autorails urbains et sur la plupart des équipements ferroviaires permettront aux entreprises canadiennes d'exporter plus facilement vers le Mexique. Certaines entreprises canadiennes d'équipements ferroviaires ont déjà ouvert des bureaux au Mexique, afin de tirer parti des possibilités offertes, et la société Bombardier a récemment acheté le plus gros fabricant d'équipements ferroviaires.

L'ALENA ET LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

AVANTAGES POUR LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur le charbon, le soufre, certains bois et papiers, notamment le bois d'oeuvre résineux, le bois de construction, les moulures de bois mou, les bardeaux, les maisons de rondins préfabriquées, la pâte de bois chimique et certains types de papier journal.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douanes mexicains sur certaines espèces de poissons, notamment le saumon du Pacifique.
- ◆ Maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers.
- ◆ Meilleur accès au marché mexicain pour les producteurs de pommes, de framboises et de bleuets.
- ◆ Mise en place de sauvegardes pour modérer la poussée subite des importations de la plupart des fruits et légumes sensibles.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur la plupart des matériels de télécommunications, et compatibilité des normes dans ce secteur.
- ◆ Amélioration des règles d'origine à l'égard des composants et produits du secteur de la micro-électronique.
- ◆ Engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Reconnaissance du fait que les pays signataires de l'ALENA ne doivent pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer des investissements. Débouchés à l'étranger pour le secteur du matériel et des services de protection environnementale en Colombie-Britannique.
- ◆ Meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels, dont la gestion, le génie, la comptabilité et les services juridiques.
- ◆ Les professions assujetties à la réglementation provinciale seront incitées, mais non forcées de reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires et l'admission en franchise des outils et du matériel qui les accompagnent.
- ◆ Accès aux marchés américain et mexicain pour les services aériens spécialisés dont la cartographie aérienne, l'abattage par hélicoptère et les levés.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics, notamment en ce qui concerne les matériaux de construction, le matériel de télécommunication, les logiciels de pointe et le génie-conseil. Les marchés publics des autorités provinciales et municipales ne sont pas assujettis à l'ALENA.
- ◆ Clarification des règles régissant le radoub des navires américains dans les chantiers navals canadiens.
- ◆ Clarification des règles de conduite des organismes de réglementation de l'énergie, afin de prévenir la discrimination contre les arrangements contractuels qui avantagent nos exportateurs de gaz naturel.
- ◆ Dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, notamment dans le domaine des médicaments, dispositions compatibles avec la décision récente du Canada de prolonger la protection des brevets et avec les propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).
- ◆ Renforcement et amélioration des mécanismes de règlement des différends, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles destinées à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEUR D'EXPORTATIONS

Bois, papier, poisson, métaux de première fusion, produits miniers, produits alimentaires, aluminium, produits chimiques, charbon, matériel électrique et électronique, machinerie, services de consultation et produits pharmaceutiques.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Bois d'oeuvre, placages, contreplaqués, pâte de bois, papier, soufre, charbon, cuivre, aluminium, miel, framboises, bleuets, pommes, saumon, urée, pièces de chaudières génératrices, compresseurs d'air ou de gaz, pompes à vide, chaudières, congélateurs, échangeurs thermiques, matériel d'exploitation minière et agricole et de construction, couveuses (aviculture), congélateurs, chaudières et camions pour l'industrie.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Produits et matériel d'exploitation forestière

L'élimination rapide des droits de douane mexicains sur le bois, la pâte de bois et le papier aidera l'industrie des produits forestiers de la C.-B. à mieux soutenir la concurrence. On s'attend à ce que la demande mexicaine de pâte de bois s'accroisse de près de 50 p. 100 d'ici 10 ans. Le marché mexicain du matériel et des services d'exploitation forestière devrait se chiffrer à 55 millions \$ en 1994. En 1989, 84 p. 100 de la demande y étaient satisfaits par l'importation. Grâce à l'ALENA, les entreprises de Colombie-Britannique pourront améliorer leur part de ce marché.

◆ Poisson

Le marché mexicain des poissons et crustacés devrait s'accroître à un rythme annuel moyen de 3,5 p. 100 pour atteindre 1,4 milliard \$ en 1994. L'élimination immédiate des droits sur le saumon du Pacifique frais et congelé ouvrira de nouveaux débouchés aux producteurs de la Colombie-Britannique.

◆ Matériel et services d'exploitation minière

On estime que l'ALENA pourrait, simplement en accélérant la croissance économique et la demande de minéraux élémentaires, engendrer une augmentation de 13,2 p. 100 de la production minière mexicaine au cours des 10 années. Les entreprises de Colombie-Britannique pourraient profiter de cette progression.

◆ Machinerie et technologie industrielles

On s'attend à ce que le marché mexicain des biens d'équipement s'accroisse au rythme annuel de 8 p. 100 pendant les cinq prochaines années, au fur et à mesure que les fabricants mexicains améliorent leur productivité pour mieux soutenir la concurrence. Les fabricants de Colombie-Britannique seront bien placés pour en profiter.

L'ALENA ET L'ALBERTA

AVANTAGES POUR L'ALBERTA

- ◆ Clarification des règles de conduite des organismes de réglementation de l'énergie, afin de prévenir la discrimination contre les arrangements contractuels qui avantagent nos exportateurs de gaz naturel.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur plusieurs types d'équipements industriels que désire exporter l'Alberta, notamment les pompes volumétriques pour puits et les appareils de filtration et de purification.
- ◆ Élimination sur cinq ans des droits mexicains sur la plupart des équipements pour champs pétrolifères.
- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur la plupart des matériels de télécommunications; compatibilité prochaine des normes dans ce secteur.
- ◆ Maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Pour le sucre, le Canada alignera ses droits de douane sur ceux du Mexique.
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation qu'exige le Mexique à l'égard du blé et élimination progressive des droits sur 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation qu'exige le Mexique à l'égard de l'orge; accès immédiat, en franchise de droits, pour certaines quantités de cette céréale; accès libre après 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les pois secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle, le sarrasin ainsi que sur les chevaux. Meilleur accès au marché mexicain pour les produits du porc et du canola; accès libre après 10 ans.
- ◆ Meilleur accès au marché mexicain pour les services reliés à l'exploitation pétrolière et gazière.
- ◆ Accès aux marchés américain et mexicain pour les services aériens spécialisés dont la cartographie aérienne et les levés.
- ◆ Meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels dont la gestion, le génie, la comptabilité et les services juridiques.
- ◆ Les professions assujetties à la réglementation provinciale seront incitées, mais non forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires, et admission en franchise des outils et du matériel qui les accompagnent.
- ◆ Dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, notamment dans le domaine des médicaments, dispositions compatibles avec la récente décision du Canada de prolonger la protection des brevets et avec les propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).
- ◆ Engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Reconnaissance du fait que les pays signataires de l'ALENA ne doivent pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer des investissements. Débouchés à l'étranger pour le secteur albertain du matériel et des services de protection environnementale.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics, notamment en ce qui concerne le matériel d'exploitation pétrolière et gazière, les contrats de forage, d'exploration et de production, les services professionnels, le génie-conseil, les services d'architecture et le matériel de télécommunication. Les marchés publics des autorités provinciales et municipales ne sont pas assujettis à l'ALENA.
- ◆ Renforcement et amélioration des mécanismes de règlement des différends, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Produits et sous-produits de l'exploitation pétrolière et gazière tels que le soufre, produits agricoles et alimentaires, produits chimiques, papier, bois, produits miniers, matériel de transport et de télécommunication.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Gaz naturel, produits pétrochimiques et soufre, matériel de télécommunications, chlorure de potassium, sulfate d'ammonium, bois d'oeuvre de résineux, magnésium, matériel de protection environnementale, whisky canadien, blé, orge, avoine, canola, graine à canaris, pois, tourteau de luzerne, huiles végétales, viande de porc et de boeuf, aliments transformés et chevaux.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Matériel et services d'exploitation pétrolière et gazière

La société publique mexicaine Petroleos Mexicanos manifestera une plus grande ouverture à l'égard de la participation étrangère aux marchés de services et de forage. La Société pour l'expansion des exportations met des programmes de financement à la disposition des fournisseurs canadiens désireux de profiter de ces occasions, ce qui pourrait être le cas d'un certain nombre de sociétés albertaines.

◆ Produits agricoles et alimentaires

On s'attend à ce que la demande mexicaine d'importations agro-alimentaires s'accroisse de 30 à 40 p. 100 par année. Des débouchés intéressants devraient s'ouvrir dans ce pays, notamment pour le blé, l'orge, le canola, les cultures spécialisées, les viandes rouges et les animaux d'élevage. La hausse du niveau de vie, au Mexique, devrait s'accompagner d'une augmentation des importations de denrées en vrac et de produits alimentaires spécialisés. L'industrie albertaine de la transformation des aliments peut s'attendre à profiter de l'élimination des droits de douane.

◆ Industrie des télécommunications

La remise de la TELMEX au secteur privé et la libéralisation de l'ensemble du marché des communications et de l'informatique devraient avoir un effet positif sur la demande mexicaine de matériel de télécommunication. On s'attend à ce que les ventes s'y accroissent de 42 p. 100 d'ici l'an 2000. L'amélioration des règles d'origine pour les produits de télécommunication jouera en faveur des entreprises de ce secteur.

◆ Technologie de pointe et lutte contre la pollution

L'Alberta a vu naître un groupe dynamique de petites entreprises qui fabriquent une large gamme de produits allant des valves cardiaques au matériel de surveillance et de prévention de la pollution. De petite taille et hautement spécialisées, ces entreprises sont particulièrement en mesure d'offrir des produits innovateurs au marché mexicain et de profiter de l'élimination progressive des droits de douane.

L'ALENA ET LA SASKATCHEWAN

AVANTAGES POUR LA SASKATCHEWAN

- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les engrais potassiques et autres, la pâte de bois chimique, quelques produits du papier, la plupart des machines agricoles, un grand nombre de machines industrielles et certains équipements et machines électriques - produits qui intéressent les exportateurs de la Saskatchewan.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur la plupart du matériel de télécommunications et la compatibilité future des normes dans ce domaine.
- ◆ Le maintien des contingents d'importations d'oeufs, de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les pois secs, certains haricots secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle et le sarrasin.
- ◆ L'élimination immédiate des licences d'importation exigées par le Mexique pour le blé, et la suppression progressive des droits de douane sur 10 ans.
- ◆ L'élimination immédiate de la licence d'importation exigée par le Mexique pour l'orge; l'exemption immédiate de droits pour certaines quantités d'orge avec libre après de 10 ans.
- ◆ De meilleures conditions d'accès pour le porc et le libre accès après 10 ans.
- ◆ Un ferme engagement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les pays membres de l'ALENA sont d'accord pour ne pas assouplir leurs normes environnementales afin d'attirer les investissements.
- ◆ Un meilleur accès au marché mexicain des services professionnels, un marché en expansion. Les professions soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais pas contraintes, à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Des règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires et l'exemption de droits pour les outils et le matériel qui les accompagnent.
- ◆ Un meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de biens et de services et les entrepreneurs en construction. Les marchés publics provinciaux et municipaux ne sont pas touchés par l'ALENA.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends sont renforcés et améliorés, y compris les dispositions institutionnelles destinées à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Les produits agricoles et alimentaires, les produits miniers, les engrais, le pétrole, les machines agricoles et l'équipement d'exploitation des ressources.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Le blé, l'orge, l'avoine, le millet, les graines à canari, les pois, les lentilles, la farine de luzerne, le miel, les huiles végétales, le porc, le boeuf, le lait en poudre, la potasse, le chlorure de potassium et le sulfate, le matériel et les câbles de télécommunications, le matériel de construction, le matériel agricole et les circuits imprimés.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Potasse

Ces quatre dernières années, la Saskatchewan a exporté en moyenne pour plus de 5 millions de \$ potasse par an. Aux termes de l'ALENA, les droits de douane mexicains seront immédiatement supprimés, ce qui permettra à la province d'exporter davantage dans ce secteur.

◆ Industries agricoles

La Saskatchewan a toujours été le plus gros exportateur canadien de blé et de canola au Mexique. On évalue à au moins 100 millions \$ le marché mexicain pour ces produits. Des entreprises comme Newfield Seeds et Naber Seeds Inc. s'efforcent actuellement d'augmenter leurs parts de marché au Mexique. Grâce à l'élimination immédiate des droits de douane sur les pois secs, certains haricots secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle et le sarrasin, et à la conversion immédiate des licences d'importation exigées par le Mexique pour le blé en un droit modique, les entreprises de la Saskatchewan accéderont plus facilement au marché mexicain et bénéficieront d'un certain avantage face à la concurrence.

◆ Matériel agricole

L'élimination progressive mais rapide des droits de douane mexicains se traduira par un meilleur accès et par un avantage concurrentiel pour les fabricants de matériel agricole de la Saskatchewan.

◆ Métaux ferreux et non ferreux

En tout, le Mexique importe pour près de 2 milliards \$ de métaux ferreux et non ferreux par an. Au cours des cinq prochaines années, ces importations devraient connaître une progression annuelle de 14 p. 100. La Saskatchewan pourrait exporter davantage de produits de l'acier au Mexique.

L'ALENA ET LE MANITOBA

AVANTAGES POUR LE MANITOBA

- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation qu'exige le Mexique à l'égard du blé, et élimination graduelle des droits sur 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation qu'exige le Mexique à l'égard de l'orge; accès immédiat en franchise pour certaines quantités de cette céréale, et accès libre après 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur les pois secs, certaines variétés de haricots secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle et le sarrasin.
- ◆ Maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers dont l'offre est réglementée.
- ◆ Pour le sucre, le Canada appliquera les mêmes droits que le Mexique.
- ◆ Sauvegardes destinées à modérer la poussée subite des importations de la plupart des fruits et légumes sensibles.
- ◆ Augmentation des débouchés mexicains pour les oléagineuses et le porc; accès libre après 10 ans.
- ◆ Élimination rapide des droits mexicains sur la plupart des équipements agricoles, et élimination immédiate des droits sur les tracteurs, les appareils médicaux, la machinerie et le matériel industriel et électrique et certains produits forestiers; l'exportation de ces produits intéresse particulièrement le Manitoba.
- ◆ Inclusion du transport terrestre (camionnage) et des services aériens spécialisés tels la cartographie et les levés aériens.
- ◆ Hausses des contingents de vêtements qui donneront un accès privilégié au marché américain pour les produits canadiens qui ne satisfont pas aux nouvelles règles d'origine.
- ◆ Élimination sur 10 ans des droits sur les vêtements importés du Mexique; élimination sur 8 ans pour les textiles.
- ◆ Dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, notamment dans le domaine des médicaments, dispositions compatibles avec la décision récente du Canada de prolonger la protection des brevets et avec les propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).
- ◆ Engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Reconnaissance du fait que les pays signataires de l'ALENA ne doivent pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer des investissements.
- ◆ Amélioration des règles d'origine à l'égard de nombreux produits, réduisant les possibilités de différends.
- ◆ Meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels. Les professions assujetties à la réglementation provinciale seront incitées, mais non forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires, et admission en franchise des outils et du matériel qui les accompagnent.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de biens et de services, et les entrepreneurs en construction et les matériaux de construction. Les marchés publics des autorités provinciales et municipales ne sont pas assujettis à l'ALENA.
- ◆ Renforcement et amélioration des mécanismes de règlement des différends, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles destinées à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Produits agricoles et alimentaires, matériel de transport, métaux de première fusion, machinerie, pâte, papier et bois.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Blé, orge, seigle, millet, graine à canaris, pois secs, lentilles, pommes de terre, huiles végétales, viande de porc et de boeuf, pièces pour automobiles, autocars à moteur diesel, nickel, cuivre, fils, matériel d'exploitation minière, matériel de construction et matériel agricole, papier, bois d'oeuvre et circuits imprimés.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Produits agricoles et alimentaires

L'élimination des droits ou des licences d'importation à l'égard du blé, de l'orge, du canola, des pois secs, des haricots secs et de la viande de porc entraînera une hausse des débouchés s'offrant aux exportateurs manitobains. Un certain nombre de producteurs du Manitoba dans ce secteur sont déjà présents dans le marché mexicain (par exemple, la société Northern Sales Co. y exporte des céréales, et XCAN Grain Ltd. est présente dans le marché du blé et du canola). Des sauvegardes spéciales pour les fruits et légumes sensibles permettront aux producteurs du Manitoba de s'adapter aux transformations du marché.

◆ Produits forestiers

On s'attend à ce que la demande mexicaine de pâte de bois augmente d'environ 50 p. 100 au cours des 10 prochaines années. Durant cette même période, les droits qu'impose le Mexique sur le bois, la pâte de bois et le papier seront éliminés. Le secteur des pâtes et papiers au Manitoba pourra bénéficier de cette augmentation de la demande et tirer profit de nouveaux débouchés.

◆ Matériel et services de transport

On s'attend à ce que le marché mexicain du matériel ferroviaire et de transport en commun importé enregistre une hausse de 10 à 18 p. 100 au cours des cinq prochaines années. Un marché nord-américain intégré donnera un avantage aux entreprises manitobaines par rapport aux fournisseurs de pays tiers. Parmi les sociétés spécialisées dans le transport en commun, New Flyer Industries, de Winnipeg, est déjà présente sur le marché mexicain. L'Accord permettra un meilleur accès au marché mexicain pour les fournisseurs de services de camionnage.

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

L'ALENA ET L'ONTARIO

AVANTAGES POUR L'ONTARIO

- ◆ L'élimination sur cinq ans des droits de douane mexicains sur des exportations clés de l'Ontario, dont la plupart des pièces d'automobile, le nickel et ses produits, le bois d'érable et de hêtre, la pâte de bois et divers machines et matériels industriels, électriques et de télécommunications.
- ◆ Des règles d'origine claires et plus précises, notamment en ce qui concerne le calcul de la teneur nord-américaine des automobiles et des pièces d'automobile, et pour le matériel de télécommunication, le matériel électrique et industriel, les ordinateurs et autres matériels de pointe.
- ◆ Le Pacte canado-américain de l'automobile reste inchangé.
- ◆ La prorogation du drawback des droits de douane pour deux ans après 1994, date d'expiration prévue dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants canadiens tenus d'acquitter les droits sur leurs exportations dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur tout le matériel de télécommunication à l'exception d'une période d'élimination de cinq ans pour les appareils centraux de commutation et les téléphones. La compatibilité future des normes de télécommunications et l'ouverture du marché mexicain pour les services de télécommunications améliorés.
- ◆ L'inclusion des transports terrestres (camionnage) et des services aériens spécialisés, tels que les levés cartographiques et topographiques aériens.
- ◆ Un meilleur accès aux établissements financiers et aux services d'experts-conseils sur un marché mexicain en expansion.
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels, y compris la gestion, l'ingénierie, la comptabilité et le droit.
- ◆ Les professions soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais non contraintes, à reconnaître les titres professionnels des autres pays membres de l'ALENA.
- ◆ Des règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires et l'exemption de droits pour les outils et le matériel qui les accompagnent.
- ◆ Un ferme attachement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les pays membres de l'ALENA conviennent de ne pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer les investissements. Des débouchés pour les biens et services environnementaux de la province.
- ◆ Le maintien des contingents d'importations d'oeufs, de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Un meilleur accès au marché mexicain des produits agricoles, y compris les aliments transformés, le porc, le maïs congelé et le tabac.
- ◆ Des mesures de sauvegarde visant à modérer la poussée subite des importations de fruits et de légumes pouvant être affectés par les importations.
- ◆ Des relèvements des contingents de vêtements et de textiles qui donnent aux marchandises canadiennes ne répondant pas aux nouvelles règles d'origine un accès préférentiel au marché américain.
- ◆ L'élimination sur dix ans des droits de douane frappant les importations de vêtements en provenance du Mexique; élimination sur huit ans pour les textiles.
- ◆ Des dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, y compris dans le domaine pharmaceutique, dispositions compatibles avec la décision récente du Canada de prolonger la protection des brevets et avec les propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).
- ◆ Un meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de toute une gamme de produits industriels et de haute technologie, les services professionnels et commerciaux, la construction et les matériaux de construction. Les entrepreneurs canadiens auront pour la première fois accès aux marchés de l'U.S. Army Corps of Engineers pour des contrats de construction représentant 8,9 milliards de dollars par année. Les marchés publics provinciaux et municipaux ne sont pas touchés par l'ALENA.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends sont renforcés et améliorés, y compris les dispositions institutionnelles destinées à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Les matériels de transport, les métaux de première fusion et les métaux ouvrés, les machines et le matériel électriques, les produits électroniques, les produits chimiques industriels, les produits alimentaires, le bois et le papier, les produits de l'aérospatiale, les produits pharmaceutiques, les conseils en ingénierie, les services financiers et les services en informatique et en télécommunications.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

L'automobile, les pièces d'automobile, les wagons de chemins de fer et pièces connexes, les radio-isotopes, les pompes à béton, les congélateurs, les centrifugeuses, le nickel, l'or, le cuivre, les produits en aluminium, le minerai de fer, le chlore, l'urée, le sulfate d'ammonium, le caoutchouc synthétique, les textiles, le bois débité, le papier, les produits métallurgiques, les câbles, le magnésium, les couveuses (aviculture), le matériel d'exploitation minière, le matériel de construction et le matériel agricole, le porc, le boeuf, le miel, les pois, les lentilles, le tabac, le whisky et la bière canadiens, le millet, les camions et les autobus, les tubes cathodiques pour téléviseurs et le matériel de transmission pour la radio et la télévision.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Automobile

L'ALENA améliore et clarifie l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis (ALE), sans toucher au Pacte canado-américain de l'automobile. De plus, il facilite l'accès au marché mexicain en supprimant les obstacles qui gênent les exportations canadiennes. Le Mexique, dont le marché de l'automobile connaît la croissance la plus rapide du continent, éliminera d'ici à dix ans sa politique protectionniste qui limite l'accès à ce marché pour les véhicules et contraint à investir sur place dans des usines de pièces et de montage. L'expansion du marché mexicain continuant, des débouchés importants se présenteront pour les véhicules et les pièces.

◆ Secteur des télécommunications

Le secteur des télécommunications est l'un des plus grands exportateurs ontariens. La demande mexicaine devrait augmenter suite à la privatisation de TELMEX et à la libéralisation globale des marchés des communications et de l'informatique. Le marché mexicain des produits des télécommunications devrait connaître une croissance de 42 p. 100 d'ici à l'an 2 000. Les entreprises installées en Ontario, telles Northern Telecom et Telesat, sont déjà présentes sur le marché mexicain. Une plus grande libéralisation signifie davantage de débouchés pour elles comme pour d'autres entreprises du même secteur. Grâce à l'ouverture du marché mexicain des services de télécommunications améliorés, les sociétés de services informatiques de l'Ontario auront aussi plus de débouchés à exploiter.

◆ Machines industrielles

Le Mexique a grand besoin d'importer des biens d'équipement, et les produits canadiens y sont bien acceptés. Avec l'élimination sur 5 ans des droits de douane mexicains sur des produits comme le matériel de filtrage et de purification, les machines de transformation des matières plastiques, les machines de conditionnement et d'emballage, entre autres, les entreprises canadiennes devraient trouver plus de débouchés.

◆ Secteur de l'alimentation et des boissons

Le niveau de vie s'améliorant au Mexique, les importations de produits alimentaires spécialisés augmenteront. L'Ontario est bien placé pour profiter de la demande d'aliments emballés émanant de consommateurs mexicains de plus en plus riches. Des entreprises comme Dare Foods et Ault Foods exportent déjà vers le Mexique. Elles peuvent escompter une croissance continue dans ce secteur, et leurs concurrentes aussi. Les marchés mexicains du porc et du maïs surgelés s'élargiront.

L'ALENA ET LE QUÉBEC

AVANTAGES POUR LE QUÉBEC

- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les principaux produits d'exportation du Québec, comme certains types de papier journal ainsi que de papier couché et non couché, la pâte de bois chimique, le bois de construction, les aéronefs, le matériel ferroviaire urbain, les produits médicaux et divers types de matériel industriel.
- ◆ Des règles d'origine plus claires et plus précises, notamment pour le calcul de la teneur nord-américaine des automobiles et des pièces automobiles.
- ◆ Le Pacte canado-américain de l'automobile reste inchangé.
- ◆ La prorogation du drawback des droits de douane pour deux ans après 1994, date d'expiration prévue dans l'ALE. Ce régime sera remplacé, en 1996, par un système permanent de remboursement des droits qui réduira les coûts des intrants des fabricants canadiens qui paient encore des droits de douane sur les marchandises expédiées dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ Dans le domaine de la télécommunication, l'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur tous les matériels, à l'exception des équipements centraux de commutation et des téléphones, dont les droits seront éliminés sur cinq ans; la compatibilité future des normes, l'amélioration des règles d'origine et l'ouverture du marché mexicain pour les services de télécommunication améliorés.
- ◆ L'introduction des services de transport terrestre (camionnage) et des services aériens spécialisés, comme les levés cartographiques et topographiques aériens.
- ◆ Des augmentations des contingents pour les textiles et le vêtement, ce qui donnera aux exportateurs canadiens un accès privilégié au marché américain pour les produits qui ne satisfont pas aux nouvelles règles d'origine.
- ◆ L'élimination sur 10 ans des droits de douane sur les vêtements, la plupart des produits en cuir et les souliers importés du Mexique; élimination sur 8 ans pour les textiles.
- ◆ Un ferme engagement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les pays membres de l'ALENA conviennent de ne pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer les investissements. Des débouchés à l'exportation pour les biens et services du secteur québécois liés à la protection de l'environnement.
- ◆ Des dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, notamment dans le domaine pharmaceutique, dispositions conformes à la décision récente du Canada de prolonger la protection des brevets et aux propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT)
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain pour les établissements financiers.
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain pour les services professionnels, y compris la gestion, l'ingénierie, la comptabilité, l'informatique et les services juridiques, et pour le camionnage.
- ◆ Les professions libérales soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais pas forcées de reconnaître les titres professionnels des autres pays membres de l'Accord.
- ◆ Des règlements facilitant l'admission temporaire des gens d'affaires et l'exemption des droits pour les outils et le matériel dont ils se servent.
- ◆ Le maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Un meilleur accès au Mexique pour les produits agricoles, y compris le porc et les aliments transformés.
- ◆ Des mesures de sauvegarde visant à modérer la poussée subite des importations de fruits et de légumes sensibles.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane sur le sirop d'érable.
- ◆ Des règles plus claires concernant la réparation de navires américains dans les chantiers navals canadiens.
- ◆ Un meilleur accès aux marchés publics pour toute une gamme de produits industriels et de haute technologie, le matériel de télécommunication, les ordinateurs et les services professionnels, dont le génie-conseil. Les fournisseurs canadiens de matériel de télécommunication, de matériel de distribution de l'énergie et de matériel électrique auront pour la première fois accès aux contrats passés en vertu du Rural Electrification Act, contrats qui leur étaient auparavant fermés. Les marchés publics provinciaux et municipaux ne sont pas touchés par l'ALENA.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends ont été renforcés et améliorés, notamment les dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de prendre des mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Bois et papier, métaux de première fusion, produits électriques et électroniques, matériel de transport, produits miniers et chimiques, produits alimentaires, machines non électriques, génie-conseil, services informatiques et financiers, et services de télécommunication améliorés.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Bois de construction, contreplaqué, placage, pâte de bois, papier, minerai de fer, aluminium, or, produits pharmaceutiques, automobiles, pièces automobiles, autobus et camions, wagons de métro et de trains et pièces connexes, textiles, caoutchouc synthétique, porc, sirop d'érable, produits miniers, matériel de construction, matériel agricole, couveuses (aviculture), hydroxyde d'aluminium, éthanediol, diéthylène-glycol, pompes à béton, centrifugeuses, boissons alcoolisées et circuits imprimés.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALÉNA

◆ Produits forestiers

L'industrie de la pâte de bois et du papier est la plus grande exportatrice du Québec. On s'attend à ce que la demande mexicaine de pâte de bois s'accroisse de 50 p. 100 au cours des dix prochaines années. Avec l'élimination rapide des droits de douane sur certains produits des pâtes et papiers, l'ALÉNA créera des débouchés pour les papiers fins et le papier journal. Avec l'élimination graduelle des droits de douane, les exportateurs d'autres produits du papier, comme les papiers hygiéniques, augmenteront leur part du marché.

◆ Matériel et services de transport

La réduction des droits de douane dans ce domaine favorisera les fabricants québécois de matériel ferroviaire et d'équipement de transport urbain, d'aéronefs et de pièces d'aéronefs. Bell Helicopter s'est déjà placée sur ce marché, puisque la société a vendu des hélicoptères au gouvernement mexicain. Bombardier a ouvert un bureau au Mexique. Il sera plus facile de fournir des services de camionnage à ce pays, et une entente sera conclue entre le Mexique et le Canada pour que leurs services de transport maritime international restent relativement ouverts.

◆ Secteurs des produits agricoles et alimentaires

Le niveau de vie des Mexicains s'améliorant, les importations de produits alimentaires non essentiels augmenteront. Le Québec est bien placé pour profiter de la demande d'aliments emballés émanant de consommateurs mexicains de plus en plus aisés. Les marchés mexicains s'ouvriront à plus de produits canadiens comme le porc et les aliments transformés, ouverture dont l'industrie québécoise bénéficiera.

◆ Textile et vêtement

À l'heure actuelle, le Mexique importe pour 1,4 milliard \$ de produits dans ces secteurs. L'accès aux marchés américains sera facilité par l'augmentation des contingents pour les textiles et les vêtements qui ne satisfont pas aux règles d'origine. La prorogation du drawback des droits de douane réduira le coût de revient des fabricants de textiles et de vêtements québécois.

◆ Secteur de la télécommunication

L'augmentation de la demande mexicaine dans ce domaine devrait créer des débouchés pour les entreprises québécoises. On s'attend à une croissance de 42 p. 100 du marché mexicain de la télécommunication d'ici à l'an 2000. Spar a déjà conclu des contrats avec la PEMEX, et avec d'autres sociétés mexicaines, surtout dans les domaines liés aux réseaux à satellites privés. L'ouverture du marché mexicain pour des services de télécommunication améliorés offrira aussi de nouvelles possibilités aux sociétés québécoises de services d'informatique.

L'ALENA ET LE NOUVEAU-BRUNSWICK

AVANTAGES POUR LE NOUVEAU-BRUNSWICK

- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur les poissons et crustacés, y compris le saumon de l'Atlantique, le crabe et certains poissons séchés et fumés.
- ◆ Élimination sur cinq ans des droits mexicains sur les homards, les pétoncles, les moules, les huîtres et les poissons préparés et conditionnés.
- ◆ Élimination des licences d'importation mexicaines sur le homard.
- ◆ Élimination rapide des droits mexicains sur certains types de papier journal, les placages, le bois d'érable et la pâte de bois.
- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur une large gamme de machines et d'équipements industriels et électriques.
- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur les principaux métaux.
- ◆ Maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Élimination des droits de douane et des licences d'importation du Mexique pour des produits agricoles et alimentaires comme les pommes de terre de consommation, les produits de la pomme de terre et d'autres aliments transformés.
- ◆ Clarification des règles régissant le radoub des navires américains dans les chantiers navals canadiens.
- ◆ Inclusion des services de transport terrestre (camionnage) et des services aériens spécialisés, comme la cartographie et les levés aériens.
- ◆ Meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels dont la gestion, le génie, la comptabilité et les services juridiques.
- ◆ Les professions assujetties à la réglementation provinciale seront incitées, mais non forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires et admission en franchise des outils et du matériel qui les accompagnent.
- ◆ Engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Reconnaissance du fait que les pays signataires de l'ALENA ne doivent pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer des investissements. Débouchés à l'étranger pour le secteur du matériel et des services de protection environnementale en Colombie-Britannique.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de biens et de services et les entrepreneurs en construction, notamment en ce qui concerne les matériaux de construction et les services professionnels. Les marchés publics des autorités provinciales et municipales ne sont pas assujettis à l'ALENA.
- ◆ Renforcement et amélioration des mécanismes de règlement des différends, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles destinées à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Bois, papier, charbon et produits miniers, produits agricoles et alimentaires, poisson, boissons et services de consultation.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Bois d'oeuvre, pâte de bois, papier, pommes de terre, lait en poudre, viande de porc et de boeuf, miel, pois, homard, crabe, bière, eau potable, cuivre, saumon de l'Atlantique, hareng, morue, pétoncles et aiglefin.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Produits forestiers

On s'attend à ce que la demande mexicaine de pâte de bois s'accroisse d'environ 50 p. 100 d'ici dix ans. Par ailleurs, les droits mexicains sur le bois, la pâte et le papier sont éliminés. L'industrie des pâtes et papiers, la principale exportatrice du Nouveau-Brunswick, pourra profiter de cet accroissement et tirer avantage de nouveaux débouchés.

◆ Produits alimentaires

Avec la hausse du niveau de vie des Mexicains, les importations d'aliments spécialisés devraient s'accroître. La société McCain Foods s'est déjà taillé une part du marché mexicain pour ses aliments emballés et ses frites congelées; cette société et ses concurrentes peuvent prévoir une poursuite de la croissance de ce secteur.

◆ Produits de la pêche

Le marché mexicain des poissons et crustacés devrait s'accroître d'en moyenne 3,5 p. 100 par année pour atteindre 1,4 milliard de dollars en 1994. De plus, l'élimination rapide des droits mexicains sur la plupart des poissons, y compris les homards et autres crustacés, ainsi que sur le poisson séché, préparé et fumé donnera de nouvelles possibilités d'exportations dans ce secteur. L'élimination des licences d'importation pour le homard, qui entravaient grandement l'accès au marché mexicain, sera aussi avantageuse pour le Nouveau-Brunswick.

◆ Métaux non ferreux

L'élimination des droits mexicains sur le cuivre, le plomb, le zinc et la potasse rendra les industries du N.-B. plus concurrentielles sur le marché mexicain. On évalue que le marché mexicain des importations de métaux ferreux et non ferreux et de demi-produits pourrait s'accroître de 14 p. 100 au cours des 5 prochaines années. En 1990, ce marché valait plus de 2 milliards de dollars.

L'ALENA ET LA NOUVELLE-ÉCOSSE

AVANTAGES POUR LA NOUVELLE-ÉCOSSE

- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les poissons et crustacés, notamment sur le saumon de l'Atlantique, le crabe, le merlu, l'aiglefin et le poisson séché et fumé.
- ◆ L'élimination sur 5 ans des droits mexicains sur les homards, les pétoncles, les moules, les huîtres et le poisson préparé et conditionné.
- ◆ L'élimination des licences d'importation mexicaines pour le homard.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur le charbon, le matériel roulant de chemins de fer et ses pièces détachées, et sur divers machines et équipements industriels, disposition favorable aux exportations de la Nouvelle-Écosse.

- ◆ Le maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Un meilleur accès au marché mexicain pour les pommes, les bleuets et les aliments transformés.
- ◆ De meilleures règles d'origine pour de nombreux produits électroniques et électriques.
- ◆ Des règles plus claires en ce qui concerne la réparation des navires américains dans les chantiers navals canadiens.
- ◆ Des augmentations des contingents de vêtements et de textiles, ce qui donnera aux produits canadiens non conformes aux nouvelles règles d'origine un accès préférentiel au marché américain.
- ◆ L'élimination sur dix ans des droits de douane frappant les importations de vêtements mexicains; l'élimination se fera sur 8 ans pour les textiles.
- ◆ Un ferme engagement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les parties à l'ALENA conviennent de ne pas assouplir les normes environnementales pour attirer des investissements.
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels, y compris la gestion, l'ingénierie, la comptabilité et le droit.
- ◆ Les professions soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais non forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Des règles facilitant l'admission temporaire des gens d'affaires et exemptant de droits les outils et le matériel les accompagnant.
- ◆ Un meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de produits et de services, les fabricants de matériel industriel et les entrepreneurs en construction. Les marchés publics provinciaux et municipaux sont exclus de l'ALENA.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends ont été renforcés et améliorés, notamment, par l'ajout de dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Les produits alimentaires, le papier, le poisson, les produits miniers, le charbon, les produits métallurgiques de première fusion, le matériel de transport et les services d'experts-conseils.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Le miel, le homard, le saumon, les pétoncles, l'églefin, le crabe, le charbon, les wagons de chemin de fer et leurs pièces détachées et les rails en acier.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Produits de la pêche

Le marché mexicain des poissons et crustacés devrait augmenter chaque année, en moyenne, de 3,5 p. 100 et atteindre 1,4 milliard \$ d'ici à 1994. De plus, l'élimination rapide des droits mexicains sur le poisson, y compris les homards et autres crustacés, et sur le poisson séché, préparé et fumé, ouvrira des marchés d'exportation à la Nouvelle-Écosse. En ce qui concerne le homard, la province gagnera également à la suppression des licences d'importation, qui constituaient le principal obstacle à l'accès au marché mexicain.

◆ Matériel de chemin de fer et rails en acier

Rien que pour moderniser son métro, Mexico entend dépenser 180 millions de dollars. La libéralisation accrue qui se produira dans ce secteur va offrir des possibilités à des entreprises de la Nouvelle-Écosse telles que Trenton Works et Sydney Steel. Cette dernière vend déjà des rails en acier sur le marché mexicain. (À certaines époques, cette entreprise répondait à 80 p. 10 des besoins du Mexique.)

◆ Métaux ferreux et non ferreux

Dans ce secteur, les importations totales annuelles du Mexique s'élèvent à près de deux milliards de dollars. On s'attend à ce qu'elles augmentent de 14 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années. Les droits sur le charbon, principale exportation actuelle de la province, vont disparaître immédiatement, d'où de nouvelles possibilités pour les exportateurs de Nouvelle-Écosse.

◆ Industrie forestière

L'élimination rapide des droits sur certains produits du bois et du papier va rendre le secteur des produits forestiers de Nouvelle-Écosse plus compétitif sur le marché mexicain. La demande de pâte de bois devrait y augmenter de près de 50 p. 100 au cours des dix prochaines années.

◆ Produits alimentaires

Les importations mexicaines de produits agro-alimentaires devraient augmenter de 30 à 40 p. 100 par an. Le niveau de vie des Mexicains s'améliorant, les importations de denrées de base et de produits alimentaires non essentiels devraient augmenter, d'où de nouvelles possibilités d'exportations pour les secteurs de la production et de la transformation de produits agricoles.

L'ALENA ET L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD (Î.-P.-E.)

AVANTAGES POUR L'Î.-P.-E.

- ◆ Élimination sur 5 ans des droits de douane mexicains sur les homards, les moules, les huîtres, les pétoncles et le poisson préparé et conditionné.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane sur la plupart des autres poissons et crustacés, y compris le saumon, l'anguille, le merlu ainsi que le poisson séché et fumé.
- ◆ Élimination des licences d'importation mexicaines pour le homard.
- ◆ Meilleur accès au marché mexicain pour les aliments conditionnés qui intéressent les exportateurs de la province.
- ◆ Meilleur accès au marché mexicain pour les pommes de terre de consommation et les produits à base de pommes de terre.
- ◆ Élimination des licences d'importation mexicaines pour le tabac, et élimination des droits de douane sur dix ans.
- ◆ Maintien des contingents d'importation d'oeufs et de produits avicoles et laitiers qui font l'objet d'une gestion des approvisionnements.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les pièces de machines agricoles.
- ◆ Un engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les pays membres de l'ALENA conviennent de ne pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer les investissements.
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels. Les professions soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais pas forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Des règles facilitant l'admission temporaire des gens d'affaires, et exemption des droits pour les outils et le matériel dont ils se servent.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends ont été renforcés et améliorés, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Produits alimentaires, produits agricoles et poisson.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Le homard, le merlu, les pétoncles, l'églefin, le crabe, les pommes de terre, les bovins d'élevage et les vaches laitières, les pièces détachées pour machines agricoles, le lait en poudre et le tabac.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Agriculture

Les importations mexicaines de produits agricoles et alimentaires devraient augmenter de 30 à 40 p. 100 par an. L'élimination des droits de douane et des licences d'importation imposés par le Mexique sur des produits comme les pommes de terre de consommation, les produits à base de pommes de terre et d'autres aliments transformés créera probablement des débouchés au Mexique.

◆ Produits de la pêche

Le marché mexicain du poisson et des crustacés devrait s'accroître de 3,5 p. 100 par an en moyenne, pour atteindre 1,4 milliard de dollars d'ici à 1994. En outre, l'élimination rapide des droits de douane sur le poisson, y compris le homard et d'autres crustacés, de même que le poisson séché, préparé et fumé, facilitera l'exportation de ces produits par l'Î.-P.-E. L'élimination des licences d'importation pour le homard, qui constituaient un obstacle important à l'accès au le marché mexicain, profitera également à l'Î.-P.-E.

◆ Produits chimiques et pharmaceutiques

On s'attend à une croissance de 30 p. 100 du marché mexicain dans ce secteur au cours des cinq prochaines années, ce qui profitera à bon nombre d'entreprises de l'Île.

L'ALENA ET TERRE-NEUVE

AVANTAGES POUR TERRE-NEUVE

- ◆ Un meilleur accès au marché mexicain du minerai de fer et des techniques de pêche et de traitement des produits de la mer et de la tourbe; ce qui est favorable aux exportations de Terre-Neuve.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur le merlu, le saumon, le hareng, le maquereau, l'églefin et le poisson séché et fumé. Les droits de douane sur les autres espèces de poisson, sur le poisson conditionné ainsi que sur les homards, les pétoncles et le flétan seront éliminés sur 5 ans; l'élimination se fera sur 10 ans pour les filets de poisson congelés.
- ◆ Élimination des licences d'importation mexicaines pour le homard, et meilleures procédures pour le traitement des importations de poisson à la frontière mexicaine.
- ◆ Maintien des contingents d'importation d'oeufs et de produits avicoles et laitiers, qui font l'objet d'une gestion des approvisionnements.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur certains produits du papier et pâtes de bois, y compris la pâte chimique et certains types de papier journal.
- ◆ Comme dans l'ALE avec les États-Unis, les provinces maintiennent leurs restrictions sur l'exportation du poisson non traité.
- ◆ Ouverture des marchés mexicain et américain aux services aériens spécialisés.
- ◆ Meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels. Les professions soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais non forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Règles facilitant l'admission temporaire des gens d'affaires et exemptant de droits les outils et le matériel dont ils se servent.
- ◆ Engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les parties à l'ALENA conviennent de ne pas assouplir les normes environnementales pour attirer des investissements.
- ◆ Mécanismes de règlement des différends renforcés et améliorés, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de prendre des mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Bois et papier, poisson et produits miniers.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Papier, saumon, hareng, merlu, homard, pétoncles et églefin.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Produits forestiers

On s'attend à ce que la demande mexicaine de pâte de bois augmente d'environ 50 p. 100 au cours des dix prochaines années. L'industrie des pâtes et papiers, première exportatrice terre-neuvienne, pourra profiter de cette croissance et de nouveaux débouchés.

◆ Produits de la pêche

Le marché mexicain du poisson et des crustacés devrait augmenter au rythme de 3,5 p. 100 par an, en moyenne. D'ici à 1994, ce marché atteindra 1,4 milliard de dollars. À la longue, une plus grande libéralisation des marchés mexicains intéressant cette industrie se traduira par de nouveaux débouchés pour Terre-Neuve et ses pêcheries.

L'ALENA, LE YUKON ET LES TERRITOIRES DU NORD-OUEST

AVANTAGES POUR LE YUKON ET LES TERRITOIRES DU NORD-OUEST

- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur le poisson séché et fumé.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur le zinc, la plupart des minerais, l'or et le cuivre.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les fourrures, secteur d'exportation intéressant pour le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest.
- ◆ L'ouverture des marchés mexicain et américain pour les services aériens spécialisés.
- ◆ Un ferme engagement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les pays membres de l'ALENA conviennent de ne pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer les investissements.
- ◆ Des règlements facilitant l'admission temporaire des gens d'affaires, et l'exemption des droits pour les outils et le matériel dont ils se servent.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends ont été renforcés et améliorés, notamment par des dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de prendre des mesures unilatérales.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

Métaux ferreux et non ferreux, produits de la pêche, fourrures et produits de la fourrure, oeuvres d'art autochtones et services aériens spécialisés.

Accord de libre-échange nord-américain

Vue d'ensemble et description

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

AUG 28 1992
AOUT

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Canada
États-Unis
Mexique

Août 1992

Canada

Accord de libre-échange nord-américain

Vue d'ensemble et description

Canada
États-Unis
Mexique



(Also available in English)

Avant-propos

Le présent document, *L'Accord de libre-échange nord-américain : Vue d'ensemble et description*, comporte deux volets.

La première partie, *Vue d'ensemble*, a été rédigée par le Gouvernement du Canada et énonce les principes qui sous-tendent l'Accord. Elle passe brièvement en revue les négociations et résume les grands enjeux de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Elle énonce également les objectifs fixés par le gouvernement et décrit comment les négociations ont permis de les atteindre.

La seconde partie, *Description*, résume l'accord proposé. Elle a été approuvée par le Canada, les États-Unis et le Mexique. Il importe de noter que, si cette description se veut un reflet fidèle du contenu de l'ALENA, elle ne constitue pas pour autant un texte juridique. Le libellé du véritable texte juridique sera revu au cours des prochaines semaines, puis rendu public. L'Accord final sera signé plus tard cette année et entrera en vigueur après l'approbation des dispositions législatives de mise en oeuvre par les trois pays signataires.

**Vue d'ensemble du projet d'Accord de
libre-échange nord-américain**

Le 12 juin 1991, à Toronto, les ministres du Commerce du Canada, des États-Unis et du Mexique ont ouvert les négociations en vue d'en arriver à un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Il s'agissait d'un événement historique car, pour la première fois, un pays en voie de développement acceptait de négocier avec deux nations industrialisées un accord qui permettrait à son économie de concurrencer pleinement avec la leur. Une fois conclu, l'Accord transformerait l'ensemble du continent nord-américain en une seule zone économique. Cette entente sans précédent basée sur la coopération commerciale et économique entre les pays riches du Nord et les pays moins développés du Sud, servirait de modèle au monde entier. Il s'agissait d'un défi passionnant et redoutable à la fois.

Un peu plus d'un an plus tard, les trois ministres se sont rencontrés de nouveau à Washington pour mettre la dernière main à un nouvel Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). En moins de quatorze mois, les ministres et leurs négociateurs voyaient leurs efforts couronnés de succès. Ils parvenaient à établir un nouveau cadre commercial en Amérique du Nord. De fait, le nouvel Accord régit des investissements et des échanges commerciaux trilatéraux annuels de plus de 300 milliards de dollars, offrant ainsi de vastes et nouveaux débouchés au sein des trois pays signataires.

L'Accord étend au Mexique les avantages découlant de l'Accord de libre-échange conclu entre les États-Unis et le Canada (ALE). Il renforce et étend la portée de cet accord pour asseoir sur une base plus solide encore le commerce et les investissements. Il établit un cadre de règles permettant aux entrepreneurs privés d'élargir leur marché et d'accroître leurs investissements. Il tient compte des exigences particulières d'une économie vaste et ouverte. Ce faisant, il permettra aux économies des trois pays de mieux soutenir une concurrence plus vive à l'échelle mondiale.

Le contexte : une économie mondiale plus compétitive

L'ALENA constitue à la fois une solution et un défi à la nature changeante des relations commerciales internationales. On a observé l'émergence, au cours de la dernière décennie, d'une véritable économie mondiale à laquelle tous les pays peuvent pour la première fois participer, adoptant les mesures qui s'imposent pour relever le défi de la concurrence internationale. Les décennies qui ont immédiatement suivi la Deuxième Guerre mondiale ont été marquées par un formidable accroissement des échanges économiques internationaux. Les échanges de biens, par exemple, se sont accrus deux fois plus rapidement que la production grâce, en partie, à la libéralisation qu'entraîne la réduction des droits de douane et autres barrières sous les auspices de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). De nos jours, il s'échange annuellement, de par le monde, quelque trois trillions de dollars en biens. La hausse la plus spectaculaire affecte le commerce intrasectoriel. C'est dire que les consommateurs du monde entier ont bénéficié d'une spécialisation accrue et d'une plus grande variété de biens.

Depuis quelques années, l'on note une accélération au niveau de l'internationalisation de l'économie. Grâce à des systèmes de communications et de transports améliorés, et à leurs effets sur les finances et les structures commerciales, les barrières naturelles au commerce international jouent maintenant un rôle quasiment négligeable. Les mouvements de capitaux et de connaissances s'avèrent, pour le moins, tout aussi importants que ceux des biens au niveau des échanges internationaux.

L'économie internationale dont nous faisons maintenant partie intégrante est à la fois complexe et stimulante. La lutte pour la conquête des marchés est vive et les intervenants beaucoup plus nombreux qu'auparavant. En outre, le jeu comporte de nouvelles règles. De par le passé, la concurrence reposait sur les droits de douane et autres mesures frontalières. Aujourd'hui, elle s'appuie sur des politiques nationales destinées à attirer les investisseurs nationaux et internationaux. Cette chasse aux investissements est d'ailleurs si vive que de nombreux pays choisissent d'ouvrir unilatéralement leur marché en libéralisant leurs politiques budgétaires et réglementaires.

Le défi : un Canada plus prospère grâce au commerce

Le Canada n'est pas à l'abri du courant de la mondialisation. Nos entreprises s'intègrent de plus en plus à l'économie mondiale et les consommateurs canadiens peuvent maintenant choisir parmi une gamme de plus en plus étendue de biens et de services. Les Canadiens se sont bien adaptés à de tels changements. De fait, à l'heure actuelle, le quart de la richesse du Canada découle de nos exportations de biens et de services. La prospérité future de notre pays dépend fortement de notre capacité d'adaptation.

Le Canada possède une économie de taille moyenne, ouverte et tributaire des échanges commerciaux. Il a toujours tenu à défendre le principe d'une internationalisation de l'économie fondée sur des règles claires, mutuellement convenues et équitablement appliquées. Même des géants économiques tels que les États-Unis et la Communauté européenne reconnaissent qu'ils ont tout intérêt à s'assurer que l'intégration économique mondiale s'opère sur la base de règles claires et précises.

La complexité du monde des années 90 a eu pour effet de compliquer l'établissement de telles règles. Le Canada doit non seulement appliquer le cadre multilatéral de règles prévu par le GATT, mais être aussi à l'affût des débouchés qui s'offrent à l'échelle régionale ou bilatérale. Les réactions régionales face à l'internationalisation des échanges économiques en Europe, en Asie de même que dans les Amériques posent un défi au Canada. L'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis constitue la première réponse à ce défi. Il a d'ailleurs servi d'assises aux négociations entreprises entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, lesquelles ont dû tenir compte de l'évolution de la situation et des nouveaux débouchés.

La stratégie du gouvernement pour relever ce défi

Il y a huit ans, soit au début de son mandat, le gouvernement constatait que la prospérité dont avait joui le Canada dans le passé lui avait fait perdre de vue l'état précaire où il se trouvait, en tant que pays commerçant. Il s'engageait alors à prendre les mesures nécessaires pour renouveler et pour renforcer l'économie canadienne. Plutôt que de résister aux forces de l'évolution mondiale, il fallait arriver à les mettre au service du Canada. Il était dès lors essentiel de faire du secteur privé l'élément moteur de ce nouveau économique. Les politiques du gouvernement créeraient un environnement propre à encourager et récompenser l'esprit d'entreprise, ainsi qu'à faciliter l'adaptation à des exigences économiques internationales en pleine évolution. En ouvrant son économie à la concurrence et en incitant les entreprises canadiennes à adopter des stratégies mondiales, le Canada pourrait demeurer l'un des pays les plus prospères du monde.

La stratégie économique du gouvernement reposait sur trois objectifs complémentaires. Il fallait :

- supprimer les obstacles à la croissance;
- encourager l'esprit d'entreprise et la prise de risques;
- appuyer ceux réellement dans le besoin qui ne pouvaient s'adapter assez rapidement aux circonstances changeantes.

Cette stratégie s'articulait autour de politiques nationales visant à encourager les entreprises canadiennes à fabriquer des produits attrayants à des prix conformes aux attentes des autres pays. Les efforts déployés pour lancer une économie plus ouverte et pour promouvoir la diversification des échanges et des investissements découlaient directement de ces politiques. Au fur et à mesure que se mondialisaient les marchés et la production, le Canada courait le risque de se retrouver en marge de l'économie mondiale, s'il n'emboîtait pas le pas. Non seulement n'était-il pas en mesure d'accroître son rôle sur les marchés mondiaux, mais encore risquait-il de perdre son propre marché. Le Canada devait produire plus d'entreprises aptes à soutenir la concurrence sur son territoire et à l'étranger. Il devait passer d'une économie de succursales à une économie de calibre mondial. Et il avait besoin d'établir de nouvelles règles du jeu qui inciteraient entreprises et travailleurs à jouer gagnant en relevant efficacement le défi de la concurrence.

L'ALE — clé de notre stratégie

Pour faire du Canada un lieu propice aux affaires, il nous fallait des prix stables, des capitaux de risque suffisants, un cadre réglementaire accueillant et un régime fiscal équitable. Mais d'abord et avant tout, nous devions mettre nos relations commerciales avec les États-Unis sur la bonne voie. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis nous a permis d'atteindre cet objectif, en raffermissant nos rapports économiques, en les rendant plus ouverts et en les faisant reposer davantage sur des règles. Il nous a également permis de demeurer un État fort et souverain, tout en bénéficiant de

relations commerciales et économiques plus étroites avec la plus importante économie du monde.

L'ALE a non seulement aplani les obstacles traditionnels aux échanges de biens, mais il a également donné à de nombreuses entreprises exportatrices de services du Canada l'occasion de livrer concurrence aux États-Unis sur un pied d'égalité. Il a établi des règles sur les courants d'investissements bilatéraux et facilité les voyages d'affaires transfrontaliers. En outre, il a permis de résoudre un certain nombre de points de désaccord de longue date et fixé des procédures de règlement des différends qui surviennent inévitablement dans le cadre d'échanges annuels d'une valeur de 250 milliards de dollars.

Une stratégie globale

L'ALE ne constituait toutefois qu'un élément parmi d'autres de la stratégie commerciale canadienne. En même temps, notre pays était l'un des instigateurs d'une nouvelle série de pourparlers mondiaux sur le commerce dans le cadre du GATT. Il lançait diverses initiatives de promotion commerciale, dont Horizon Le Monde, Pacifique 2000 et Europe 1992. Tous ces efforts visent à faire du Canada un bon partenaire commercial et un lieu plus propice aux affaires, et à promouvoir notre activité commerciale internationale. Cette stratégie doit maintenant permettre aux entreprises canadiennes concurrentielles de tirer profit des débouchés qui se présentent à elles de par le monde. Le gouvernement a maintenant réussi, de concert avec les États-Unis et le Mexique, à transformer l'ALE en un accord qui s'étend à l'ensemble de l'Amérique du Nord et auquel peuvent adhérer d'autres pays qui se montrent prêts à accepter ses règles et ses obligations.

Dans chacune de ces négociations, le Canada s'est fixé un objectif simple : assurer aux producteurs, aux travailleurs et aux investisseurs concurrentiels du Canada le meilleur accès possible aux marchés mondiaux; garantir cet accès grâce à des règles équilibrées et mutuellement avantageuses; inscrire cet accès dans un accord qui prévoit des procédures équitables et rapides de résolution de problèmes. En contrepartie, le Canada devrait se montrer prêt, dans la même mesure, à ouvrir son propre marché au profit des entreprises et des consommateurs canadiens, leur donnant ainsi accès à des capitaux, à des biens et à des services plus variés, et aux prix ayant cours sur les marchés mondiaux. Car si les détails varient selon les circonstances, l'objectif demeure toujours le même.

Permettre au Canada de récolter les fruits de la stratégie

La mise en oeuvre de cette stratégie ne s'est pas faite sans peine. Pour obtenir quelque chose de valeur, il faut être prêt à investir en soi. Les accords commerciaux offrent des débouchés; mais, ces derniers ne portent leurs fruits que lorsque les entreprises et les travailleurs les exploitent. Le but de tous ces efforts est de provoquer un changement ordonné devant nous permettre de conserver nos acquis et de tirer parti des nouvelles possibilités qui s'offrent à nous.

Ces dernières années, le gouvernement a adopté des mesures pour accroître la capacité du Canada à suivre l'évolution économique. Il a rationalisé les programmes d'assurance-

chômage et les a rendus plus généreux. Il a accordé une importance plus grande au recyclage des travailleurs et à l'orientation professionnelle. Il collabore présentement avec les provinces afin de garantir que les programmes fédéraux et provinciaux répondent bien aux besoins locaux. Ainsi, pour la seule année 1992, le gouvernement fédéral consacra 3,55 milliards de dollars aux programmes de formation et d'adaptation destinés à quelque 650 000 chômeurs canadiens, sans compter les prestations d'assurance-chômage qui se chiffrent à près de 19 milliards de dollars. Les sommes consacrées aux programmes d'adaptation représentent une hausse de 1,53 milliard (76 p. 100) par rapport aux 2,02 milliards dépensés en 1988, année où quelque 451 000 Canadiens avaient touché des prestations.

L'aide directe que le gouvernement accorde aux travailleurs et aux industries n'est qu'un facteur de plus dans le processus d'adaptation. Plus importantes encore pour notre prospérité future sont les mesures mises actuellement de l'avant pour rendre l'économie canadienne plus compétitive. Il est évident que les Canadiens devraient déployer plus d'énergie pour promouvoir l'innovation technologique; pour établir de nouveaux partenariats entre les milieux d'affaires, le monde syndical, la communauté enseignante, divers groupes d'intérêts et le gouvernement; pour réduire les barrières commerciales internes; pour trouver des moyens plus efficaces de lever des capitaux d'investissement et enfin, pour améliorer nos programmes de formation générale et professionnelle. Le gouvernement s'est penché sur ces questions en effectuant, depuis un an, une vaste série de consultations publiques dans le cadre de son Initiative de la Prospérité. Il annoncera sous peu comment il entend donner suite aux nombreuses idées émises lors de ces consultations. Les Canadiens prennent de plus en plus conscience de leurs points forts sur le plan de la compétitivité. Ce faisant, ils comprennent aussi qu'il leur faut s'adapter aux exigences de l'économie mondiale actuelle.

Au cours des prochaines années, au fur et à mesure qu'il disposera de plus de fonds sous l'effet conjugué de la reprise économique et des compressions budgétaires, le gouvernement fédéral pourra renforcer les programmes mettant en valeur l'actif le plus précieux du Canada pour l'avenir de son économie, soit une main-d'oeuvre hautement motivée et instruite. Cependant, la clé de ces initiatives demeure notre capacité de générer la richesse nécessaire pour payer ces programmes. Nous ne pouvons dépenser ce que nous n'avons pas.

La stratégie porte fruit

Le taux d'inflation au Canada est actuellement le plus faible des pays industrialisés, ayant atteint son plus bas niveau en 30 ans. Les taux d'intérêt, pour leur part, ont considérablement diminué. La stabilité des prix a contribué à ranimer la confiance des investisseurs et des consommateurs et à nous lancer sur la voie d'une croissance économique plus vigoureuse. En 1991, malgré le fait que le Canada, comme la plupart des autres pays membres de l'OCDE, était aux prises avec la récession, la productivité de notre secteur secondaire a connu une hausse marquée.

En fait, du jamais vu en temps de récession, en 1991, la productivité de l'industrie canadienne a augmenté de

0,4 p. 100 par personne. En raison de la confiance manifestée par de nombreuses entreprises envers le Canada et des ajustements qu'elles ont su apporter, notre pays devrait maintenant connaître une forte reprise attribuable, en grande partie, aux exportations de produits manufacturés. Selon divers groupes de spécialistes, la productivité du Canada pourrait même s'accroître de 8 à 10 p. 100 en 1992 et 1993. Les fabricants canadiens seront ainsi en mesure de soutenir la concurrence nationale et internationale et de renforcer l'ensemble de l'économie canadienne.

La baisse de notre productivité dans les années 80 présageait clairement que le Canada risquait d'être marginalisé. Mais la situation se redresse. Grâce à ses politiques, le gouvernement a pu jouer un rôle prépondérant dans la reprise de l'économie. Ainsi, en 1984, au début du mandat du gouvernement, l'on dénombrait quelque 36 000 établissements manufacturiers au Canada, dont plusieurs en existence depuis moins d'une douzaine d'années. Aujourd'hui, il y en a environ 40 000, dont plus de la moitié ont été créés au cours des dix dernières années. De nouvelles sociétés dynamiques, ouvertes sur le monde, remplacent les entreprises plus anciennes, axées sur le marché intérieur. Elles laissent entrevoir un avenir plus prometteur.

Hausse des exportations et de l'emploi

La situation de l'emploi se modifie également. Après avoir enregistré un creux en mars 1992, le nombre d'emplois dans le secteur secondaire a atteint 1,8 million en juin. Au cours des huit dernières années, l'économie canadienne a créé plus d'un million de nouveaux emplois. L'ALE a grandement contribué à rendre ces emplois permanents. Ces trois dernières années seulement, par exemple, le nombre d'emplois dans les domaines de gestion et d'administration, les professions libérales et techniques s'est accru de près de 200 000 postes. Il nous faut créer encore plus d'emplois. Pourtant, notre économie ne parviendra à les générer que si nous nous montrons prêts à devenir concurrentiels à l'échelle mondiale. Le Canada parvient à relever ce défi.

Tous les éléments fondamentaux sont réunis. L'économie du Canada est en pleine restructuration et notre performance commerciale fait très bonne figure. Non seulement le commerce de marchandises du Canada avec les États-Unis s'est-il accru de 10,7 p. 100 au cours des trois premières années qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'ALE — passant de 292,5 milliards de dollars entre 1986 et 1988 à 323,7 milliards entre 1989 et 1991 — mais nos échanges ne cessent de devenir plus diversifiés et plus compétitifs à mesure que de nouveaux exportateurs, de nouveaux produits et de nouveaux marchés viennent enrichir notre profil d'exportation.

Pour maintenir la dynamique produite par l'ALE et par les autres éléments de la stratégie commerciale et économique du gouvernement, nous devons demeurer à l'affût des nouvelles possibilités. Les négociations du libre-échange nord-américain en constituaient une. Avoir raté cette occasion aurait signifié renoncer aux débouchés offerts par la reprise économique des pays de l'Amérique latine. D'autre part, en participant aux négociations, le Canada a pu préserver, promouvoir et accroître les gains commerciaux et économiques réalisés dans le cadre de l'ALE conclu avec les États-Unis.

La genèse de l'Accord

Les préparatifs en vue de la participation du Canada aux négociations trilatérales ont commencé au début de 1990, au moment des pourparlers officieux avec des représentants des États-Unis et du Mexique. Deux scénarios se dessinaient alors : conclure un accord bilatéral de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique ou étendre au Mexique l'ALE conclu entre le Canada et les États-Unis. Peu après que le président Bush des États-Unis et le président Salinas du Mexique se furent engagés au nom de leur gouvernement à négocier la libéralisation du commerce, en juin 1990, le gouvernement du Canada a procédé à de vastes consultations auprès des parlementaires, de représentants des provinces, du secteur privé, du milieu universitaire et d'autres parties intéressées au Canada. Il a alors constaté que la participation du Canada aux négociations recueillait un large appui.

Au début de février 1991, à la suite des pourparlers préliminaires entre les représentants des États-Unis, du Mexique et du Canada, il a officiellement été décidé que les négociations se poursuivraient sur une base trilatérale en vue de conclure l'accord de libre-échange nord-américain le plus général possible. Le gouvernement canadien avait déjà procédé, au préalable, à de vastes consultations, sollicitant l'avis des provinces, de l'industrie, des syndicats et d'autres Canadiens intéressés quant aux objectifs à poursuivre dans le cadre des négociations. Ces consultations, effectuées principalement auprès du Comité consultatif sur le commerce extérieur, des quinze groupes de consultations sectorielles et du Comité fédéral-provincial de l'ALENA, se sont poursuivies régulièrement tout au long des négociations. C'est ainsi que les négociateurs ont pu constamment obtenir des conseils pertinents et utiles.

C'est lors d'une rencontre ministérielle tenue à Toronto le 12 juin 1991 que les négociations ont officiellement commencé. S'inspirant des progrès accomplis au cours des discussions préliminaires, les ministres ont pu établir un ambitieux programme et demander que les négociateurs se fixent un échéancier serré. Sous l'étroite supervision de l'équipe ministérielle, qui s'est réunie sept fois au cours des quatorze derniers mois, les négociateurs ont pu maintenir ce rythme exigeant. Avec l'aide d'un grand nombre de spécialistes et de conseillers juridiques, il a été possible de faire les compromis nécessaires et de conclure un accord exhaustif à la satisfaction de toutes les parties.

L'objectif : un accès libre et sûr à travers l'Amérique du Nord

Le Canada poursuivait trois objectifs fondamentaux dans le cadre de ces négociations :

- assurer l'accès, sur un pied d'égalité avec les États-Unis, des biens, services et capitaux canadiens au Mexique, l'une des économies les plus prometteuses et dont la croissance s'avère l'une des plus rapides au monde;
- résoudre certains points de désaccord survenus ces dernières années avec les États-Unis à la suite d'une intensification des échanges et des investissements, tout

en évitant la réduction des avantages et des obligations de l'ALE; et

- veiller à ce que le Canada demeure un endroit attirant pour les investisseurs désireux de couvrir l'ensemble du marché nord-américain.

Essentiellement, c'est surtout le désir d'étendre et de renforcer le régime commercial prévu par l'ALE qui a donné le ton à la participation canadienne aux négociations. Cet accord visait à donner au Canada un cadre d'action plus sûr pour la poursuite du programme de renouveau économique adopté par le gouvernement en 1984. À l'instar des négociations de l'Uruguay Round lancées en 1986 et des programmes d'expansion du commerce comme Horizon Le Monde, Europe 1992 et Pacifique 2000, l'Accord de libre-échange encourage les entreprises et les travailleurs canadiens à devenir plus concurrentiels à l'échelle internationale, et les récompense quand ils agissent en ce sens.

Les résultats des négociations

Les objectifs du Canada sont largement atteints dans l'ALENA, qui améliore et élargit le régime commercial institué par l'ALE. La structure du nouvel accord est semblable à celle de l'ALE, mais va plus loin encore. En effet, le Canada a obtenu une meilleure police d'assurance quant à ses échanges avec les États-Unis et un meilleur accès au marché mexicain.

En vertu de l'Accord, le Mexique éliminera presque toutes ses licences d'importation et tous ses droits de douane dont certains immédiatement et le reste, au cours de la période de transition. Presque tous les secteurs de l'économie mexicaine seront ouverts aux entreprises canadiennes, y compris certains qui leur étaient jusqu'ici inaccessibles, comme les automobiles et les pièces automobiles, les services financiers, le camionnage, l'énergie et les pêches. Par ailleurs, le Canada a réussi à faire adopter des règles d'origine plus claires et plus prévisibles, à élargir les clauses de remboursement («drawback») des droits de douane, à améliorer le mécanisme de consultations et de règlement des différends en matière d'administration douanière, à renforcer son exemption pour effets indirects résultant des mesures de sauvegarde américaines et enfin, à réduire les pouvoirs de rétorsion dont disposent les États-Unis dans le règlement des différends. Ces gains ont été obtenus dans le cadre d'un accord qui permet au Canada de maintenir les mesures de sauvegarde du Pacte de l'automobile, de continuer à contingenter les importations de produits avicoles et laitiers pour soutenir le régime de gestion de l'offre, accord qui exempte également les industries culturelles de ses dispositions comme le fait déjà l'ALE, et qui laisse au gouvernement sa liberté d'action dans le domaine des services sociaux.

L'Accord est fondé sur les principes de la transparence et de l'équité des procédures. S'inspirant d'une disposition du GATT — l'article X, qui établit que des règles équitables, appliquées ouvertement, doivent servir de base aux relations commerciales modernes — l'ALENA rend plus sûr et plus prévisible l'accès du Canada, en particulier au marché du Mexique, mais aussi au marché des États-Unis. Il rationalise les règles imposées aux entreprises, et leur donne accès à des moyens de recours à leurs plaintes. Il limite ainsi la capacité des États-Unis de prendre contre nos exportations des mesures de rétorsion

arbitraires, ce qui renforce le sentiment de confiance et de stabilité des négociants et des investisseurs dans l'ensemble de la zone de libre-échange.

Dès le départ, il était évident que les trois pays désiraient conclure un accord commercial qui favoriserait une *intégration plus poussée du marché nord-américain* pour tous les biens et pour la plupart des services et capitaux, tout en permettant aux gens d'affaires et aux professionnels de se déplacer plus librement sur le continent. Les avis divergeaient sur la meilleure façon d'atteindre cet objectif, mais non sur l'objectif lui-même. Les trois parties voulaient exploiter les acquis du GATT, y compris les résultats espérés de l'Uruguay Round, et s'entendaient sur le fait que l'ALE entre le Canada et les États-Unis devait constituer le point de départ des négociations.

L'ALENA tire parti des progrès accomplis dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales. Plusieurs de ses dispositions s'inspirent des disciplines renforcées qui ont été définies à l'Uruguay Round. Conformément au GATT et à l'ALE, l'ALENA préserve la souplesse nécessaire pour lui permettre de *tenir compte des points sensibles comme les industries culturelles, la sécurité nationale et les exemptions constitutionnelles*. Les trois pays veulent poursuivre leurs efforts pour faire aboutir rapidement les Négociations commerciales multilatérales.

L'ALENA est sensible aux préoccupations environnementales. Les trois pays ont confirmé leur engagement envers le développement durable et ont incorporé à l'Accord l'exemption du GATT, qui permet aux gouvernements de protéger l'environnement même lorsque les mesures nécessaires entrent en conflit avec d'autres dispositions de l'Accord. Cela permettra au gouvernement fédéral et aux provinces de déterminer un niveau approprié de protection de l'environnement. L'ALENA exempte de la plupart de ses disciplines les mesures à prendre pour respecter les obligations découlant de certaines ententes internationales sur l'environnement, tout en reconnaissant que les gouvernements ne devraient pas établir de «havres de pollution» en assouplissant leurs normes dans le but d'attirer des investisseurs. Tous les désaccords relatifs aux questions environnementales seront tranchés par des groupes spéciaux qui auront accès aux experts scientifiques en matière d'environnement.

Cette dimension environnementale de l'ALENA est une grande réalisation, constituant une réponse positive à des préoccupations légitimes. Il y a lieu de s'attendre à ce que les meilleures relations et la croissance économique découlant de l'ALENA aient un effet positif sur la qualité de l'environnement. Les revenus découlant de la libéralisation du commerce aideront le gouvernement du Mexique à faire respecter ses normes, qui sont théoriquement valables mais difficilement applicables. En outre, la planification industrielle moderne met l'accent sur la construction d'usines qui utilisent plus sagement les ressources, et qui permettent des économies en accord avec les principes du développement durable. Les entreprises savent que l'adoption des tout derniers procédés de réduction de la pollution et d'économie d'énergie n'ajoutent que de 2 à 3 p. 100 à leurs coûts d'équipement totaux. Ces investissements rapporteront bien souvent, à long terme, des avantages financiers qui compenseront les coûts initiaux.

L'Accord tient aussi compte de la nécessité pour les entreprises et pour les travailleurs de s'adapter aux nouveaux débouchés créés par la concurrence. La période de transition, ainsi que les dispositions permettant d'appliquer des sauvegardes d'urgence et de revenir temporairement aux taux de droits antérieurs et d'établir la réglementation nécessaire, donne à chaque gouvernement la latitude voulue pour faire les ajustements requis d'une manière ordonnée. Pour le Canada, ces ajustements ne devraient pas s'avérer difficiles à faire, puisque plusieurs produits mexicains entrent déjà au Canada en franchise tarifaire ou moyennant des droits relativement bas, tarifs qui seront graduellement éliminés au cours de la période de transition prévue par l'ALENA. *Essentiellement, l'ALENA ne modifie pas beaucoup les conditions de l'accès des États-Unis ou du Mexique au marché canadien, mais il change radicalement l'accès du Canada et des États-Unis au marché mexicain*. Par exemple, la plupart des produits automobiles, qui constituent de loin la principale exportation du Mexique vers le marché canadien, entraient au Canada en franchise de droits aux termes du Pacte canado-américain de l'automobile. En revanche, le Décret mexicain de l'automobile excluait pratiquement les entreprises canadiennes de toute participation au marché du Mexique. L'ALENA prévoit un ensemble de droits et d'obligations équilibrés établissant les mêmes règles du jeu.

Le degré d'adaptation que l'ALENA exigera des Canadiens sera relativement modeste. *Leur plus gros défi sera de trouver le moyen de saisir les possibilités qui s'offrent à eux par le biais du grand marché nord-américain*. Les craintes de certains milieux quant à l'avantage concurrentiel que posent les faibles salaires mexicains sont grandement exagérées. La compétitivité du Canada ne repose certes pas seulement sur les coûts de la main-d'oeuvre. La haute qualité des services offerts par nos secteurs privé et public — qu'il s'agisse de télécommunications, d'assurance, de soins de santé ou d'aménagements routiers —, notre niveau de développement technologique, l'accès à des capitaux d'emprunt et d'investissement relativement peu coûteux ainsi que la compétence et les connaissances des travailleurs canadiens — voilà autant d'éléments qui avantagent nettement le Canada sur le marché nord-américain.

L'ALENA nous assure une base solide pour l'avenir. Il renferme des dispositions qui permettront d'en élargir la portée, tant en ce qui concerne les domaines visés que les pays parties. *Les règles pour y adhérer sont semblables à celles du GATT*. Elles permettent aux pays de négocier leur adhésion en se pliant aux mêmes obligations que les pays qui en sont déjà parties. À l'avenir, il ne sera plus nécessaire de reprendre les négociations à zéro pour élargir le nombre de pays signataires. Le Canada n'aura pas à renégocier les conditions de son accès aux marchés américain ou mexicain chaque fois qu'un nouveau pays adhère à l'ALENA et pourra faire pleinement valoir son opinion quant à l'adhésion de nouveaux membres.

L'ALENA permet donc de corriger une anomalie au niveau des politiques et pratiques du Canada, anomalie qui s'est infiltrée graduellement au fil des ans. Par suite de diverses mesures unilatérales visant à aider les pays en développement, notamment le Tarif de préférence général (TPG), les producteurs de ces pays, comme le Mexique, jouissaient d'un bien meilleur accès au marché canadien que celui dont bénéficiaient les producteurs canadiens sur leurs propres

marchés. Dans certains secteurs, ils jouissaient pratiquement d'un libre-échange à sens unique. L'ALENA offre un modèle permettant de rectifier cette situation dans un cadre où s'appliquent des règles mutuellement avantageuses. La clause d'adhésion permettra à d'autres pays de négocier les conditions en vertu desquelles ils bénéficieront des avantages de l'Accord, pour autant qu'ils soient disposés à en accepter les obligations et si cela est acceptable pour le Canada et ses partenaires de l'ALENA. Pour le Canada, les États-Unis et le Mexique, cette clause préviendra toute érosion future des droits et obligations inscrits dans l'Accord qui risquerait de résulter des efforts faits pour répondre aux intérêts de nouveaux participants. *L'élargissement de l'ALENA à d'autres pays nécessitera une négociation des conditions de leur adhésion, et non pas une renégociation de l'Accord.*

L'ALENA est par conséquent, *non seulement une bonne politique commerciale et économique, mais aussi une bonne politique étrangère et de développement.* En aidant les pays en voie de développement de l'hémisphère à se doter des outils nécessaires à leur restructuration et à leur modernisation, nous encourageons l'ouverture de débouchés pour les entreprises et les travailleurs canadiens. Nous créons aussi des conditions propices à l'épanouissement humain, à la protection de l'environnement et au développement communautaire dans des pays moins prospères que le nôtre.

L'ALENA et l'ALE

Dès le début, le Canada a fait savoir qu'il n'accepterait pas que les négociations en vue de l'ALENA viennent éroder les acquis de l'ALE ou servent de prétexte pour rompre les délicats compromis auxquels le Canada et les États-Unis sont arrivés dans le cadre de cet accord. Mais le gouvernement a reconnu, par ailleurs, que les effets combinés de trois ans d'application de l'ALE, de l'arrivée d'un nouveau partenaire à la table de négociation et des progrès touchant certaines questions au GATT dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round, les mettaient dans une bonne position pour juger des domaines susceptibles d'être améliorés. Il a donc été possible d'apporter bon nombre d'améliorations, allant de la reformulation de droits et obligations complexes à l'introduction de nouvelles dispositions et procédures plus ouvertes et plus sûres pour régir le commerce du Canada avec les États-Unis et avec le Mexique.

Pour rédiger un accord trilatéral auquel d'autres partenaires pourraient adhérer, et à la lumière des succès obtenus depuis quatre ans dans l'exécution de diverses clauses de l'ALE, il a fallu apporter certaines modifications à la structure de l'ALE pour le transformer en ALENA. *Tous les mêmes droits et obligations sont repris sous une forme ou une autre dans le nouvel accord, mais pas toujours de la même manière ni au même endroit. Dans bien des cas, le texte de l'ALE a été clarifié et amélioré, tant dans sa forme que son fond.*

Les modifications suivantes, en particulier, sont à signaler :

- On a remanié les *règles d'origine* pour en rendre l'application plus transparente et plus certaine, ce qui réduit la possibilité de différends sur leur interprétation et leur application.

- Au chapitre de l'accès aux marchés, de nouvelles *règles sur le remboursement des droits de douane* donnent aux fabricants canadiens une plus grande latitude pour utiliser des matières premières provenant de pays tiers en leur permettant d'obtenir des crédits en douane lorsque les produits manufacturés incorporant ces matières sont exportés vers les autres pays de l'ALENA.
- *Les disciplines sur l'administration des douanes* ont été grandement améliorées. Elles établissent des règles claires sur la façon dont les autorités douanières devront interpréter et appliquer l'Accord, ainsi que des procédures explicites pour le règlement des plaintes.
- *La réglementation de l'énergie est soumise à des obligations plus rigoureuses*, ce qui aidera à faire en sorte que les organismes américains de réglementation, tant à l'échelon fédéral qu'au niveau des états, pourront plus difficilement s'ingérer dans les ventes de gaz naturel du Canada aux États-Unis.
- Concernant *les normes*, on a su tirer parti des progrès considérables réalisés aux négociations du GATT (Uruguay Round). Les nouvelles règles sont claires, de sorte qu'il devient plus difficile d'utiliser les normes pour faire obstacle au commerce de façon déguisée, tout en préservant le droit souverain de réglementation des gouvernements, y compris d'adopter des normes plus strictes que les normes internationales. Les trois pays signataires ont convenu que les normes ne doivent pas créer d'obstacles inutiles au commerce. Ainsi, les gouvernements pourront agir dans les dossiers importants, comme la protection de l'environnement, tout en étant tenus par des règles et des procédures qui permettront aux parties de régler les cas d'abus et de résoudre les différends sur la base de principes convenus.
- Le *chapitre 19* de l'ALE, qui permet l'examen bilatéral des *mesures antidumping et compensatrices*, est devenu un *élément permanent de l'ALENA*. Le Canada et les États-Unis sont convaincus que l'application de ces procédures leur a été mutuellement profitable et en font maintenant profiter le Mexique qui devra, pour cela, instaurer une procédure transparente et équitable, comme celle qui s'applique au Canada et aux États-Unis.
- *L'inclusion du transport terrestre* dans l'Accord permettra aux camionneurs canadiens d'organiser plus efficacement leurs déplacements transfrontaliers. Les camionneurs pourront transporter des marchandises d'un pays à l'autre, mais le transport local est réservé aux camionneurs nationaux. Autrement dit, les camionneurs canadiens pourront prendre un chargement au Mexique, le transporter aux États-Unis, puis prendre un autre chargement aux États-Unis et le transporter au Canada et vice versa, mais ils ne pourront pas transporter des marchandises d'une région des États-Unis à une autre. Étant donné l'accroissement prévu des échanges, cette disposition importante devrait contribuer dans une large mesure au succès de l'Accord.
- L'application aux *services aériens spécialisés* du chapitre sur le commerce transfrontalier des services devrait offrir

de nouveaux débouchés intéressants, aux États-Unis et au Mexique, pour les entreprises canadiennes de pointe spécialisées dans les levés aériens, la cartographie et ainsi de suite.

- Les chapitres sur le commerce transfrontalier des services et les investissements indiquent clairement que *le Canada conserve sa capacité de fournir des services publics*, y compris les services sociaux et de santé.
- Le chapitre sur les *investissements* a été reformulé en termes plus génériques que dans l'ALE, et il renferme maintenant d'importantes dispositions pour le règlement de certains différends entre les gouvernements et les investisseurs d'autres pays de l'ALENA; ces dispositions s'inspirent d'accords conclus par le Canada pour la protection des investissements étrangers.
- Le chapitre sur les *services financiers* — services bancaires, titres et assurance — contribue non seulement à ouvrir le marché en expansion du Mexique, mais il le fait sur la base de règles d'application générale plus strictes et dans le cadre des dispositions de l'Accord relatives au règlement des différends, qui s'appliquent aux trois pays, y compris les États-Unis.
- Le *nouveau chapitre sur la propriété intellectuelle* fixe les modalités à respecter pour le règlement des différends dans ce secteur de plus en plus important du commerce international et assure une meilleure protection aux créateurs, aux inventeurs et aux chercheurs canadiens.
- Le chapitre sur le *règlement des différends* comprend des dispositions renforcées sur la médiation et la conciliation, et un élément nouveau : l'établissement d'une liste permanente de professionnels appelés à faire partie de groupes spéciaux et capables de donner des conseils objectifs et de rendre des décisions impartiales.
- Les *dispositions institutionnelles* établissent de meilleures procédures de règlement des différends et prévoient la mise en place d'un secrétariat permanent, qui pourra mieux soutenir la Commission des ministres du Commerce et lui permettra de mieux surveiller les travaux en cours.

Le fait que les trois gouvernements aient pu transformer l'Accord de libre-échange bilatéral entre le Canada et les États-Unis en un *accord commercial trilatéral plus complet* et susceptible d'être signé par d'autres pays, et accepté par les Parties actuelles à l'ALENA, a des répercussions évidentes sur l'application de l'ALE. En 1987, au moment de la négociation de l'ALE, le Canada et les États-Unis avaient décidé que le meilleur moyen de régler la question du chevauchement et du doublement des droits et obligations inscrits dans l'ALE et l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) serait une clause de préséance aux termes de laquelle l'ALE prévaudrait en cas de divergence, sauf dispositions contraires expresses.

Le degré de chevauchement entre l'ALE et l'ALENA est encore plus important et plus complexe, une grande partie de la terminologie ayant été ajustée pour faciliter l'adhésion d'autres pays. Afin de répondre à cette question, le Canada et les États-Unis ont convenu de recourir à une procédure

semblable à celle employée en 1947, année où l'Accord multilatéral du GATT avait remplacé l'Accord bilatéral sur le commerce réciproque intervenu en 1938. Au moment de l'entrée en vigueur du GATT, les deux gouvernements ont échangé des lettres dans lesquelles ils convenaient de suspendre l'Accord de 1938 tant que le GATT s'appliquerait entre eux.

En fait, le Canada et les États-Unis ont convenu que l'ALENA, avec toutes ses améliorations, l'emporte sur l'ALE. Certaines dispositions précises de l'ALE, qui sont reprises ou développées dans l'ALENA, sont suspendues tant que ce dernier s'appliquera aux deux pays. D'autres dispositions de l'ALE, que le Canada et les États-Unis ont décidé de ne pas inclure entièrement dans l'ALENA, resteront en vigueur. Non seulement l'ALENA maintient les acquis réalisés par le Canada dans le cadre de l'ALE, mais encore il réussit à les consolider et à les étendre. L'ALENA avait pour objet d'étendre les dispositions de l'ALE au Mexique, ce qui a été fait. Qui plus est, le Canada a réussi à garantir et à améliorer l'accès au marché de son premier partenaire commercial.

Mise en oeuvre de l'ALENA

La fin des négociations, intervenue le 12 août 1992, ne marque pas l'étape finale du processus. Au cours des prochaines semaines, les trois équipes de conseillers juridiques travailleront jour et nuit pour s'assurer que le libellé juridique de l'Accord reflète exactement la volonté des négociateurs. L'étape suivante consistera à traduire les règles établies par l'Accord en langage juridique national pour présentation aux membres du Parlement.

Au Canada, le gouvernement donnera l'occasion à tous les Canadiens intéressés d'exprimer leur point de vue avant la signature de l'Accord par le gouvernement, soit plus tard cette année ou au début de l'an prochain. Il déposera ensuite le texte législatif nécessaire pour lui donner force de loi. Une fois ce texte approuvé, le Canada sera en mesure d'échanger des instruments de ratification avec le Mexique et les États-Unis. Les trois gouvernements visent à franchir toutes les étapes des procédures nationales assez rapidement pour que l'Accord puisse entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1994.

D'après une analyse préliminaire, le Canada ne devra apporter que des modifications législatives mineures pour s'acquitter de ses obligations aux termes de l'Accord. La plupart de ces obligations correspondent à celles découlant de l'ALE et sont donc compatibles avec la législation en vigueur. Il faudra peut-être modifier certaines dispositions de la Loi de mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis de 1988 pour ajouter le Mexique à la liste des pays bénéficiaires. Bon nombre des améliorations apportées à l'Accord sont conformes au droit et à la pratique en vigueur au Canada ou portent sur des pratiques administratives plutôt que sur des questions de droit et de réglementation. En effet, comme *l'objet principal des négociations était d'étendre le régime de l'ALE au Mexique, c'est ce pays qui devra apporter les modifications les plus importantes à ses lois et pratiques.*

Aux États-Unis, le président doit donner au Congrès un préavis de 90 jours avant de signer l'Accord, afin que la loi de mise en oeuvre puisse être examinée par le Congrès selon la

procédure «accélérée». En outre, l'administration collaborera étroitement avec le Congrès à la préparation de cette loi qui sera étudiée par divers comités du Congrès, puis fera l'objet d'un débat aux deux chambres, en fonction du calendrier strict prévu dans la procédure accélérée. D'après cette procédure, le Congrès ne pourra modifier la loi de mise en oeuvre et indirectement, du même coup, l'Accord. Il suffit de la majorité simple à la Chambre des représentants et au Sénat pour adopter cette loi qui, une fois signée par le Président, permettra aux États-Unis de mettre l'Accord en vigueur. Le Canada surveillera attentivement l'évolution de la situation aux États-Unis pour s'assurer que le gouvernement américain traduise fidèlement les intentions des trois Parties dans la loi.

Au Mexique, l'administration Salinas collaborera avec le Congrès mexicain et ses comités consultatifs du secteur privé pour préparer la loi nécessaire à la ratification de l'Accord par le Mexique. Là encore, le Canada surveillera attentivement l'évolution de la situation au Mexique.

Des avantages pour l'ensemble des Canadiens

D'ici quelques années, les Canadiens de toutes les régions du pays bénéficieront de l'Accord, au fur et à mesure que les entrepreneurs canadiens commenceront à profiter des nouvelles possibilités commerciales et d'investissement qui y sont liées.

Meilleur accès au marché mexicain

Les principaux avantages découleront d'un meilleur accès au marché mexicain en pleine croissance. Le Mexique est le premier partenaire commercial du Canada parmi les pays d'Amérique latine. Les échanges entre les deux pays ont été supérieurs à 3 milliards de dollars en 1991 (la valeur des importations et des exportations canadiennes s'établissant, respectivement, à 2,6 milliards et à 543 millions de dollars). Au total, les importations mexicaines ont augmenté de 214 p. 100 entre 1987 et 1991. Pour ce qui est de la croissance de son marché, cette performance place le Mexique parmi les premières nations au monde. Il existe au sein de ce marché un énorme besoin de biens de capital, de technologies et d'investissements, notamment dans des secteurs où les entreprises canadiennes sont de calibre mondial. Dans les cinq premiers mois de 1992, les exportations canadiennes au Mexique ont été de 100 p. 100 supérieures au pourcentage observé pour la période correspondante en 1991. On prévoit que le Canada exportera pour 850 millions de dollars de biens au Mexique cette année, comparativement à 543 millions de dollars en 1991. Par ailleurs, l'ALENA fera davantage sentir au Mexique le besoin de moderniser sa base industrielle et son infrastructure. L'effet conjugué de l'augmentation du revenu par habitant, de la demande accrue de biens de consommation importés et du besoin de services, de capitaux et de technologies devrait se traduire par une croissance soutenue de la demande. La proximité du Canada et du Mexique, la complémentarité de leurs deux économies, les excellentes relations entre leurs peuples et le meilleur accès au marché mexicain résultant de l'ALENA, autant d'éléments qui donneront un avantage comparatif exceptionnel aux exportateurs et aux investisseurs canadiens désireux de répondre à

cette demande croissante.

Les échanges avec le Mexique devraient également aider les entreprises canadiennes à répondre aux impératifs du commerce international, notamment celui de la concurrence des prix qui, dans certains cas, détermine les activités manufacturières hors frontières. À mesure que l'Europe de l'Est et la CE se regroupent et que le Japon amorce un mouvement similaire avec les économies en expansion d'Asie, le Canada se doit de créer des liens avec les économies en développement d'Amérique latine afin de préserver et d'accroître sa compétitivité sur le marché mondial.

Débouchés commerciaux au Mexique

De nouveaux débouchés commerciaux se présenteront dans tous les domaines où le Canada jouit de compétences particulières, mais ce sont surtout les secteurs suivants qui offriront, dans l'immédiat, les meilleures perspectives commerciales.

- **Produits agro-alimentaires** — Le Mexique importe pour plus de 5 milliards de dollars par an en produits agricoles et alimentaires. Vu la complémentarité de nos climats, le Mexique demeurera un important marché pour les céréales et les graines oléagineuses canadiennes. L'effectif du cheptel mexicain reflète des ressources limitées en terres arables et en eau, et surtout un déséquilibre aigu de l'offre et de la demande dans les secteurs des céréales et des graines oléagineuses. Il est peu probable que le Mexique devienne dans un avenir prévisible autosuffisant en bestiaux ou en produits carnés. La demande de bestiaux de reproduction, de porc et d'autres produits carnés y est en hausse. L'évolution des habitudes alimentaires des Mexicains, sous l'effet de l'urbanisation et de l'augmentation des revenus, ouvre des créneaux commerciaux aux produits alimentaires de spécialité en provenance du Canada, en concurrence toutefois avec de nombreux produits alimentaires d'origine américaine, par exemple, les biscuits, les produits de pommes de terre surgelés et d'autres produits surgelés et utilisables au four à micro-ondes, l'eau en bouteille, les aliments transformés et les amuse-gueule. La consommation mexicaine de poissons et fruits de mer dépasse un million de tonnes et elle progresse en moyenne de 3,5 p. 100 par an. Bien que le marché d'importation soit petit, un meilleur accès devrait permettre aux producteurs canadiens de s'y tailler une place. Il existe également d'intéressantes perspectives sur le marché des technologies et de l'équipement de pêche et de transformation du poisson.
- **Matériel de transport** — Au cours des quatre dernières années, le Canada a constamment accru sa part du marché mexicain protégé du matériel de transport. Les entreprises canadiennes devraient grandement renforcer leur position grâce aux conditions d'accès préférentiel prévues dans l'ALENA. Bien que la valeur des exportations de pièces automobiles soit passée de 52 millions de dollars en 1988 à 83 millions en 1991, les exportations de véhicules sont demeurées faibles et celles de pièces n'ont pas atteint leur potentiel, le marché mexicain étant pour ainsi dire fermé. En vertu de l'ALENA,

le Mexique lèvera ses restrictions applicables aux importations, ce qui offrira de nouveaux débouchés pour nos pièces et nos véhicules. Le marché mexicain des pièces automobiles affiche la plus forte croissance en Amérique du Nord, croissance qui, selon des estimations conservatrices, dépassera les 7 p. 100 par année. Du fait de la rapide croissance de tous les grands centres urbains, la demande pour des services de transports en commun fiables et écologiques devrait continuer de progresser. Le gouvernement mexicain a lancé un grand programme de modernisation des infrastructures (aéroports, chemins de fer, routes, transports en commun) avec la participation du secteur privé. Cette modernisation offre également d'importantes possibilités commerciales pour les exportateurs de rails de chemin de fer, de locomotives, de matériel roulant et de machines ferroviaires, y compris de services de réparation et de révision du matériel roulant et d'autobus nouveaux et usagés et de leurs pièces.

- **Matériel et services d'exploitation pétrolière** — Le Mexique est le troisième producteur de pétrole au monde avec des réserves se chiffrant, selon les estimations, de 45 à 60 milliards de barils. Grâce à sa technologie de pointe et à sa tradition de coopération dans le domaine des affaires, le Canada est bien placé pour tirer profit des occasions qui s'offriront à lui, à mesure que l'industrie pétrolière mexicaine se modernisera et se tournera vers l'étranger pour obtenir le matériel, les technologies et les services dont elle aura besoin. L'industrie pétrolière occupe une place essentielle dans l'économie du Mexique. La Société Petroleos Mexicanos (PEMEX), monopole d'État qui contrôle l'exploration, l'exploitation et la distribution de cette ressource, est l'une des plus grandes entreprises au monde. Pendant les années 80, une grande part des revenus de la PEMEX a été mise au service de la lourde dette du Mexique, et l'entreprise n'a acheté, modernisé et entretenu que le strict nécessaire; la PEMEX tente maintenant de regagner le terrain perdu et prévoit dépenser jusqu'à 23 milliards de dollars au cours des quatre ou cinq prochaines années pour l'achat de matériel et de services. L'ALENA ouvrira une large portion de ce vaste marché à la concurrence nord-américaine et donnera à nos entreprises énergétiques la possibilité d'élargir considérablement leurs débouchés.
- **Matériel et services d'exploitation minière** — Le Canada s'est doté d'une technologie minière de tout premier plan. Sauf quelques exceptions notables, le Mexique accuse un retard de plusieurs années et doit revitaliser d'urgence son secteur minier. Il réforme actuellement sa réglementation minière de façon à permettre l'investissement étranger et à encourager l'adoption de méthodes plus efficaces, plus sécuritaires et plus écologiques. En 1991, l'investissement étranger a dépassé les 580 millions de dollars, en comparaison avec l'investissement mexicain qui atteignait les 650 millions de dollars. Grâce à un climat d'affaires amélioré, les dépenses des entreprises mexicaines pour l'achat de pièces et le lancement de projets ont aug-

menté de 30 p. 100 par année, atteignant quelque 700 millions de dollars en 1990. Selon une étude de KPGM-Peat Marwick, l'entrée en vigueur de l'ALENA ferait augmenter de 13,2 p. 100 la production minière au cours des dix premières années, simplement sous l'effet de la croissance économique et de la demande de minéraux de base.

- **Télécommunications** — Cherchant à moderniser son infrastructure et à améliorer sa capacité manufacturière, le Mexique dépend de technologies importées. Les fournisseurs canadiens de composantes électroniques, de matériel et de systèmes de télécommunications et de logiciels informatiques devraient donc y trouver preneurs pour leurs produits. Le secteur mexicain des télécommunications fait actuellement l'objet d'une déréglementation et d'une privatisation, ce qui ouvre des possibilités d'investissement et la vente de services dans des domaines comme le téléphone cellulaire, la construction et la gestion de géostations à hyperfréquences et les services de télécopie, de courrier électronique et de transmission de données. Entre 1990 et 1994, on prévoit que le marché des télécommunications augmentera en moyenne de 12 p. 100 par année pour atteindre 1,5 milliard de dollars, et que le marché des ordinateurs et des logiciels progressera encore plus rapidement.
- **Matériel et services environnementaux** — Le gouvernement mexicain s'est montré grandement résolu à réduire, dans une bonne mesure, le taux de pollution. Pour ce faire, il compte adopter des mesures concrètes d'application de ses lois, y compris une augmentation des inspections et la fermeture des usines polluantes. Cette orientation nouvelle visant à renforcer et à faire respecter la réglementation environnementale, ainsi que les pressions de l'opinion nationale et internationale, a créé dans le secteur privé une demande accrue en matériel antipollution et en services connexes de différentes sources. Les importations répondront à l'essentiel de cette demande, notamment pour ce qui est du traitement des eaux usées industrielles et municipales, du traitement de l'eau potable et de la lutte contre la pollution de l'air. La foire commerciale Expo Canada 92 tenue à Monterrey en janvier 1992 (plus de 200 participants canadiens) ainsi que le passage récent d'une mission environnementale dans trois villes du nord du Mexique ont permis de constater l'intérêt que suscitent les compétences canadiennes dans ce domaine.
- **Machines et technologies industrielles** — On prévoit que ce marché connaîtra une croissance constante au cours des cinq prochaines années, à mesure que les fabricants mexicains chercheront à améliorer leur productivité face à la concurrence sur les marchés intérieur et international. Selon les prévisions, la demande de machines-outils, de matériel pour le travail des métaux, de machines et de matériel de production des plastiques, de matériel de manutention et d'autres équipements et technologies connexes dépassera 6 milliards de dollars en 1994, les importations devant représenter la part prépondérante de ce marché. Dans

ce secteur, les produits canadiens sont bien acceptés au Mexique, et le succès exceptionnel remporté par la foire commerciale Expo Canada 92 donne une bonne idée de ce que l'ALENA pourra signifier pour les exportateurs canadiens dans ce secteur.

- **Produits de consommation** — Les importations mexicaines de produits de consommation sont en hausse; il s'agit surtout d'articles de mode, de fantaisie, de haute technologie, de promotion, de luxe et de faible demande, de loisirs et de sport. Environ 70 p. 100 des 85 millions d'habitants du Mexique ont moins de 30 ans. En raison des restrictions sur des articles d'importation qui revêtent du fait même une image de prestige, et parce qu'elle jouit de revenus plus élevés grâce à l'amélioration de la situation économique, la jeune population urbaine du Mexique a une préférence marquée pour les produits importés. Au total, les importations de produits de consommation ont atteint 7,5 milliards de dollars en 1991, soit 20 p. 100 environ de l'ensemble de la consommation. Pour les entreprises canadiennes de ce secteur, les possibilités les plus prometteuses sont les suivantes : articles de bijouterie, accessoires de toilette, vêtements, articles en fourrure, produits médicaux et pharmaceutiques, savons et articles de toilette, jouets et jeux, articles de sport, livres, papeterie et autres articles de bureau, coutellerie et vaisselle, cadeaux, articles en bois et meubles.
- **Services financiers** — La modernisation de l'économie mexicaine nécessitera le recours à des services perfectionnés dans les secteurs des banques, de l'assurance et des valeurs mobilières. Tant par la privatisation de son secteur bancaire que par l'ouverture de son marché aux capitaux étrangers, le Mexique montre qu'il reconnaît la nécessité de se doter de services financiers plus modernes et plus souples. Le secteur canadien des services financiers, qui bénéficie d'une longue expérience dans la région, est bien placé pour profiter des possibilités qu'offrira l'ALENA.

D'autres possibilités devraient se présenter dans les secteurs du bois et des produits du papier, du tourisme, de l'hôtellerie et de la restauration, des instruments et équipements médicaux, des produits de sécurité, du vêtement, des instruments scientifiques et de laboratoire, des services de gestion et de consultation financière, des services d'éducation et de formation de la main-d'oeuvre, de l'équipement et des matériaux de construction et d'équipement d'impression et de graphisme.

Nouvelles possibilités commerciales en Amérique latine

L'ALENA constituera de plus un excellent tremplin pour accéder aux différents marchés d'Amérique latine et pour établir de nouveaux liens commerciaux avec les pays de cet hémisphère. L'Amérique latine est en pleine évolution, à mesure que les pays, les uns après les autres, abandonnent leurs traditions protectionnistes. La détermination à opérer un renouveau économique, qui se manifeste sur les deux continents, constitue une base pour établir de nouvelles relations commerciales avec nos voisins de l'hémisphère sud. À mesure que

les entreprises canadiennes créeront ces relations, de nouvelles règles du jeu seront nécessaires pour soutenir la modernisation des échanges et des investissements. L'ALENA établit de solides points d'ancrage pour les nouveaux liens commerciaux et économiques dans l'ensemble de la région et représente des avantages et des défis pour les Canadiens de tous les coins du pays.

Accès plus sûr au marché américain

En dernier lieu, grâce aux améliorations apportées aux modalités d'application de l'ALE, les commerçants et les investisseurs canadiens augmenteront leurs chances d'exploiter des débouchés aux États-Unis. La clarification des règles d'origine, l'élargissement des dispositions de remboursement des droits de douane, l'amélioration des mécanismes de consultation et de règlement des différends en matière d'administration douanière, le renforcement de l'exemption pour effets indirects à l'égard des mesures de sauvegarde américaines et la diminution des pouvoirs de rétorsion des États-Unis dans le règlement des différends auront pour effet conjugué d'aider les entreprises canadiennes à accroître leur présence sur le marché américain et leur compétitivité sur le marché mondial. Par exemple, les producteurs de pétrole et de gaz albertains profiteront d'une plus grande discipline de la part des autorités américaines de réglementation du secteur énergétique. Les fabricants d'automobiles et leurs travailleurs en Ontario auront l'assurance que leurs ventes sur le marché américain ne seront pas compromises par l'interprétation que les autorités douanières feront des règles complexes sur le contenu. Partout au Canada, les fabricants d'ordinateurs pourront élaborer des plans de production et de commercialisation plus cohérents du fait de l'adoption, par les trois pays, d'un tarif extérieur semblable.

Grands enjeux

Bien que la plupart des dispositions de l'ALENA reflètent celles de l'ALE — ou les améliorent — et nécessitent donc peu de modifications importantes à la législation et aux pratiques canadiennes, le débat public a soulevé, au Canada, un certain nombre de questions relativement aux négociations et à l'Accord lui-même, des questions auxquelles il faut répondre pour bien comprendre l'étendue et les limites de l'Accord.

- **Agriculture** — Étant donné l'absence d'accord sur les échanges de produits agricoles à l'Uruguay Round, les trois Parties ont convenu de conclure une série d'arrangements bilatéraux. Les dispositions du chapitre 7 de l'ALE continueront de s'appliquer au Canada et aux États-Unis, et l'un et l'autre pays négocieront des arrangements séparés avec le Mexique sur l'accès au marché. Dans le cas du Canada, nous avons pu élargir les débouchés pour les viandes rouges et les céréales, tout en permettant de continuer à continger les importations de volaille, d'œufs et de produits laitiers pour soutenir le système actuel de gestion de l'offre nationale.
- **Automobile** — L'ALENA apporte des garanties à la plus grande industrie manufacturière du Canada et de nouveaux débouchés aux entreprises canadiennes et à

leurs travailleurs, qui pourront ainsi accroître leur production pour profiter d'un nouveau marché de 85 millions de consommateurs. En éliminant graduellement les restrictions appliquées actuellement par le Mexique, l'ALENA assurera l'intégration réelle, non seulement de l'industrie nord-américaine, mais aussi du marché des automobiles et des pièces. Toutes les restrictions mexicaines, y compris les tarifs douaniers sur les articles automobiles originaires, seront éliminées au cours d'une période de transition de dix ans. Les améliorations apportées aux règles d'origine visent à éviter à l'avenir les différends comme ceux que suscitent les activités de Honda à Alliston (Ontario) et l'usine GM-CAMI à Ingersoll (Ontario). En outre, l'Accord sur un contenu nord-américain de 62,5 p. 100 des automobiles et de leurs principales composantes, encouragera les fabricants nord-américains à accroître leurs achats de pièces d'équipement originales dans la région couverte par l'ALENA.

- **Industries culturelles** — L'Accord maintient les exemptions pour les industries culturelles prévues à l'ALE.
- **Règlement des différends** — L'ALE établissait un régime unique d'examen, par des groupes spéciaux, de l'application des lois nationales sur les droits antidumping et compensateurs; ce régime est maintenu et renforcé dans l'ALENA et étendu au Mexique.
- **Énergie** — Les dispositions de l'ALE touchant l'énergie sont reprises intégralement dans l'ALENA. Certaines améliorations y ont été apportées, notamment en ce qui concerne les mesures de réglementation.
- **Environnement** — Il est de plus en plus important d'établir des règles commerciales conformes aux objectifs environnementaux nationaux et internationaux. C'est pourquoi l'ALENA permet aux gouvernements de prendre des mesures pour protéger l'environnement, même en dérogeant à leurs obligations en matière de commerce, à condition que les mesures en question ne comportent pas de discrimination inutile et n'imposent pas d'entraves déguisées au commerce. L'ALENA prévoit que les obligations découlant de certains accords environnementaux internationaux peuvent avoir préséance sur ses propres dispositions. Il reconnaît aux gouvernements le droit d'établir des normes environnementales élevées. Néanmoins, tout groupe spécial chargé d'examiner une question environnementale aura accès à des spécialistes en la matière. Réunis parallèlement aux négociations commerciales, les ministres responsables de l'environnement et leurs collaborateurs ont adopté un certain nombre de programmes coopératifs visant à renforcer l'application des normes environnementales.
- **Propriété intellectuelle** — Les dispositions de l'ALENA sur la propriété intellectuelle sont semblables à celles proposées au GATT (Uruguay Round) et conformes aux intérêts canadiens; elles devraient stimuler l'innovation au Canada et attirer davantage d'investisseurs de calibre international au Canada.
- **Investissement** — Les investisseurs canadiens bénéficient d'un accès nettement amélioré au marché mexicain, tandis que le Canada a pu préserver sa politique actuelle sur l'investissement étranger. L'addition d'une procédure d'arbitrage entre l'investisseur et l'État, semblable à celle prévue dans les accords canadiens bilatéraux sur l'investissement, augmentera la confiance et la sécurité des investisseurs canadiens aux États-Unis et au Mexique.
- **Normes du travail** — L'Accord confirme le droit des trois gouvernements d'établir des normes de travail élevées et réaffirme leur intention d'adopter des mesures contraignantes pour faire respecter les droits des travailleurs. Parallèlement aux négociations commerciales, le Canada et le Mexique, d'une part, et les États-Unis et le Mexique, d'autre part, ont signé des accords bilatéraux visant à accroître la coopération dans le domaine du travail.
- **Liens avec le GATT** — À l'instar de l'ALE, l'ALENA fait partie intégrante du régime des relations commerciales multilatérales inspiré de l'Accord général et est entièrement conforme aux exigences du GATT.
- **Charte sociale** — L'ALENA ne comporte aucune charte sociale analogue à celle adoptée par la Communauté européenne. À l'opposé de la CE, qui est une association plus globale visant à réaliser un haut degré d'intégration politique et sociale, l'ALENA s'en tient aux questions commerciales. Par ailleurs, les trois pays se sont engagés à collaborer, en dehors de l'ALENA, à l'avancement des droits des travailleurs et à la promotion de normes élevées en matière de travail et dans d'autres domaines.
- **Questions sociales** — Le Canada a réussi à faire figurer, sans aucune ambiguïté possible dans l'Accord, l'exclusion complète des services sociaux et de santé assurés par le gouvernement fédéral et les provinces. Les Canadiens demeurent libres d'organiser et d'administrer à leur guise leurs services sociaux.
- **Élimination des droits de douane** — La plupart des droits de douane mexicains seront éliminés sur une période maximale de dix ans. Dans bien des cas, ils seront réduits plus rapidement. La réduction se fera plus rapidement dans certains grands secteurs canadiens d'exportation comme les engrais, le soufre, certains types d'aluminium, le poisson, les machines destinées à l'agriculture, à la construction et à l'exploitation des ressources, le matériel ferroviaire et industriel, certains produits du bois et du papier, l'équipement de télécommunications, les logements préfabriqués, les plaquettes de circuits intégrés, l'équipement médical et les pièces automobiles.
- **Textiles** — Les règles d'origine applicables aux textiles et aux vêtements sont plus strictes dans l'ALENA que dans l'ALE : elles exigent en effet que les filés, les tissus et les vêtements soient fabriqués en Amérique du Nord pour bénéficier du régime préférentiel de l'ALENA. Cependant les contingents donnant accès préférentiel au marché américain aux produits fabriqués au Canada,

mais ne respectant pas les règles, ont été substantiellement accrus; l'ALENA offre donc aux Canadiens de meilleures possibilités d'exportation sur les marchés américain et mexicain.

- **Recours commerciaux** — L'ALENA maintient le droit de chaque Partie d'appliquer ses lois antidumping et ses mesures compensatrices aux marchandises qu'elle importe des autres Parties. Cependant, le Mexique a accepté d'apporter certains changements à sa législation et à sa procédure pour que les lois en question soient appliquées de façon généralement uniforme dans les trois pays. L'ALENA reprend les dispositions du chapitre 19 de l'ALE, qui remplacent le recours en justice pour les déterminations finales de droits compensateurs et antidumping, et y ajoute une procédure permettant d'en référer à un groupe spécial binational dont les décisions sont exécutoires. Une nouvelle mesure de sauvegarde aidera à garantir que les États-Unis et le Mexique n'entravent pas le processus binational de règlement des différends. L'intégrité de ce processus a déjà été consacrée dans la loi canadienne. D'autres dispositions permettent de poursuivre les consultations quant à la possibilité d'élaborer un système de règlement touchant les pratiques tarifaires transfrontalières et les subventions gouvernementales («politique de concurrence»).

- **Subventions** — Les gouvernements des trois pays sont libres de soutenir l'activité économique partout dans la zone de libre-échange afin de promouvoir des objectifs importants tout comme le développement régional. Toutefois, les produits qui bénéficient d'un tel soutien et qui causent un préjudice aux producteurs sur un autre marché peuvent faire l'objet d'une procédure compensatrice. Les dispositions spéciales de l'ALE sur le règlement des différends en matière de droits compensateurs ont été incorporées dans l'ALENA. Le projet d'accord sur les subventions et les droits compensateurs négocié dans le cadre de l'*Uruguay Round* du GATT pourrait répondre aux objectifs du Canada, mais l'Accord n'entrera pas en vigueur avant la conclusion de ces négociations.

- **Eau** — Ni l'ALENA, ni aucun autre accord commercial ne vise le transport d'eau entre bassins hydrographiques ou le détournement de cours d'eau. Tout comme dans l'ALE, la seule eau qui est visée est l'eau potable vendue en emballages commerciaux comme des bouteilles ou des citernes. Le gouvernement a adopté en 1987 une politique interdisant les transferts inter-bassins et les détournements de cours d'eau. Cette politique reste en vigueur et n'est pas affectée par l'ALENA.

**Description du projet
d'Accord de libre-échange nord-américain**

Rédigée par

**les gouvernements
du Canada,
des États-Unis d'Amérique
et
des États-Unis du Mexique**

Le 12 août 1992

Introduction

Ce document est une synopsis du projet d'Accord de libre-échange nord-américain.

Le 12 août 1992, le ministre canadien du Commerce extérieur, Michael Wilson, le secrétaire mexicain au Commerce et au Développement industriel, Jaime Serra, et la représentante américaine au Commerce, Carla Hills, ont conclu leurs négociations sur un projet d'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Les fonctionnaires des trois gouvernements ont reçu instruction d'établir au plus tôt le texte définitif de l'Accord. Celui-ci sera rendu public dès qu'il sera en forme finale. La description qui suit ne constitue pas en elle-même un accord entre les trois pays, non plus qu'une interprétation du texte final.

Afin d'en faciliter la lecture, un sommaire des dispositions importantes de l'ALENA relatives à l'environnement se trouve à la fin de ce document.

Table des matières

Préambule	1
Objectifs et autres dispositions liminaires	1
Règles d'origine	1
Administration douanière	2
Commerce des produits	2
Traitement national	
Accès aux marchés	
Élimination des droits de douane	
Restrictions à l'importation et à l'exportation	
Drawback	
Redevances douanières	
Exemption des droits de douane	
Taxes à l'exportation	
Autres mesures à l'exportation	
Admission temporaire de biens en franchise	
Marquage par le pays d'origine	
Boissons alcooliques — Produits distinctifs	
Textiles et vêtements	3
Élimination des barrières tarifaires et non tarifaires	
Sauvegardes	
Règles d'origine	
Prescriptions en matière d'étiquetage	
Produits automobiles	4
Élimination des droits de douane	
Véhicules	
Pièces	
Règles d'origine	
Décret mexicain sur les automobiles	
Décret mexicain sur le transport automobile	
Importations de véhicules usagés	
Restrictions à l'investissement	
Économie d'essence moyenne des parcs automobiles des sociétés	
Normes automobiles	
Énergie et produits pétrochimiques de base	5
Agriculture	6
Barrières tarifaires et non tarifaires	
Commerce entre le Mexique et les États-Unis	
Commerce entre le Canada et le Mexique	
Disposition de sauvegarde spéciale	
Mesures de soutien interne	
Subventions à l'exportation	
Normes de commercialisation agricole	
Règlement des différends commerciaux	
Comité des échanges agricoles	
Mesures sanitaires et phytosanitaires	7
Droits et obligations fondamentaux	
Normes internationales	
Harmonisation et équivalence	
Évaluation des risques	
Adaptation aux conditions régionales	
«Transparence» des procédures	

Procédures de contrôle, d'inspection et d'homologation	
Assistance technique	
Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires	
Normes techniques	8
Droits et obligations fondamentaux	
Normes internationales	
Compatibilité	
Évaluation de la conformité	
«Transparence» des procédures	
Coopération technique	
Comité des mesures normatives	
Mesures d'urgence	9
Mesures bilatérales	
Mesures globales	
Règles de procédure	
Examen des questions de droits antidumping et compensateurs	10
Procédure des groupes spéciaux	
Maintien des lois sur les mesures antidumping et compensatrices	
Procédure de contestation extraordinaire	
Comité spécial pour sauvegarder la procédure des groupes spéciaux	
Marchés publics	11
Champ d'application	
Obligations de procédures	
Coopération technique	
Négociations futures	
Commerce transfrontalier des services	11
Traitement national	
Traitement de la nation la plus favorisée	
Présence locale	
Réserves	
Restrictions quantitatives non discriminatoires	
Autorisation d'exercer et reconnaissance professionnelle	
Déni des avantages	
Exclusions	
Transports terrestres	13
Libéralisation des restrictions	
Services de transport par autocar et camion	
Services ferroviaires	
Services portuaires	
Normes techniques et de sécurité	
Accès à l'information	
Processus d'examen	
Télécommunications	14
Accès aux réseaux publics et leur utilisation	
Exclusions et limitations	
Télécommunications à valeur ajoutée	
Mesures normatives	
Prestataires monopolistiques de services	
Communication des informations	
Coopération technique	
Investissement	15
Champ d'application	
Traitement non discriminatoire et normes minimales de traitement	
Prescriptions de résultats	
Transferts	
Expropriation	

Règlement des différends	
Engagements spécifiques des pays et exceptions	
Exceptions	
Investissement et l'environnement	
Politique de concurrence, monopoles et entreprises d'État	16
Politique de concurrence	
Monopoles et entreprises d'État	
Entreprises d'État	
Monopoles	
Comité du commerce et de la concurrence	
Services financiers	16
Principes	
Présence commerciale et services transfrontaliers	
Traitement non discriminatoire	
«Transparence» des procédures	
Mesures prudentielles et de balance des paiements	
Consultations	
Engagements spécifiques des pays	
Canada	
Mexique	
États-Unis	
Canada-États-Unis	
Propriété intellectuelle	18
Droits d'auteur	
Brevets	
Autres droits relatifs à la propriété intellectuelle	
Procédures d'application	
Admission temporaire des gens d'affaires	18
Consultations	
Communication des informations	
Non-exécution	
Dispositions institutionnelles et procédures de règlement des différends	19
Dispositions institutionnelles	
Commission du commerce	
Secrétariat	
Procédures de règlement des différends	
Consultations	
Rôle de la Commission	
Engagement de la procédure des groupes spéciaux	
Choix du mécanisme	
Procédures des groupes spéciaux	
Exécution et non-exécution	
Autre moyen de règlement des différends commerciaux privés	
Application des lois	20
«Transparence» des procédures	
Points de contact	
Exceptions	21
Exceptions générales	
Sécurité nationale	
Imposition	
Balance des paiements	
Industries culturelles	
Dispositions finales	21
Entrée en vigueur	
Accession	
Modifications et dénonciation	
Sommaire des dispositions sur l'environnement	21

Préambule

Le préambule de l'ALENA énonce les principes et les aspirations qui constituent le fondement de l'Accord. Les trois pays s'y engagent à promouvoir l'emploi et la croissance économique sur leurs territoires respectifs, par l'expansion du commerce et de l'investissement dans la zone de libre-échange et par l'accroissement de la compétitivité de leurs entreprises sur les marchés mondiaux, dans le respect de la protection de l'environnement. Ce préambule confirme la détermination des partenaires de l'ALENA de favoriser le développement durable, de faire en sorte que soient protégés, valorisés et respectés les droits des travailleurs et, enfin, d'améliorer les conditions de travail dans chaque pays.

Objectifs et autres dispositions liminaires

Les dispositions liminaires de l'ALENA établissent formellement une zone de libre-échange entre le Canada, le Mexique et les États-Unis, en conformité avec l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Elles énoncent les règles et les principes fondamentaux qui régiront l'Accord, ainsi que les objectifs qui serviront de base à l'interprétation de ses dispositions.

L'Accord a pour objectif d'éliminer les obstacles au commerce, de promouvoir la concurrence loyale, d'augmenter les possibilités d'investissement, de protéger adéquatement les droits de propriété intellectuelle, d'établir des procédures efficaces pour sa mise en oeuvre et son application ainsi que pour le règlement des différends, enfin de favoriser la coopération trilatérale, régionale et multilatérale. Pour assurer la réalisation de ces objectifs, les pays de l'ALENA observeront les principes et les règles énoncés dans l'Accord, notamment en ce qui concerne le traitement national, le traitement de la nation la plus favorisée et la «transparence» des procédures.

Chacun des pays affirme ses droits et obligations en vertu de l'Accord général du GATT et d'autres accords internationaux. À des fins d'interprétation, l'ALENA a préséance sur les autres accords, dans la mesure où il y a incompatibilité, mais permet toutefois des exceptions à cette règle générale; ainsi, les clauses commerciales de certains accords environnementaux prévalent sur les dispositions de l'ALENA lorsqu'il est nécessaire de minimiser les incompatibilités avec l'Accord.

Les dispositions liminaires renferment également une règle générale touchant l'application de l'Accord aux paliers de gouvernement infra-nationaux des trois pays. Les termes qui s'appliquent à l'ensemble de l'Accord sont aussi définis dans cette section, afin d'en assurer un emploi uniforme et homogène.

Règles d'origine

L'ALENA élimine graduellement, au cours d'une «période de transition», tous les droits de douane sur les produits originaires du Canada, du Mexique et des États-Unis. Des règles d'origine sont nécessaires pour définir les produits qui sont admissibles à ce traitement tarifaire préférentiel.

Les règles d'origine ont pour objet :

- de garantir que les avantages de l'ALENA ne seront accordés qu'aux biens produits dans la région de l'Amérique du Nord — et non aux produits fabriqués entièrement ou en grande partie dans d'autres pays;
- de fournir des règles claires et d'assurer des résultats prévisibles; et
- de réduire au minimum le fardeau administratif pour les exportateurs, les importateurs et les producteurs qui opèrent dans le cadre de l'ALENA.

Les règles d'origine désignent comme produits originaires d'Amérique du Nord les produits entièrement nord-américains. Les produits qui renferment des matières non régionales sont également considérés comme nord-américains si ces matières sont suffisamment transformées dans la zone de l'ALENA pour justifier un changement de classement tarifaire. Dans certains cas, les produits doivent en outre inclure un pourcentage spécifié de contenu nord-américain. La section relative aux règles d'origine contient également une disposition analogue à une disposition de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), selon laquelle des produits peuvent être considérés comme originaires lorsque le produit fini est spécifiquement mentionné dans la même sous-rubrique tarifaire que ses composants et qu'il répond à l'exigence de teneur.

La valeur ou teneur régionale peut être calculée soit par la méthode de la «valeur de transaction», soit par la méthode du «coût net». La première est fondée sur le prix payé ou payable pour un produit; elle évite de devoir recourir à des systèmes de comptabilité complexes. La seconde est fondée sur le coût total du produit moins le coût des redevances, de la promotion des ventes ainsi que de l'emballage et de l'expédition. De plus, la méthode du coût net limite les frais d'intérêt admissibles. Bien que les producteurs aient généralement le choix de la méthode, celle du coût net doit obligatoirement être utilisée lorsque la valeur de transaction n'est pas acceptable en vertu du Code de la valeur en douane du GATT; elle doit l'être également pour certains produits, par exemple les produits automobiles.

Selon la formule du coût net, pour être admissibles au traitement tarifaire préférentiel, les produits automobiles doivent comporter un contenu nord-américain allant jusqu'à 62,5 p. 100 pour les véhicules de tourisme et les camions légers, ainsi que les moteurs et les transmissions destinés à ces véhicules, et 60 p. 100 pour les autres véhicules et les pièces automobiles). Pour augmenter la précision dans le calcul de ce pourcentage, la valeur des pièces automobiles importées de l'extérieur de la région de l'ALENA sera prise en compte tout au long de la chaîne de production. Enfin, les dispositions relatives à l'établissement d'une moyenne de contenu régional permettent une certaine latitude administrative à l'égard des producteurs de pièces automobiles et des usines de montage.

Une clause de *minimis* empêche que des produits ne soient plus admissibles au traitement préférentiel du seul fait qu'ils contiennent des quantités négligeables de matières «non originaires». En vertu de cette clause, un produit ne respectant pas telle ou telle règle d'origine sera néanmoins considéré comme un produit nord-américain si la valeur des matières

non originaires de la région de l'ALENA qui en font partie ne dépasse pas 7 p. 100 de son prix ou de son coût total.

Administration douanière

Pour garantir que seuls les biens satisfaisant aux règles d'origine reçoivent le traitement tarifaire préférentiel prévu dans l'Accord, pour donner plus de certitude aux importateurs, aux exportateurs et aux producteurs des trois pays et pour simplifier les procédures qui leur sont appliquées, l'ALENA contient un certain nombre de clauses sur l'administration douanière. Cette section prévoit plus spécifiquement :

- des règlements uniformes pour garantir l'interprétation, l'application et l'administration homogènes des règles d'origine;
- un certificat d'origine uniforme ainsi que des exigences et des procédures pour la certification des importateurs et des exportateurs qui réclament le traitement tarifaire préférentiel;
- des obligations communes de tenue de registres pour ces produits;
- des règles pour les négociants et les autorités douanières en ce qui concerne la vérification de l'origine de ces produits;
- que les autorités douanières du pays dans lequel des produits doivent être importés fourniront aux importateurs, aux exportateurs et aux producteurs des décisions anticipées concernant l'origine des produits;
- que le pays importateur donnera aux exportateurs et aux producteurs des autres pays de l'ALENA des droits substantiellement équivalents à ceux qu'il accorde aux importateurs situés sur son territoire, pour ce qui concerne l'examen et l'appel de ses décisions sur l'origine et de ses décisions anticipées;
- un groupe de travail trilatéral pour examiner d'éventuelles modifications aux règles d'origine et aux règlements uniformes; et
- des délais spécifiques pour garantir le prompt règlement des différends entre les pays de l'ALENA concernant les règles d'origine.

Commerce des produits

Traitement national

L'ALENA incorpore l'obligation fondamentale du traitement national prévue dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Les produits qui ont été importés dans un pays de l'ALENA depuis un autre pays de l'ALENA ne pourront faire l'objet de discrimination. Cet engagement s'étend aux mesures provinciales et étatiques.

Accès aux marchés

Les dispositions sur l'accès aux marchés établissent les règles qui doivent régir le commerce des produits pour ce qui concerne les droits de douane et autres impositions, les restrictions quantitatives — tels les contingents, les licences et

les permis — ainsi que les conditions de prix des importations et des exportations. Grâce à ces dispositions, l'accès aux marchés pour les produits fabriqués et échangés à l'intérieur de l'Amérique du Nord sera plus ouvert et plus sûr.

Élimination des droits de douane : L'ALENA prévoit l'élimination progressive de tous les droits de douane applicables aux produits considérés comme produits nord-américains aux termes des règles d'origine de l'Accord. Pour la plupart des produits, les droits de douane existants seront éliminés soit immédiatement, soit progressivement, en 5 ou 10 étapes annuelles égales. Pour certains produits sensibles, ils seront éliminés sur une période pouvant aller jusqu'à 15 ans. Les droits de douane seront progressivement éliminés sur la base des taux effectivement appliqués le 1^{er} juillet 1991, y compris les taux du Système généralisé de préférences (SGP) des États-Unis et du Tarif de préférence générale (TPG) du Canada. L'élimination progressive des droits aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis se poursuivra selon le calendrier établi dans cet accord. L'ALENA prévoit que les trois pays puissent se consulter et décider d'une élimination plus rapide des droits de douane.

Restrictions à l'importation et à l'exportation : Les trois pays élimineront les prohibitions ou les restrictions quantitatives appliquées à la frontière, tels les contingents et les licences d'importation. Toutefois, chaque pays de l'ALENA conserve, dans des circonstances bien précises, le droit d'imposer des restrictions à la frontière, par exemple lorsqu'il s'agit de protéger la santé et la vie des personnes et des animaux, de préserver les végétaux ou de protéger l'environnement. Certaines règles spéciales s'appliquent au commerce des produits agricoles, des automobiles, de l'énergie et des textiles.

Drawback : L'ALENA établit des règles sur l'utilisation des programmes de «drawback» ou programmes similaires qui prévoient le remboursement ou l'exemption des droits de douane sur les matières utilisées dans la production de biens subséquemment exportés vers un autre pays de l'ALENA.

Les programmes actuels de drawback se termineront d'ici le 1^{er} janvier 2001 pour les échanges entre le Mexique et les États-Unis et entre le Canada et le Mexique; l'Accord prorogera pour deux ans le délai fixé dans l'ALE entre le Canada et les États-Unis pour l'élimination des programmes de drawback. Au moment de l'élimination de ces programmes, chaque pays de l'ALENA adoptera une procédure pour les produits encore assujettis à des droits de douane dans la zone de libre-échange, afin d'éviter les effets de «double imposition» dus au paiement de droits dans les deux pays.

Selon ces procédures, un pays ne pourra exempter ou rembourser, en vertu de tels programmes, des droits de douane supérieurs au moindre des deux montants suivants :

- les droits dus ou payés sur les matières importées non originaires de l'Amérique du Nord, utilisées dans la production d'un bien subséquemment exporté dans un autre pays de l'ALENA; ou
- les droits payés à ce pays de l'ALENA au moment de l'importation du bien en question.

Redevances douanières : Les trois pays sont convenus de n'imposer aucune nouvelle redevance douanière similaire à la taxe américaine à l'ouvroison des marchandises ou aux droits

de traitement douanier («derechos de trámite aduanero») du Mexique. Le Mexique éliminera d'ici le 30 juin 1999 ses droits de traitement douanier actuellement en vigueur sur les produits nord-américains. Les États-Unis élimineront, d'ici la même date, leur taxe actuelle à l'ouvroison des marchandises sur les produits originaires du Mexique. Pour les produits originaires du Canada, les États-Unis ont déjà commencé à réduire cette taxe, qui sera entièrement éliminée le 1^{er} janvier 1994, tel que prévu dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE).

Exemption des droits de douane : L'ALENA interdit toute nouvelle exemption des droits de douane fondée sur des prescriptions de résultats et tout nouveau programme de remise de droits. Les programmes mexicains existants seront éliminés d'ici le 1^{er} janvier 2001. Conformément aux obligations prévues dans l'ALE, le Canada mettra fin à ses programmes de remise de droits de douane d'ici le 1^{er} janvier 1998.

Taxes à l'exportation : L'ALENA interdit aux trois pays d'appliquer des taxes à l'exportation à moins qu'elles ne soient également appliquées aux produits destinés à la consommation interne. Des exceptions limitées permettent au Mexique d'imposer de telles taxes pour combler une pénurie de denrées alimentaires et de produits de base.

Autres mesures à l'exportation : Lorsqu'un pays de l'ALENA impose une restriction sur l'exportation d'un produit, il ne peut réduire la quantité totale de ce produit offerte aux autres pays de l'ALENA à un niveau inférieur à celui des trois années précédentes ou de toute autre période convenue. Il ne peut pas non plus fixer, pour les exportations vers un autre pays de l'ALENA, un prix plus élevé que le prix national ou exiger la perturbation des circuits normaux d'approvisionnement. Le Mexique a pris une réserve à ces obligations; elles ne s'appliquent par conséquent pas entre le Mexique et les autres pays de l'ALENA.

Admission temporaire de biens en franchise : L'ALENA permet aux gens d'affaires visés par les dispositions sur l'admission temporaire d'amener dans un pays de l'ALENA des équipements et outils professionnels en franchise de droits et à titre temporaire. Ces règles couvrent aussi l'importation d'échantillons commerciaux et de certains types de films publicitaires ainsi que les produits importés à des fins sportives ou à des fins de présentation et de démonstration. D'autres règles prévoient que d'ici 1998, tous les biens qui sont renvoyés après avoir fait l'objet d'une réparation ou d'une modification dans un autre pays de l'ALENA pourront être réadmis en franchise. Les États-Unis s'engagent à préciser quelles réparations effectuées dans les chantiers navals des autres pays de l'ALENA sur des navires battant pavillon américain sont admissibles à un traitement tarifaire préférentiel.

Marquage par le pays d'origine : Cette section établit en outre les principes et les règles qui régissent le marquage par le pays d'origine. Ces dispositions sont destinées à éviter le plus possible les coûts inutiles et à faciliter les échanges commerciaux au sein de la région, tout en assurant que l'acheteur reçoive des informations exactes sur le pays d'origine.

Boissons alcooliques — Produits distinctifs : Les trois pays ont convenu de reconnaître, en tant que «produits distinctifs»,

le whisky canadien, la tequila, le mezcal, le bourbon et le whisky du Tennessee, et d'interdire la vente de produits portant ces noms, à moins qu'ils ne satisfassent aux exigences de leur pays d'origine.

Textiles et vêtements

Cette section établit des règles spéciales pour le commerce des fibres, des filés, des textiles et des vêtements sur le marché nord-américain. Les dispositions de l'ALENA sur les textiles et les vêtements auront préséance sur les clauses de l'Arrangement multifibres et des autres accords sur les produits textiles conclus entre les pays de l'ALENA.

Élimination des barrières tarifaires et non tarifaires

Les trois pays élimineront, immédiatement ou sur une période maximale de 10 ans, leurs droits de douane sur les textiles et les vêtements qui sont fabriqués en Amérique du Nord et qui satisfont aux règles d'origine de l'ALENA. De plus, les États-Unis élimineront immédiatement leurs contingents à l'importation de tels biens produits au Mexique, et réduiront progressivement leurs contingents à l'importation de textiles et de vêtements mexicains qui ne satisfont pas à ces règles. Aucun pays de l'ALENA ne peut imposer de nouveaux contingents, sauf si cela satisfait à des clauses de sauvegarde spécifiques.

Sauvegardes

Si les producteurs de textiles ou de vêtements subissent un préjudice grave du fait de l'augmentation des importations depuis un autre pays de l'ALENA, le pays importateur pourra, pendant la «période de transition», soit relever les droits de douane, soit continger les importations afin de fournir une protection temporaire à l'industrie menacée sous réserve de règles spécifiques. Toutefois, dans le cas des produits qui satisfont aux règles d'origine de l'ALENA, le pays importateur ne pourra recourir qu'à l'augmentation des droits de douane comme mesure de sauvegarde.

Règles d'origine

Dans l'ALENA, des règles d'origine spécifiques déterminent si des textiles ou des vêtements importés sont admissibles au traitement préférentiel. Selon la règle d'origine «yam-forward» retenue pour la plupart des produits, les textiles et les vêtements doivent être produits à partir de filés fabriqués dans un pays de l'ALENA pour être admissibles à ce traitement. Une règle dite «fiber forward» s'applique à certains produits comme le coton ou les fibres synthétiques. Elle signifie que les textiles et les vêtements doivent être produits à partir de fibres fabriquées dans un pays de l'ALENA. Dans certains autres cas, les vêtements taillés et cousus à partir de certains tissus importés pour lesquels il y a pénurie, de l'avis des pays de l'ALENA, tels que la soie, le lin et certains tissus pour les chemises, peuvent être admissibles au traitement préférentiel.

D'autres dispositions adaptées aux besoins de l'industrie nord-américaine prévoient des contingents tarifaires en vertu desquels les filés, tissus et vêtements qui sont fabriqués en

Amérique du Nord, mais qui ne satisfont pas aux règles d'origine, peuvent quand même être admis au traitement tarifaire préférentiel à concurrence de niveaux d'importations spécifiés. Les contingents tarifaires du Canada, qui faisaient partie de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ont été rehaussés et prévoient un taux d'augmentation annuel pendant au moins les cinq premières années.

Les pays de l'ALENA entreprendront avant le 1^{er} janvier 1998 un examen général des règles d'origine applicables aux textiles et aux vêtements. Entre temps, des consultations se tiendront, à la demande des Parties, pour examiner si des produits particuliers devraient être assujettis à des règles d'origine différentes, compte tenu de la disponibilité des approvisionnements à l'intérieur de la zone de libre-échange. De plus, les trois pays ont établi un processus qui permettra des ajustements annuels aux niveaux des contingents tarifaires.

Prescriptions en matière d'étiquetage

Un Comité sur l'étiquetage des produits textiles, composé de représentants des secteurs public et privé, recommandera des façons d'éliminer les obstacles inutiles au commerce des textiles découlant de différences entre les prescriptions des trois pays en matière d'étiquetage, grâce à un programme de travail visant l'élaboration d'exigences uniformes en ce qui concerne, par exemple, les pictogrammes et les symboles, les instructions d'entretien, l'information sur la teneur en fibres et les méthodes de fixation des étiquettes.

Produits automobiles

L'ALENA éliminera, sur une période de 10 ans, dans la zone de libre-échange, les obstacles au commerce des automobiles, des camions, des autocars et des pièces automobiles (les «produits automobiles») originaires de l'Amérique du Nord. Il lèvera également les restrictions à l'investissement dans ce secteur, sur la même période de 10 ans.

Élimination des droits de douane

Chaque pays de l'ALENA éliminera graduellement, au cours de la période de transition, tous les droits de douane perçus sur ses importations de produits automobiles nord-américains. Le commerce des produits automobiles entre le Canada et les États-Unis se fait déjà presque totalement en franchise de droits en vertu soit de l'Accord de libre-échange, soit du «Pacte de l'automobile» qui lie les deux pays.

Véhicules : Le Canada et les États-Unis ont éliminé les droits de douane sur les automobiles aux termes de l'ALE entre les deux pays. Aux termes de l'ALENA, en ce qui concerne ses importations à partir du Mexique, les États-Unis :

- élimineront immédiatement leurs droits de douane sur les véhicules de tourisme;
- réduiront immédiatement de 10 p. 100 leurs droits de douane sur les camions légers et élimineront les droits restants sur cinq ans; et
- élimineront graduellement sur 10 ans leurs droits de douane sur les autres véhicules.

En ce qui concerne les importations en provenance du Canada et des États-Unis, le Mexique :

- réduira immédiatement de 50 p. 100 ses droits de douane sur les véhicules de tourisme et éliminera le reste graduellement sur 10 ans;
- réduira immédiatement de 50 p. 100 ses droits de douane sur les camions légers et éliminera le reste graduellement sur cinq ans; et
- éliminera graduellement sur 10 ans ses droits de douane sur tous les autres véhicules.

Le Canada éliminera ses droits de douane sur les véhicules importés du Mexique parallèlement au calendrier que suivra le Mexique pour les importations du Canada et des États-Unis.

Pièces : Chaque pays éliminera immédiatement ses droits de douane restants sur certaines pièces automobiles et réduira graduellement les droits sur cinq ans pour d'autres pièces et sur 10 ans pour quelques autres.

Règles d'origine

La section de l'ALENA portant sur les règles d'origine stipule que, selon la formule du coût net, pour être admissibles au traitement tarifaire préférentiel, les produits automobiles doivent comporter un contenu nord-américain allant jusqu'à 62,5 p. 100 pour les véhicules de tourisme et les camions légers, ainsi que les moteurs et les transmissions de ces mêmes véhicules et jusqu'à 60 p. 100 pour les autres véhicules et les pièces automobiles. Pour augmenter la précision dans le calcul de ce pourcentage, la valeur des pièces automobiles importées de l'extérieur de la région de l'ALENA sera prise en compte tout au long de la chaîne de production.

Décret mexicain sur les automobiles

Le Décret mexicain sur les automobiles sera abrogé à la fin de la période de transition. Entre temps, les restrictions qu'il impose seront modifiées comme suit :

- élimination immédiate de la limitation concernant les importations de véhicules en fonction des ventes sur le marché mexicain;
- changement immédiat dans les exigences «d'équilibrage des échanges», afin de permettre aux entreprises de montage de réduire graduellement le niveau d'exportation de véhicules et de pièces requis pour justifier l'importation de tels produits, et élimination, à la fin de la période de transition, de l'exigence voulant que seules les entreprises de montage au Mexique puissent importer des véhicules;
- changement dans les règles de la «valeur ajoutée nationale», grâce à une réduction graduelle du pourcentage de pièces devant être achetées de producteurs mexicains; à l'imputation sur ce pourcentage des achats faits par certaines installations de production sous douane (les «maquiladoras»); à la garantie que les fabricants de pièces canadiens, américains et mexicains pourront participer, sur une base concurrentielle, au marché mexicain en pleine expansion, tandis que les entreprises de montage au Mexique devront, pendant

la période de transition, continuer d'acheter des pièces de producteurs mexicains; et à l'élimination de l'exigence relative à la valeur ajoutée nationale, au terme de la période de transition.

Décret mexicain sur le transport automobile

Le Décret mexicain sur le transport automobile qui couvre les camions (autres que les camions légers) et les autocars sera abrogé immédiatement et remplacé par un système provisoire de contingents qui sera en vigueur pendant cinq ans.

Importations de véhicules usagés

Les restrictions que le Canada maintient encore sur les importations de véhicules usagés en provenance des États-Unis seront levées le 1^{er} janvier 1994, conformément aux dispositions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Quinze ans après l'entrée en vigueur de l'ALENA, le Canada commencera à éliminer, sur une période de 10 ans, son interdiction concernant les importations de véhicules usagés mexicains. Le Mexique lèvera également, selon le même calendrier, son interdiction touchant les importations de véhicules usagés nord-américains.

Restrictions à l'investissement

En vertu des dispositions concernant l'investissement dans l'ALENA, le Mexique autorisera immédiatement des «investisseurs de l'ALENA» à faire des investissements jusqu'à 100 p. 100 dans les sociétés mexicaines dites «fournisseurs nationaux» de pièces, et jusqu'à 49 p. 100 dans les autres entreprises de pièces automobiles, avec augmentation à 100 p. 100 après cinq ans. En outre, les seuils d'examen des prises de contrôle de sociétés automobiles seront régis par les dispositions de l'ALENA relatives à l'investissement.

Économie d'essence moyenne des parcs automobiles des sociétés

Aux termes de l'ALENA, les États-Unis modifieront la définition de ce qui constitue un parc automobile dans ses règles concernant l'économie d'essence moyenne pour les entreprises (Corporate Average Fuel Economy, ou «CAFE»). Cela permettra aux fabricants de véhicules de demander que soient considérés comme nationaux les véhicules et les pièces produits au Mexique qu'ils exportent aux États-Unis. Après 10 ans, la production mexicaine exportée aux États-Unis recevra le même traitement que la production américaine ou canadienne aux fins du CAFE. Les automobiles produites au Canada peuvent déjà être considérées comme «nationales» aux fins du CAFE. L'ALENA ne change en rien les normes minimales en matière d'économie d'essence pour les véhicules vendus aux États-Unis.

Normes automobiles

L'ALENA crée un groupe intergouvernemental spécial qui aura pour tâche de revoir les normes fédérales des trois pays concernant l'automobile, et de faire des recommandations en

la matière, y compris celles qui portent sur une plus grande compatibilité entre ces normes.

Énergie et produits pétrochimiques de base

Cette section établit les droits et obligations des trois pays en ce qui concerne le pétrole brut, le gaz, les produits raffinés, les produits pétrochimiques de base, le charbon, l'électricité et l'énergie nucléaire.

Les trois pays confirment dans l'ALENA le respect intégral qu'ils portent à leurs constitutions et reconnaissent qu'il est souhaitable de renforcer le rôle important du commerce des produits énergétiques et pétrochimiques de base en Amérique du Nord, par une libéralisation soutenue et graduelle de ce secteur.

Les dispositions de l'ALENA relatives à l'énergie incorporent les disciplines du GATT concernant les restrictions quantitatives applicables aux importations et aux exportations des produits énergétiques et des produits pétrochimiques de base. L'ALENA stipule clairement qu'en vertu de ces dispositions, un pays ne peut exiger de prix minimaux ou maximaux à l'importation ou à l'exportation, sous réserve des mêmes exceptions qui s'appliquent aux restrictions quantitatives. L'ALENA stipule aussi clairement que chaque pays peut administrer des systèmes de licences d'importation ou d'exportation, à condition qu'ils soient appliqués d'une manière conforme aux dispositions de l'Accord. En outre, aucun pays ne peut percevoir de taxes, de droits ou de frais à l'exportation de produits énergétiques ou de produits pétrochimiques de base à moins que les mêmes taxes ou frais soient appliqués aux mêmes produits destinés à la consommation interne.

Cette section stipule aussi que toute restriction imposée à l'importation ou à l'exportation de produits énergétique doit se limiter aux seules mesures nécessaires pour ménager des ressources naturelles épuisables, faire face à une pénurie, ou encore mettre en oeuvre un plan gouvernemental de stabilisation, dans des circonstances précises.

L'Accord prévoit en outre que lorsqu'un pays de l'ALENA impose une telle restriction, il ne peut, ce faisant, réduire la proportion des approvisionnements totaux mis à la disposition des autres pays parties à l'ALENA au-dessous du niveau de la période précédente de trois ans ou de toute autre période convenue, imposer à un autre pays de l'ALENA un prix des exportations plus élevé que le prix national ou exiger la désorganisation des voies d'approvisionnement habituelles. Selon une réserve du Mexique, ces obligations ne s'appliquent pas entre le Mexique et les autres pays parties à l'ALENA.

L'Accord limite la portée des raisons de sécurité nationale pour lesquelles un pays de l'ALENA peut imposer des restrictions aux exportations et aux importations de produits énergétiques ou pétrochimiques de base. Toutefois, suite à une réserve du Mexique, les échanges de produits énergétiques entre le Mexique et les autres pays de l'ALENA ne seront pas assujettis à cette disposition. Ils seront plutôt régis par la disposition générale relative à la sécurité nationale décrite dans la section «Exceptions» ci-dessous.

L'ALENA confirme que les mesures de réglementation dans le domaine énergétique sont assujetties aux règles générales applicables de l'Accord régissant le traitement national, les restrictions aux importations et aux exportations et les taxes à l'exportation. Les trois pays conviennent également que les mesures de réglementation doivent être appliquées de manière à reconnaître l'importance de préserver un environnement stable en matière de réglementation.

Dans l'ALENA, le Mexique réserve à l'État mexicain les produits, les activités et les investissements sur son territoire, dans les secteurs du pétrole et du gaz, du raffinage, des produits pétrochimiques de base et de l'énergie nucléaire et de l'électricité.

Les dispositions de l'Accord relatives à l'énergie reconnaissent les nouvelles possibilités d'investissement privé au Mexique dans les secteurs des produits pétrochimiques autres que de base et des centrales électriques à des fins «d'usage privé», de production conjointe ou indépendante d'électricité en autorisant les investisseurs de l'ALENA à acquérir, établir et exploiter des installations dans ces domaines d'activités. Les investissements dans le secteur des produits pétrochimiques autres que les produits de base sont régis par les dispositions générales de l'Accord qui s'appliquent à cette activité.

Dans le but d'encourager le commerce transfrontalier du gaz naturel et des produits pétrochimiques de base, l'ALENA dispose également que les entreprises d'État, les utilisateurs finals et les fournisseurs ont le droit de négocier des contrats d'approvisionnement. En outre, les producteurs d'électricité indépendants, CFE (société nationale d'électricité du Mexique) et les services publics d'électricité des autres pays de l'ALENA peuvent également négocier des contrats d'achat et de vente d'électricité.

Chaque pays permettra également à ses entreprises d'État de négocier des clauses de performance dans leurs contrats de service.

Certains engagements précis concernant des aspects spéciaux du commerce de l'énergie entre le Canada et les États-Unis, énoncés dans le chapitre de l'ALE sur l'énergie, seront maintenus entre les deux pays.

Agriculture

L'ALENA établit des ententes bilatérales séparées sur le commerce transfrontalier de produits agricoles, l'une conclue entre le Canada et le Mexique et l'autre entre le Mexique et les États-Unis. Toutes deux contiennent une mesure spéciale de sauvegarde de transition. De façon générale, les dispositions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis relatives aux barrières tarifaires et non tarifaires s'appliquent toujours au commerce de produits agricoles entre les deux pays. Des dispositions trilatérales de l'ALENA régissent les mesures de soutien interne pour l'agriculture et les subventions à l'exportation de produits agricoles.

Barrières tarifaires et non tarifaires

Commerce entre le Mexique et les États-Unis : Au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord, le Mexique et les États-Unis élimineront immédiatement toutes les barrières non tarifaires dans leur commerce de produits agricoles, en les convertissant généralement soit en «contingents tarifaires» (TRQ's), soit en droits de douane ordinaires.

Les contingents tarifaires faciliteront la transition pour les producteurs de produits d'importation sensibles de chaque pays. Aucuns droits de douane ne seront imposés sur les importations si elles ne dépassent pas le contingent. La quantité admissible à l'importation en franchise selon les contingents tarifaires sera calculée sur la moyenne des échanges récents et augmentera généralement à raison de 3 p. 100 par an. Les droits de douane appliqués aux importations hors-contingent, fixés initialement à la valeur tarifaire actuelle de chaque barrière non tarifaire, seront progressivement éliminés au cours d'une période de 10 ou 15 ans, selon le cas.

Aux termes de l'ALENA, le Mexique et les États-Unis élimineront immédiatement les droits de douane sur toute une gamme de produits agricoles. Cela signifie qu'environ la moitié des échanges agricoles entre les deux pays bénéficieront du régime de l'admission en franchise à ce moment-là. À l'exception des droits frappant certains produits très sensibles (maïs et haricots secs pour le Mexique, jus d'orange et sucre pour les États-Unis), toutes les barrières tarifaires existantes entre ces deux pays seront éliminées au plus tard 10 ans après l'entrée en vigueur de l'Accord. Après une période supplémentaire de cinq ans, les derniers tarifs douaniers sur ces quelques produits disparaîtront complètement.

En ce qui concerne le sucre, les États-Unis et le Mexique libéraliseront graduellement le commerce bilatéral de cette denrée. Les deux pays fixeront des contingents tarifaires d'effet équivalent pour le sucre de pays tiers au plus tard au cours de la sixième année après l'entrée en vigueur de l'Accord. Toutes les restrictions entre les deux pays seront éliminées au plus tard à la fin d'une période de transition de 15 ans à l'exception du sucre exporté en vertu des programmes américains de réexportation du sucre, qui reste assujéti aux taux de la nation la plus favorisée (NPF).

Commerce entre le Canada et le Mexique : Le Canada et le Mexique élimineront toutes les barrières tarifaires et non tarifaires sur leurs échanges agricoles, à l'exception de celles qui s'appliquent aux secteurs laitier et avicole, aux oeufs et au sucre.

Le Canada exemptera immédiatement le Mexique des restrictions relatives au blé, à l'orge et à leurs produits dérivés, à la viande de boeuf et de veau et à la margarine. Le Canada et le Mexique élimineront immédiatement, ou graduellement sur cinq ans, les droits de douane sur de nombreux produits des fruits et légumes, alors que les droits restants seront éliminés sur 10 ans. Un certain nombre de ces produits seront assujéti à la mesure spéciale de sauvegarde décrite ci-dessous.

Le Mexique a convenu pour sa part d'éliminer toutes les licences d'importation, sauf dans les secteurs laitier et avicole et des oeufs, et de les remplacer par des droits de douane (dans le cas du blé) ou par des contingents tarifaires (dans le

cas du maïs et de l'orge). Ces droits seront généralement éliminés au terme d'une période de transition de 10 ans.

Disposition de sauvegarde spéciale

Après la mise en vigueur de l'Accord et pendant les 10 premières années, l'ALENA prévoit une disposition de sauvegarde spéciale qui s'applique à certains produits couverts par les ententes bilatérales décrites ci-dessus. Un pays de l'ALENA peut invoquer le mécanisme selon lequel les importations de ces produits provenant d'un autre pays atteignent les «seuils d'intervention» stipulés dans l'Accord. Dans ce cas, le pays importateur peut appliquer soit les droits douaniers qui étaient appliqués à l'entrée en vigueur de l'Accord, soit le droit NPF en vigueur, en appliquant le plus bas des deux taux. Ce taux pourra être en vigueur pour le restant de la saison ou de l'année civile, selon le produit. Ces «seuils d'intervention» seront relevés au cours de la période de transition de 10 ans.

Mesures de soutien interne

Les pays de l'ALENA reconnaissent l'importance des mesures de soutien interne pour leurs secteurs agricoles respectifs mais aussi les conséquences que peuvent avoir ces mesures sur les échanges commerciaux. Chacun d'eux s'efforcera donc de mettre en oeuvre des politiques de soutien interne qui ne fassent pas les échanges. Il est également admis que chaque pays pourra modifier à son gré les modalités de ses soutiens internes, à condition que les changements opérés soient conformes aux droits et obligations applicables aux termes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Subventions à l'exportation

Reconnaissant qu'il n'est pas approprié d'utiliser des subventions à l'exportation dans la zone de libre-échange, si ce n'est en compensation des importations subventionnées provenant d'un pays tiers, l'Accord prévoit ce qui suit :

- un pays exportateur partie à l'ALENA doit donner un préavis de trois jours s'il a l'intention d'accorder une subvention à des exportations agricoles vers un autre pays de l'ALENA;
- lorsqu'un pays exportateur partie à l'ALENA a des raisons de croire qu'un autre pays de l'ALENA importe d'un pays tiers des produits agricoles qui bénéficient de subventions à l'exportation, il peut demander la tenue de consultations sur les mesures que pourrait prendre le pays importateur contre de telles importations subventionnées;
- si le pays importateur adopte des mesures mutuellement convenues, le pays exportateur partie à l'ALENA n'introduira pas sa propre subvention à l'exportation.

Se fondant sur la réglementation bilatérale des subventions à l'exportation contenue dans l'ALE entre le Canada et les États-Unis, les trois pays chercheront à éliminer les subventions à l'exportation dans le commerce nord-américain des produits agricoles en vue de réaliser leur objectif, qui est d'éliminer ces subventions à l'échelle mondiale.

Normes de commercialisation agricole

L'ALENA prévoit que lorsque le Mexique ou les États-Unis appliquent une mesure relative au classement ou à la commercialisation d'un produit agricole national, il doit accorder un traitement non moins favorable aux produits semblables importés de l'autre pays et destinés à la transformation.

Règlement des différends commerciaux

Les trois pays chercheront à élaborer un mécanisme de règlement des différends commerciaux transfrontaliers privés concernant les produits agricoles.

Comité des échanges agricoles

Un Comité trilatéral des échanges agricoles surveillera l'application et l'administration de cette section. En outre, deux groupes de travail relevant du Comité seront formés, l'un réunissant le Mexique et les États-Unis et l'autre le Canada et le Mexique, pour revoir le fonctionnement des normes de classement et de qualité.

Mesures sanitaires et phytosanitaires

Cette section impose des réglementations régissant l'élaboration, l'adoption et l'application de mesures sanitaires et phytosanitaires (MSP), c'est-à-dire les mesures prises pour protéger la santé et la vie des personnes ou des animaux ou préserver les végétaux des risques que représentent les parasites ou les maladies des animaux ou des plantes ou encore, les additifs ou les contaminants alimentaires. Ces réglementations ont pour objet d'empêcher que ces mesures (MSP) soient utilisées comme des restrictions déguisées au commerce, tout en sauvegardant le droit de chaque pays de prendre des MSP qui s'imposent dans chaque cas.

Droits et obligations fondamentaux

L'ALENA confirme que chaque pays a le droit de déterminer le niveau de protection qu'il considère approprié et prévoit qu'un pays de l'ALENA peut atteindre ce niveau de protection en prenant des MSP qui :

- sont fondées sur des principes scientifiques et l'évaluation des risques;
- ne sont appliquées que dans la mesure nécessaire pour assurer à chaque pays le niveau de protection qu'il souhaite; et
- n'entraînent pas de discrimination injuste ni de restrictions déguisées sur les échanges commerciaux.

Normes internationales

Afin de ne pas créer d'obstacles inutiles au commerce, les trois pays sont incités à établir leurs MSP en se fondant sur les normes internationales pertinentes. Chacun d'eux a néan-

moins le droit d'adopter, sur la base de critères scientifiques, des mesures plus rigoureuses que les normes internationales applicables, si cela s'avère nécessaire pour obtenir le niveau de protection choisi.

Les partenaires de l'ALENA encourageront l'élaboration et l'examen de normes sanitaires et phytosanitaires internationales au sein d'organismes internationaux et nord-américains de normalisation tels que la Commission du Codex Alimentarius, l'Office international des épizooties, la Commission tripartite sur l'hygiène vétérinaire, la Convention internationale pour la protection des végétaux et l'Organisation nord-américaine pour la protection des plantes.

Harmonisation et équivalence

Les trois pays sont convenus de viser l'établissement de MSP équivalents sans réduire pour autant le degré de protection de la santé et de la vie des personnes, des animaux ou des plantes déterminé par chacun d'eux. Chaque pays de l'ALENA acceptera les MSP d'un autre pays de l'ALENA comme équivalant aux siennes, à condition qu'il soit démontré par le pays exportateur qu'elles permettent d'assurer le niveau de protection jugé approprié par le pays importateur.

Évaluation des risques

L'ALENA établit des réglementations relativement à l'évaluation des risques, ainsi que de la probabilité de l'entrée, de l'établissement ou de la dissémination de parasites et de maladies. Les MSP doivent être fondées sur une évaluation des risques pour la santé et la vie des personnes, des animaux ou des plantes, qui tienne compte des techniques élaborées à cet égard par les organismes internationaux ou nord-américains de normalisation. Un pays de l'ALENA peut accorder une période de transition pour l'application progressive des MSP aux produits provenant d'un autre pays de l'ALENA, lorsque cela permet d'atteindre le niveau de protection sanitaire et phytosanitaire voulu par le pays importateur.

Adaptation aux conditions régionales

Cette section prévoit également que les MSP devront être adaptées aux conditions régionales, en particulier en ce qui concerne les zones exemptes de parasites ou de maladies et les zones à faible prévalence de parasites ou de maladies. Un pays exportateur devra fournir des preuves objectives lorsqu'il prétend que des produits exportés de son territoire proviennent d'une zone exempte de parasites ou de maladies ou d'une zone à faible prévalence de parasites ou de maladies.

«Transparence» des procédures

Dans la plupart des cas, l'ALENA exige que les Parties donnent au préalable un avis au public relativement à l'adoption ou à la modification de toute MSP pouvant influencer sur le commerce en Amérique du Nord. La notification devra énoncer les produits touchés et préciser les objectifs et les raisons de la mesure. Toutes les MSP doivent être publiées dans les plus courts délais. Chaque pays de l'ALENA doit veiller à ce qu'un

point d'information désigné à cette fin fournisse des renseignements à leur sujet.

Procédures de contrôle, d'inspection et d'homologation

L'ALENA prévoit également des règles qui régissent les procédures visant à assurer le respect des MSP. Ces règles permettent le maintien des mesures internes de contrôle, d'inspection et d'homologation existantes, y compris les systèmes nationaux d'homologation de l'usage d'additifs alimentaires ou d'établissement de tolérances pour les contaminants dans les produits alimentaires, les boissons ou les aliments pour animaux, sous réserve de l'observation de principes tels que le traitement national, l'opportunité et la «transparence» en matière de procédures.

Assistance technique

Les trois pays faciliteront l'assistance technique relative aux MSP, de façon directe ou par l'entremise des organismes internationaux ou nord-américains de normalisation compétents.

Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires

Un Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires encouragera l'amélioration des conditions de salubrité et de sécurité des aliments dans la zone de libre-échange, favorisera l'harmonisation et l'équivalence des MSP et facilitera la coopération et les consultations techniques, notamment les consultations sur des différends concernant des MSP.

Normes techniques

Cette partie de l'Accord s'applique aux mesures normatives, à savoir les normes, les règlements techniques gouvernementaux et les procédures utilisées pour assurer que ces normes et réglementations sont satisfaites. Elle reconnaît le rôle crucial que jouent ces mesures dans la promotion de la sécurité et la protection de la vie et de la santé des humains, des animaux et des végétaux, de l'environnement et du consommateur. Les trois pays sont convenus de ne pas utiliser les mesures normatives comme obstacles non nécessaires au commerce, et ils coopéreront pour favoriser l'amélioration et la compatibilité de ces mesures dans la zone de libre-échange.

Droits et obligations fondamentaux

L'ALENA confirme que chacun des pays se réserve le droit d'adopter et d'appliquer des mesures normatives, de choisir le niveau de protection qu'il souhaite atteindre par l'adoption de ces mesures et de mener des évaluations du risque pour s'assurer que ces niveaux sont atteints. L'ALENA confirme aussi les droits et obligations de chaque membre en vertu de l'Accord du GATT relatif aux obstacles techniques au com-

merce et d'autres accords internationaux, notamment en matière de protection de l'environnement et de conservation.

L'ALENA prévoit aussi certaines règles touchant l'utilisation des mesures normatives en vue de faciliter le commerce entre les partenaires de l'ALENA. Par exemple, chacun des pays doit s'assurer que ses mesures normatives prévoient à la fois le traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée, c'est-à-dire garantir que les produits ou certains services des deux autres pays sont traités non moins favorablement que les produits ou services similaires d'origine nationale, ou que les produits ou services similaires de pays tiers.

Normes internationales

Chacun des pays membres utilisera les normes internationales comme base pour ses mesures normatives si ces normes constituent un moyen efficace et approprié de réaliser ses objectifs nationaux. Mais chacun des pays se garde le droit d'adopter et d'appliquer des mesures normatives entraînant un niveau de protection plus élevé que ce qui aurait été obtenu par des mesures fondées sur des normes internationales.

Compatibilité

Les pays de l'ALENA collaboreront pour améliorer la sécurité et la santé ainsi que la protection de l'environnement et du consommateur. Ils s'efforceront aussi de rendre leurs mesures normatives plus compatibles en tenant compte des activités normatives internationales, de façon à faciliter le commerce et à réduire les coûts additionnels qui découlent de prescriptions nationales différentes.

Évaluation de la conformité

Les procédures d'évaluation de la conformité sont utilisées pour s'assurer que les exigences prévues par les règlements techniques ou les normes sont satisfaites. L'Accord établit une liste détaillée de règles régissant ces procédures pour garantir qu'elles ne créent pas d'obstacles inutiles au commerce entre les pays parties à l'ALENA.

«Transparence» des procédures

L'ALENA exige, dans la plupart des cas, un avis au public préalable à l'adoption ou à la modification des mesures normatives qui pourraient affecter le commerce en Amérique du Nord. Cette notification doit préciser les produits ou services qui seront visés ainsi que les objectifs et les raisons de la mesure. Les autres pays de l'ALENA et toute personne intéressée par une mesure normative particulière auront la possibilité de présenter leurs observations. Chacun des pays de l'ALENA veillera à ce que les points d'information désignés soient en mesure de répondre aux questions et de fournir aux autres pays membres et à toute personne intéressée de l'information sur les mesures normatives.

Coopération technique

Chacun des pays fournira, sur demande, aux autres pays de l'ALENA des avis techniques, de l'information et une assistance sur les termes et conditions mutuellement convenus afin d'améliorer leurs mesures normatives. L'Accord encourage la coopération entre les organismes à activité normative des pays membres.

Comité des mesures normatives

Un Comité des mesures normatives surveillera la mise en oeuvre et l'administration de cette section de l'Accord, facilitera la compatibilité, valorisera la coopération touchant la mise au point, l'application et l'exécution des mesures normatives et facilitera la tenue de consultations sur les différends concernant cette question. Des sous-comités et des groupes de travail seront créés sur des questions d'intérêt spécifique. L'Accord prévoit que ces sous-comités et groupes de travail pourront demander la participation de scientifiques et de représentants d'organisations non gouvernementales intéressées des trois pays.

Mesures d'urgence

Cette section de l'Accord établit les règles et procédures qui régissent les mesures «de sauvegarde» qu'un pays de l'ALENA peut prendre pour protéger temporairement les industries touchées par une augmentation subite des importations. Un mécanisme de sauvegarde transitoire bilatéral s'applique aux mesures d'urgence adoptées en réaction à une augmentation subite des importations découlant des réductions tarifaires opérées au titre de l'Accord. Une mesure de sauvegarde globale s'applique aux augmentations subites des importations en provenance de tous les pays.

Aux termes des dispositions convenues dans l'Accord, une mesure de sauvegarde ne peut s'appliquer que pendant une période de temps limitée, et le pays de l'ALENA qui l'adopte doit accorder une compensation au pays de l'ALENA dont le produit est ainsi affecté. Si les pays n'arrivent pas à s'entendre sur une compensation appropriée, le pays exportateur peut prendre des mesures commerciales dont les effets contrebalancent les effets de la mesure de sauvegarde sur le commerce.

Mesures bilatérales

Pendant la période de transition, un pays de l'ALENA peut, si une hausse des importations depuis un autre pays de l'ALENA cause ou menace de causer un préjudice grave à un des secteurs de son industrie, prendre une mesure de sauvegarde en vue de suspendre temporairement le calendrier convenu d'élimination des droits de douane ou de rétablir le taux de droit antérieur à l'ALENA. Le préjudice doit cependant être le résultat de l'élimination des droits de douane prévue dans l'ALENA. Une telle mesure ne pourra être prise qu'une seule fois, et pour un maximum de trois ans. Dans le cas de certains produits extrêmement sensibles, un pays pourra prolonger une mesure de sauvegarde pendant une quatrième année. Les mesures de sauvegarde bilatérales ne peuvent être prises après

la période de transition qu'avec le consentement du pays dont les marchandises seraient touchées par ces mesures.

Mesures globales

Aux termes de l'Accord, un pays de l'ALENA qui adopte une mesure de sauvegarde sur une base globale ou multilatérale (en conformité avec l'article XIX du GATT, qui autorise les mesures de sauvegarde tarifaires et les mesures contingentes), doit en exempter chacun de ses partenaires de l'ALENA, sauf si les exportations du partenaire en cause :

- comptent pour une part substantielle du total des importations du produit en question; et
- contribuent de manière importante au préjudice grave, ou à la menace de préjudice.

L'Accord stipule que les importations depuis un pays de l'ALENA ne seront normalement pas considérées comme constituant une part substantielle des importations si ce pays n'est pas l'un des cinq principaux fournisseurs du produit en question. Pour que les importations depuis un pays de l'ALENA ne soient pas considérées comme un facteur important du préjudice, il faut que le taux de croissance des importations des produits depuis ce pays soit notablement inférieur à celui de l'ensemble des importations de ces produits. Même s'il en exemptait initialement un pays de l'ALENA, le pays qui adopte une mesure de sauvegarde pourra se raviser par la suite, si une augmentation subite des importations depuis ce pays réduit l'efficacité de la mesure.

Règles de procédure

Cette section établit également en détail les procédures à suivre pour orienter l'administration des mesures de sauvegarde, à savoir :

- confier la détermination de l'existence d'un préjudice à une autorité administrative spécifiée; et
- établir les prescriptions relatives aux formes et au contenu des requêtes; mener des enquêtes, et notamment tenir des audiences publiques afin de ménager à toutes les parties intéressées la possibilité de présenter leurs vues, notifier les parties des constatations et conclusions et publier un rapport sur ces dernières.

Examen des questions de droits antidumping et compensateurs

L'ALENA établit un mécanisme permettant à des groupes spéciaux binationaux indépendants d'examiner les décisions finales des autorités administratives de chacun des pays touchant l'imposition de droits antidumping et compensateurs. Chacun des pays apportera les changements nécessaires à ses lois de façon à garantir l'efficacité de ce processus d'examen. Cette section établit aussi les procédures d'examen, par un groupe spécial, des modifications qui seront subséquemment apportées aux lois de chacun des pays sur les mesures antidumping et compensatrices. Elle établit en outre une procédure de «contestation extraordinaire» pour examiner les allégations voulant que certaines actions puissent avoir influencé la décision d'un groupe spécial et la procédure

d'examen par groupe spécial. Enfin, l'ALENA comprend un mécanisme de sauvegarde visant à corriger les situations où l'application de la législation nationale d'un pays mine le fonctionnement de la procédure des groupes spéciaux.

Procédure des groupes spéciaux

Ces groupes spéciaux binationaux remplaceront la révision judiciaire interne dans les affaires où le pays importateur ou le pays exportateur a demandé l'examen d'une décision par un groupe spécial, suite à la requête d'une personne ayant droit à une révision judiciaire de cette décision en vertu de la législation nationale du pays importateur.

Chaque groupe spécial comprendra cinq personnes ayant les qualifications professionnelles requises, choisies à même une liste maintenue par les trois pays. Chaque pays concerné choisira deux membres; le cinquième membre sera choisi d'un commun accord entre ces pays ou, en l'absence d'accord des quatre membres précédemment désignés, par tirage au sort.

Dans son examen d'une décision, le groupe spécial devra appliquer la législation nationale du pays importateur. Les trois pays élaboreront les règles de procédure des groupes spéciaux. Le groupe spécial maintiendra la décision, ou la renverra à l'autorité administrative concernée en lui demandant de la rendre conforme à la décision du groupe spécial. Les décisions des groupes spéciaux lieront les parties.

Maintien des lois sur les mesures antidumping et compensatrices

L'ALENA préserve explicitement le droit qu'a chacun des pays de maintenir ses lois sur les mesures antidumping et compensatrices. Chacun des pays peut modifier ses lois sur les mesures antidumping et compensatrices, après l'entrée en vigueur de l'ALENA. Toute modification de cette nature pourra, en autant qu'elle touche des importations venant d'un autre pays de l'ALENA, être examinée par un groupe spécial qui vérifiera sa compatibilité avec le but et l'objet de l'Accord, avec l'Accord général ou avec les codes pertinents du GATT. Si le groupe spécial juge la décision incompatible et que les consultations ne permettent pas de régler la question, le pays qui a demandé l'examen pourra prendre des mesures législatives ou administratives comparables ou dénoncer l'Accord.

Procédure de contestation extraordinaire

L'ALENA prévoit aussi une procédure de contestation extraordinaire et établit certains motifs pour l'invocation de cette procédure. Suite à la décision d'un groupe spécial, l'un ou l'autre des pays impliqués pourra demander l'établissement d'un comité de contestation extraordinaire composé de trois membres, qui seront des juges ou d'ex-juges de ces pays. S'il détermine que l'un des motifs invoqués pour la contestation extraordinaire est valable, le comité annulera la décision du groupe spécial initial. Dans ce cas, un nouveau groupe spécial sera établi.

Comité spécial pour sauvegarder la procédure des groupes spéciaux

Cette section prévoit un mécanisme de sauvegarde pour garantir que la procédure des groupes spéciaux réponde aux objectifs visés. Un membre de l'ALENA peut demander la création d'un «comité spécial» chargé de déterminer si l'application de la législation nationale d'un autre membre :

- a empêché l'établissement d'un groupe spécial;
- a empêché un groupe spécial de rendre une décision finale;
- a empêché la mise en application de la décision d'un groupe spécial ou lui a enlevé sa force et son effet en droit; ou
- a empêché la révision judiciaire du fondement de la décision administrative contestée par un tribunal indépendant appliquant les critères établis dans la législation nationale de ce pays.

Si un comité spécial fait une constatation positive pour l'un de ces motifs, les pays en cause s'efforceront de régler la question à la lumière de cette constatation. S'ils n'y parviennent pas, la partie plaignante pourra suspendre le système des groupes spéciaux binationaux pour ce qui concerne l'autre pays ou lui refuser temporairement d'autres avantages prévus par l'Accord. Si la partie plaignante suspend le système des groupes spéciaux, le pays qui fait l'objet de la plainte pourra prendre une mesure réciproque. À moins que les pays en cause ne règlent la question ou que le pays faisant l'objet de la plainte ne démontre au comité spécial qu'il a pris les mesures correctrices nécessaires, toute suspension d'avantages pourra continuer de s'appliquer.

Marchés publics

L'Accord ouvre davantage les marchés publics de chacun des trois pays aux fournisseurs des deux autres pays en leur donnant un accès non discriminatoire aux marchés de biens, de services et de construction.

Champ d'application

L'ALENA couvre les marchés de ministères et organismes fédéraux spécifiques et d'entreprises du gouvernement fédéral de chaque pays de l'ALENA.

L'ALENA s'applique aux marchés passés par des ministères et organismes des gouvernements fédéraux :

- de plus de 50 000 \$ US, pour les biens et services;
- de plus de 6,5 millions de dollars US, pour les services de construction.

Dans le cas des entreprises étatiques des gouvernements fédéraux, l'ALENA s'applique aux marchés :

- de plus de 250 000 \$ US, pour les biens et services; et
- de plus de 8 millions de dollars US, pour les services de construction.

Dans le cas des marchés couverts par l'ALE entre le Canada et les États-Unis, les seuils monétaires de cet Accord continueront de s'appliquer.

Le Mexique appliquera graduellement ces dispositions au cours d'une période de transition.

Cette section ne porte pas sur les marchés d'armes, de munitions, d'armements et autres marchés liés à la sécurité nationale. Chaque pays se réserve le droit de favoriser les fournisseurs nationaux pour les marchés spécifiques énumérés dans l'Accord.

Obligations de procédures

Outre les exigences relatives au traitement national et au traitement de la nation la plus favorisée des pays parties à l'Accord, l'ALENA impose des disciplines de procédures pour les marchés couverts, qui :

- favorisent la transparence et la prévisibilité en établissant des règles qui régissent les spécifications techniques, les qualifications des fournisseurs, la fixation des délais et d'autres aspects du mécanisme de passation des marchés;
- interdisent les achats compensatoires et autres exigences discriminatoires de préférence aux produits nationaux; et
- exigent que chaque pays établisse un système de réclamations relatives aux offres permettant aux fournisseurs de contester les procédures ou l'adjudication des contrats.

Coopération technique

Les trois pays échangeront des renseignements sur leurs systèmes de passation des marchés afin d'aider les fournisseurs de chaque pays à profiter des possibilités que crée cette section.

Un Comité des petites entreprises aidera les petites entreprises à trouver des marchés dans les pays de l'ALENA.

Négociations futures

Conscients que des améliorations s'imposent à la section de l'ALENA sur les marchés publics, les trois pays s'engagent à élargir le champ d'application de cette section aux gouvernements étatiques et provinciaux qui, après consultation, en acceptent volontairement les obligations.

Commerce transfrontalier des services

L'ALENA continue sur la lancée des règles établies dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et dans les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round pour instituer des disciplines convenues à l'échelle internationale, régissant la réglementation gouvernementale du commerce des services. Les dispositions portant sur le commerce transfrontalier des services établissent un ensemble

de règles et d'obligations fondamentales qui faciliteront le commerce des services entre les trois pays.

Traitement national

L'Accord étend aux services l'obligation fondamentale en matière de traitement national imposée depuis longtemps aux produits en vertu du GATT et d'autres accords commerciaux. Selon la règle du traitement national de l'ALENA, chaque pays partie à l'Accord doit accorder aux prestataires de services des autres pays de l'ALENA un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde, dans des circonstances analogues, à ses propres prestataires de services.

Dans le cas des mesures d'un gouvernement étatique ou provincial, l'expression «traitement national» signifie un traitement non moins favorable que le traitement le plus favorable accordé par le gouvernement en question aux prestataires de services du pays dont ce gouvernement fait partie.

Traitement de la nation la plus favorisée

L'Accord étend également aux services une autre obligation fondamentale du GATT, celle du traitement de la nation la plus favorisée. Conformément à cette règle, chaque pays de l'ALENA doit accorder aux prestataires de services des autres pays de l'ALENA un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde, dans des circonstances analogues, aux prestataires de services de tout autre pays.

Présence locale

Un pays de l'ALENA ne peut, comme condition de la prestation d'un service, obliger un prestataire de services d'un autre pays de l'ALENA à établir ou à garder sur son territoire une résidence, un bureau de représentation, une succursale ou toute autre forme d'entreprise.

Réserves

Chacun des pays de l'ALENA pourra conserver certaines lois et autres mesures actuellement en vigueur qui ne satisfont pas aux règles et obligations décrites ci-dessus. Ces mesures des gouvernements fédéraux, étatiques et provinciaux devront être énumérées dans l'Accord. Chaque pays de l'ALENA aura jusqu'à deux ans pour dresser la liste de ces mesures étatiques et provinciales. Toute mesure de ce genre qui est actuellement en vigueur aux paliers de l'administration municipale ou d'une autre administration locale pourra être maintenue.

Les pays de l'ALENA sont autorisés à renouveler et à modifier de telles mesures non conformes, à condition que la modification ne les rende pas moins conformes aux règles et obligations décrites ci-dessus.

Restrictions quantitatives non discriminatoires

Chaque pays doit aussi énumérer les mesures non discriminatoires en vigueur qui limitent le nombre de prestataires de services ou les activités de prestataires de services dans un secteur particulier. Tout autre pays de l'ALENA pourra

demander des consultations sur les mesures en question, en vue d'en négocier la libéralisation ou la suppression.

Autorisation d'exercer et reconnaissance professionnelle

L'ALENA contient certaines dispositions qui se rapportent à l'autorisation d'exercer et à la reconnaissance professionnelle qui ont pour but d'éviter qu'il n'y ait des barrières inutiles au commerce. Plus précisément, chacune des Parties devra veiller à ce que ses règles relatives à l'autorisation d'exercer et à la reconnaissance professionnelle soient fondées sur des critères objectifs et transparents tels que la compétence professionnelle, ne créent pas plus de difficultés qu'il n'est nécessaire pour garantir la qualité du service et ne constituent pas en elles-mêmes un obstacle à la prestation du service. Cette section prévoit également un mécanisme pour la reconnaissance mutuelle des autorisations et des qualifications professionnelles, mais qui n'exige cependant pas qu'un pays de l'ALENA reconnaisse automatiquement les titres des prestataires de services d'un autre pays. Les trois pays entreprendront notamment un programme de travail qui vise à libéraliser l'autorisation d'exercer des consultants juridiques étrangers et des autorisations temporaires des ingénieurs.

À compter du deuxième anniversaire de l'entrée en vigueur de l'Accord, un pays de l'ALENA ne pourra imposer de conditions de citoyenneté ou de résidence permanente à un prestataire de services professionnels qui voudrait exercer sur son territoire. Les autres pays de l'ALENA pourront appliquer ou rétablir des conditions équivalentes dans le même secteur de services, si cette condition n'était pas respectée.

Déni des avantages

Un pays de l'ALENA pourra dénier les avantages découlant des dispositions de cette section à une entreprise donnée si les services concernés sont fournis par l'intermédiaire d'une entreprise d'un autre pays de l'ALENA qui est détenue ou contrôlée par des personnes d'un pays tiers et que l'entreprise n'exerce pas d'activités commerciales importantes sur le territoire d'un pays de l'ALENA. En ce qui concerne les services de transport, un pays de l'ALENA pourra dénier les avantages de la présente section si les services en question sont fournis avec des équipements qui ne sont enregistrés dans aucun des pays de l'ALENA.

Exclusions

La section sur les services ne s'applique pas à certaines questions qui sont traitées ailleurs dans l'Accord, notamment les marchés publics, les subventions, les services financiers et les services liés à l'énergie. Les règles énoncées ci-dessus ne toucheront pas non plus la plupart des services de transport aérien, les services de télécommunications de base, les services sociaux assurés par le gouvernement de l'un des pays de l'ALENA, l'industrie maritime, à l'exception de certains services entre le Canada et le Mexique et les secteurs actuellement réservés par la Constitution mexicaine à l'État et aux ressortissants mexicains. Chaque pays de l'ALENA conserve le droit de prendre les mesures nécessaires pour exécuter des mesures

d'application générale conformes à l'Accord, notamment en ce qui concerne des pratiques trompeuses.

Transports terrestres

L'ALENA établit un calendrier pour la levée des obstacles à la fourniture des services de transport terrestre entre les pays de l'ALENA ainsi que pour l'adoption de normes techniques et de sécurité compatibles dans le domaine du transport terrestre. Il prévoit également l'élimination progressive des restrictions relatives aux services transfrontaliers de transport terrestre entre les trois pays, de manière à offrir à chacun des possibilités égales sur le marché international du transport terrestre en Amérique du Nord. Les dispositions de l'Accord ont également pour but d'assurer aux industries des services de transport terrestre des trois pays la pleine possibilité de devenir concurrentielles sans être désavantagées pendant la période de libéralisation du commerce.

Libéralisation des restrictions

Services de transport par autocar et camion : À l'entrée en vigueur de l'ALENA, les États-Unis modifieront le moratoire qu'ils appliquent actuellement à l'octroi des permis d'exploitation aux entreprises de camionnage et de transport par autocar, en accordant aux opérateurs mexicains d'autocars et d'autocars nolisés l'accès intégral à leur marché transfrontalier. Le Mexique accordera des droits équivalents aux opérateurs américains et canadiens d'autocars et d'autocars nolisés. Les entreprises canadiennes de camionnage et de transport par autocar ne sont pas visées par le moratoire américain. Le Canada continuera de recevoir les demandes de permis d'exploitation présentées par les opérateurs d'autocars et les camionneurs mexicains et américains sur une base de traitement national.

Trois ans après la signature de l'Accord, le Mexique permettra aux camionneurs américains et canadiens de traverser sa frontière pour décharger et charger des marchandises dans ses États frontaliers, et les États-Unis feront de même à l'égard des camionneurs mexicains. Parallèlement, le Mexique permettra des investissements canadiens et américains de 49 p. 100 dans les entreprises de transport par autocar et les entreprises de camionnage qui assurent des services internationaux de transport de marchandises (y compris les distributions intérieures de point à point). Les États-Unis et le Canada permettront de même aux entreprises mexicaines de camionnage d'assurer des services internationaux de transport de marchandises. Les États-Unis maintiendront leur moratoire sur l'octroi de permis d'exploitation pour le transport de marchandises par camion et de passagers par autocar sur les circuits intérieurs, et continueront de permettre aux Mexicains de détenir des intérêts non majoritaires dans les entreprises américaines.

Trois ans après l'entrée en vigueur de l'Accord, les États-Unis autoriseront les entreprises mexicaines de transport par autocar à exploiter des circuits réguliers transfrontières à destination et en provenance de n'importe quel point de son

territoire. Le Mexique accordera le même traitement aux entreprises américaines et canadiennes.

Six ans après l'entrée en vigueur de l'Accord, les États-Unis autoriseront les entreprises de camionnage mexicaines à traverser ses frontières et leur donneront plein accès à la totalité du territoire américain. Le Mexique accordera le même traitement aux entreprises de camionnage canadiennes et américaines.

Sept ans après l'entrée en vigueur de l'accord, le Mexique autorisera les Canadiens et les Américains à détenir 51 p. 100 des intérêts dans les entreprises mexicaines de transport par autocar et les entreprises de camionnage assurant des services internationaux de transport de marchandises. Parallèlement, les États-Unis lèveront leur moratoire sur l'octroi des permis d'exploitation intérieure aux entreprises mexicaines de camionnage et de transport par autocar.

Dix ans après l'entrée en vigueur de l'Accord, le Mexique autorisera les investisseurs canadiens et américains à détenir la totalité des intérêts dans les entreprises mexicaines de camionnage et de transport par autocar. Aucun pays de l'ALENA ne devra supprimer de restrictions sur les services intérieurs de transport de marchandises par camion.

Services ferroviaires : Aux termes de l'Accord et en conformité avec une réserve du Mexique fondée sur sa Constitution, les sociétés ferroviaires américaines et canadiennes pourront continuer à commercialiser librement leurs services dans ce pays, à remorquer des trains-blocs avec leurs propres locomotives, à construire et à exploiter des terminaux, et à financer des infrastructures ferroviaires. Le Mexique continuera d'avoir entièrement accès aux réseaux ferroviaires canadiens et américains. Les lois actuelles des trois pays en matière d'immigration, qui exigent le changement des équipages à la frontière ou tout près, restent inchangées.

Services portuaires : L'Accord libéralise également les aspects terrestres du transport maritime. Le Mexique autorisera immédiatement des investissements canadiens et américains de 100 p. 100 dans les installations portuaires, comme les grues, les quais et les terminaux, et dans les sociétés de débarquement pour les entreprises qui manutentionnent leurs propres marchandises. Pour celles qui manutentionnent les marchandises d'autres sociétés, le capital pourra être à 100 p. 100 américain et canadien, après examen par la Commission mexicaine de l'investissement étranger. Le Canada et les États-Unis continueront d'autoriser la pleine participation du Mexique à ces activités.

Normes techniques et de sécurité

Conformément à l'engagement qu'ils ont pris sur le plan de l'amélioration de la sécurité, de la santé, et de la protection de l'environnement et du consommateur, les partenaires de l'ALENA s'efforceront de rendre compatibles, sur une période de six ans, leurs mesures relatives aux normes concernant le transport routier et le transport ferroviaire, notamment en ce qui a trait :

- aux véhicules, y compris les équipements, comme les pneus et les freins, la charge utile et les dimensions,

- l'entretien, les réparations et certains aspects des niveaux d'émission;
- aux tests non médicaux et à la certification des camionneurs;
- aux normes médicales pour les camionneurs;
- aux normes relatives aux opérations transfrontières concernant les locomotives et autres équipements ferroviaires, ainsi que le personnel;
- aux normes relatives au transport des marchandises dangereuses; et
- au respect des normes de sécurité du transport routier et de la signalisation routière.

Accès à l'information

Chacun des pays de l'ALENA désignera des points de contact responsables de fournir l'information concernant le transport terrestre, en ce qui concerne les questions telles que les permis d'exploitation et les mesures de sécurité.

Processus d'examen

Cinq ans après l'entrée en vigueur de l'Accord, un comité de fonctionnaires étudiera l'efficacité de la libéralisation dans le secteur du transport terrestre, y compris les problèmes particuliers ou les effets non prévus que cette libéralisation pourrait entraîner pour l'industrie du transport routier de chacun d'entre eux. Au plus tard sept ans après l'entrée en vigueur de l'Accord, des consultations auront également lieu concernant la possibilité d'une plus grande libéralisation dans ce domaine. Les résultats de ces consultations seront transmis à la Commission ministérielle du commerce de l'ALENA, qui prendra les mesures appropriées.

Télécommunications

L'ALENA prévoit que les réseaux («réseaux publics») et services publics de transport des télécommunications seront mis à la disposition des entreprises ou particuliers qui utilisent ces réseaux pour la conduite de leurs affaires, et cela, à des conditions raisonnables et non discriminatoires. Les utilisations en question comprennent la prestation de services de télécommunications améliorés ou à valeur ajoutée, ainsi que les communications internes des entreprises. Cependant, l'exploitation et la fourniture des réseaux et services publics ne sont pas sujets à l'Accord.

Accès aux réseaux publics et leur utilisation

Les trois pays feront en sorte que des conditions raisonnables d'accès aux réseaux publics et à leur utilisation permettent :

- de louer des lignes privées;
- de raccorder des terminaux ou autres équipements aux réseaux publics;
- de relier des circuits privés aux réseaux publics;

- d'effectuer des opérations de commutation, de transmission de signaux et de traitement; et
- d'utiliser les protocoles d'exploitation de leur choix.

En outre, aucune condition d'accès et d'utilisation ne peut être imposée à moins qu'elle ne soit nécessaire pour permettre aux exploitants des réseaux de s'acquitter de leurs responsabilités en tant que service public ou pour protéger l'intégrité technique des réseaux publics. À condition que ces critères soient respectés, les conditions d'accès et d'utilisation peuvent inclure des restrictions sur la revente ou l'utilisation partagée de services publics de transport des télécommunications, des exigences relatives à l'utilisation d'interfaces techniques à spécifications avec des réseaux ou services publics et des restrictions sur l'interconnexion de circuits privés afin d'assurer la fourniture des réseaux ou des services publics.

Les tarifs des services publics de transport des télécommunications doivent refléter les coûts économiques, et les circuits loués privés doivent être offerts selon une tarification forfaitaire. Le financement croisé entre les services publics de transport des télécommunications est permis. Les entreprises ou les particuliers peuvent utiliser les réseaux et services publics pour transmettre l'information à l'intérieur et au-delà des frontières des pays de l'ALENA.

Les dispositions de cette section ne s'appliquent pas aux mesures relatives à la diffusion de programmes radiophoniques ou télévisés par des stations de radiodiffusion ou des réseaux de distribution par câble, lesquels pourront continuer d'avoir accès aux réseaux et services publics et de les utiliser.

Exclusions et limitations

Les trois pays ne sont pas obligés d'autoriser une personne d'un autre pays de l'ALENA à fournir ou à exploiter des réseaux ou services de transport des télécommunications, et ils peuvent interdire aux exploitants de réseaux privés d'offrir des réseaux et services publics.

Télécommunications à valeur ajoutée

Aux termes de l'ALENA, chaque pays fera en sorte que ses procédures en matière de licences et autres formalités d'autorisation pour la prestation de services de télécommunications améliorés ou à valeur ajoutée soient transparentes, non discriminatoires et rapides. Les prestataires de services à valeur ajoutée des trois pays ne seront pas soumis aux obligations qui sont normalement imposées aux fournisseurs de réseaux et services publics. Ils ne seront pas tenus par exemple de fournir leurs services au grand public ni de justifier leurs tarifs en fonction de leurs coûts.

Mesures normatives

L'ALENA limite le type de mesures normatives qui peuvent être imposées pour le raccordement des équipements de télécommunications aux réseaux publics. Les mesures en question doivent être nécessaires pour prévenir la détérioration et la perturbation des réseaux et services publics, préserver l'intégrité du système de facturation et garantir la sécurité des utilisateurs, ainsi que leur accès aux réseaux. En outre, toute

entité qualifiée sur le plan technique sera autorisée à tester les équipements devant être raccordés aux réseaux publics. La présente section établit également pour chaque pays des procédures permettant l'acceptation des résultats des essais d'équipements effectués dans les autres pays de l'ALENA.

Prestataires monopolistiques de services

L'ALENA reconnaît qu'un pays peut maintenir ou désigner un monopole chargé de fournir des réseaux ou services publics de télécommunications. Le cas échéant, le pays fera en sorte que le monopole n'abuse pas de sa position monopolistique en adoptant un comportement anticoncurrentiel qui nuirait à une personne d'un autre pays de l'ALENA.

Communication des informations

Les informations concernant l'accès aux réseaux et services publics et leur utilisation devront être rendues publiques, notamment en ce qui concerne :

- les tarifs et autres modalités du service;
- les spécifications des interfaces techniques des réseaux et services;
- les organismes de normalisation;
- les conditions de raccordement des terminaux et autres équipements; et
- les prescriptions en matière de notification, de permis, d'enregistrement ou de licences.

Coopération technique

Les pays de l'ALENA coopéreront en ce qui concerne l'échange d'informations techniques et la mise au point de programmes intergouvernementaux de formation. En outre, reconnaissant l'importance des normes internationales pour les télécommunications mondiales, ils favoriseront l'adoption de telles normes par l'entremise des organisations internationales compétentes, par exemple l'Union internationale des télécommunications et l'Organisation internationale de normalisation.

Investissement

L'ALENA élimine d'importantes entraves à l'investissement, garantit certaines protections de base aux investisseurs des pays de l'ALENA et prévoit un mécanisme de règlement des différends entre ces investisseurs et un pays partie à l'Accord.

Champ d'application

Cette section concerne les investissements effectués par les investisseurs d'un pays de l'ALENA dans un autre pays de l'ALENA. Par investisseurs d'un pays de l'ALENA, on entend toutes les entreprises ayant d'importantes activités commerciales dans un pays partie à l'Accord. La définition de l'investissement inclut toute forme de propriété ou de participation, qu'il s'agisse d'une entreprise commerciale, de biens corporels

et incorporels ou d'une participation dans des investissements contractuels.

Traitement non discriminatoire et normes minimales de traitement

Chaque pays devra accorder aux investisseurs des pays de l'ALENA et à leurs investissements un traitement non moins favorable que celui qu'il réserve à ses propres investisseurs — traitement national — et aux investisseurs de pays tiers — traitement de la nation la plus favorisée. En ce qui concerne les mesures prises par le gouvernement étatique ou provincial ou une administration locale, traitement national signifie un traitement non moins favorable que le traitement le plus favorable offert aux investisseurs du pays dont ce gouvernement ou cette administration fait partie. De plus, chaque pays doit accorder aux investissements des investisseurs visés par l'ALENA un traitement conforme au droit international, notamment un traitement juste et équitable et une protection et une sécurité intégrales.

Prescriptions de résultats

Aucun pays de l'ALENA ne peut imposer de «prescriptions de résultats» spécifiées à n'importe quel investissement sur son territoire, qu'il s'agisse de niveaux déterminés d'exportation, de contenu national minimal, de préférence donnée aux producteurs nationaux, d'équilibre des échanges, de transfert de technologies ou de fourniture obligatoire d'un produit. Ces règles ne s'appliquent cependant pas aux marchés publics, à la promotion des exportations ou aux activités d'aide extérieure de tout pays de l'ALENA.

Transferts

Les investisseurs visés par l'ALENA pourront convertir la monnaie locale en devises étrangères, au taux de change du marché, pour les recettes, le produit d'une vente, le remboursement d'un prêt ou toute autre transaction associée à un investissement. Chaque pays de l'ALENA devra veiller à ce que ces devises puissent être librement transférées.

Expropriation

Aucun pays de l'ALENA ne peut exproprier directement ou indirectement les investissements d'investisseurs de l'ALENA sauf pour raison d'intérêt public, sur une base non discriminatoire et en conformité avec l'application régulière de la loi. Les investisseurs doivent recevoir promptement une compensation financière égale à la juste valeur marchande de l'investissement exproprié, ainsi que tous intérêts applicables.

Règlement des différends

Cette section établit un mécanisme détaillé de règlement des différends en matière d'investissement en cas de violation par le pays d'accueil des règles de l'ALENA dans ce domaine. Un investisseur de l'ALENA peut décider, soit de réclamer des dommages-intérêts grâce à un recours à la procédure d'arbitrage entre investisseur et État, dont la décision est finale, soit

de faire appel aux recours offerts par les tribunaux nationaux du pays d'accueil.

Engagements spécifiques des pays et exceptions

L'ALENA comprend des engagements de libéralisation et des exceptions explicites pour chaque pays à l'égard des règles relatives au traitement national, à la NPF ainsi qu'aux prescriptions de résultats. Dans le cas du Mexique, ces exceptions prennent en compte les exigences de la Constitution qui réservent certaines activités à l'État mexicain. Chaque pays précisera, dans les deux ans, les exceptions relatives aux mesures étatiques et provinciales. Les exceptions ne peuvent prendre un caractère plus restrictif et, si elles sont libéralisées, ne peuvent être rendues plus restrictives par la suite. Cependant, cette obligation ne s'applique pas à certains secteurs sensibles, comme les télécommunications de base, les services sociaux et les activités maritimes.

Le Canada peut examiner les acquisitions tel que prévu dans l'ALE entre le Canada et les États-Unis. Le Mexique peut examiner les acquisitions à partir d'un seuil initial de 25 millions de dollars; ce montant augmentera graduellement pour atteindre 150 millions de dollars la dixième année d'existence de l'Accord. Les seuils fixés seront indexés.

Exceptions

Les dispositions relatives aux investissements ne s'appliquent pas aux marchés publics et aux subventions. D'autres dispositions de l'Accord portent sur les exceptions liées à la sécurité nationale et aux industries culturelles du Canada.

Investissement et l'environnement

Conformément aux dispositions de l'ALENA, aucun pays ne doit baisser ses normes environnementales pour attirer un investissement, et l'ALENA prévoit que les pays se consulteront relativement à l'observation de ces dispositions. L'Accord stipule également qu'un pays peut prendre des mesures qui respectent les dispositions de l'ALENA relatives à l'investissement afin de protéger son environnement.

Politique de concurrence, monopoles et entreprises d'État

L'ALENA contient des dispositions sur les pratiques anticoncurrentielles des gouvernements et du secteur privé, reconnaissant ainsi que de telles règles faciliteront la réalisation des objectifs de l'Accord.

Politique de concurrence

Chacun des pays de l'ALENA adoptera ou maintiendra des mesures contre les pratiques anticoncurrentielles. La coopération portera aussi sur des questions relatives à l'application des lois en matière de concurrence ainsi que toutes autres questions liées à la concurrence.

Monopoles et entreprises d'État

Entreprises d'État : L'Accord stipule que toute entreprise appartenant à un gouvernement fédéral, provincial ou étatique ou contrôlée par un tel gouvernement doit se comporter d'une manière conforme aux obligations de ce pays lorsqu'elle se voit déléguer des pouvoirs gouvernementaux de nature réglementaire, administrative ou autre, notamment pour l'octroi des licences.

Monopoles : L'ALENA impose certaines règles supplémentaires concernant les monopoles publics, existants ou futurs, des gouvernements fédéraux et tout monopole privé qu'un pays de l'ALENA pourrait désigner dans l'avenir. Un monopole qui achète ou qui vend un bien ou un service d'un monopole doit procéder, sur le plan commercial, d'une manière qui soit conforme aux termes de son mandat gouvernemental, et il ne doit pas exercer de discrimination contre des biens ou des entreprises des autres pays de l'ALENA. L'Accord prévoit que chaque pays doit faire en sorte que ces monopoles n'utilisent pas leur position monopolistique pour adopter des pratiques anticoncurrentielles sur les marchés non monopolistiques de son territoire.

Comité du commerce et de la concurrence

Un comité trilatéral se penchera sur les questions des relations entre les lois et les politiques sur la concurrence et le commerce dans la zone de libre-échange.

Services financiers

Les dispositions de l'ALENA sur les services financiers établissent pour la première fois une approche globale fondée sur des principes et visant à discipliner les mesures gouvernementales de réglementation des services financiers des trois pays. La section couvre les mesures qui affectent les services offerts par les institutions financières dans les secteurs des services bancaires, de l'assurance et des valeurs mobilières, ainsi que d'autres services financiers. La section prévoit aussi des engagements de libéralisation nationaux spécifiques, des périodes de transition pour l'application des principes convenus, ainsi que certaines réserves inscrites par chacun des pays.

Principes

Présence commerciale et services transfrontaliers : En vertu de l'Accord, un fournisseur de services financiers d'un membre de l'ALENA peut mener, dans tout pays membre de l'ALENA, des transactions en matière de services bancaires, d'assurances et de valeurs mobilières, ainsi que d'autres types de services financiers. Chaque pays doit permettre à ses résidents d'acheter des services financiers sur le territoire d'un autre pays de l'ALENA. De plus, un pays ne peut imposer de nouvelles restrictions sur la fourniture transfrontière de services financiers dans un secteur, à moins qu'il n'ait exclu ce secteur de l'obligation.

Traitement non discriminatoire : Chaque pays doit accorder le traitement national, y compris le traitement applicable aux possibilités de concurrence, et le traitement de la nation la plus favorisée aux prestataires de services financiers des autres

pays de l'ALENA qui mènent des opérations sur son propre territoire. En vertu de l'Accord, une mesure est réputée donner des possibilités de concurrence égale si elle n'entrave pas la capacité qu'ont les prestataires de services financiers d'un autre pays de l'ALENA de fournir des services financiers, par comparaison avec la capacité de ses propres prestataires de fournir les mêmes services financiers.

«**Transparence**» des procédures : La section sur les services financiers établit les règles touchant le traitement des demandes d'admission sur les marchés des services financiers de chacun des pays. Chaque pays :

- informera les personnes intéressées de ses exigences pour la présentation des demandes;
- fournira, sur requête, de l'information sur l'état d'une demande;
- rendra une décision administrative sur la demande dûment présentée et ce, dans les 120 jours si possible;
- publiera ses mesures d'application générale au plus tard au moment de leur entrée en vigueur et, si la chose est faisable, donnera aux personnes intéressées la possibilité de présenter leurs observations sur les mesures qu'il se propose d'adopter; et
- établira au moins un point d'information pour répondre aux questions sur ses mesures touchant les services financiers.

Mesures prudentielles et de balance des paiements : L'ALENA garantit que chacun des pays se garde le droit de prendre des mesures prudentielles raisonnables, nonobstant toute autre disposition de l'Accord. Il prévoit en outre qu'un pays peut prendre des mesures de balance des paiements, dans des cas limités.

Consultations

L'Accord contient des procédures spécifiques permettant aux membres de l'ALENA de se consulter sur les questions de services financiers.

Engagements spécifiques des pays

Canada : Le Canada exemptera le Mexique de la clause de non-résidence de sa règle «10/25». Les États-Unis en sont déjà exemptés en vertu de l'ALE. Ainsi, les personnes physiques et morales du Mexique seront exemptées de l'interdiction faite aux non-résidents d'acquérir collectivement plus de 25 p. 100 des actions d'une institution financière réglementée par le gouvernement fédéral canadien. En outre, les banques mexicaines ne seront pas assujetties au plafond d'actifs combinés de 12 p. 100 qui s'applique aux banques des pays tiers, et elles ne seront pas non plus tenues de demander l'approbation du ministre des Finances pour ouvrir des succursales multiples au Canada.

Mexique : Le Mexique permettra aux sociétés financières constituées en vertu des lois d'un autre pays partie à l'ALENA d'établir des institutions financières au Mexique, sous réserve de certaines limites quant aux parts de marché qui s'appliqueront pendant une période de transition qui se terminera en l'an 2000. Des dispositions sur les sauvegardes temporaires

pourront subséquemment être appliquées aux services bancaires et aux transactions sur valeurs mobilières.

Services bancaires et transactions sur valeurs mobilières : Pendant la période de transition, le Mexique relèvera graduellement la part maximale globale du marché des services bancaires pour la faire passer de 8 à 15 p. 100. Pour les maisons de courtage, la part maximale passera de 10 à 20 p. 100 pendant la même période. Pendant la période de transition, le Mexique pourra appliquer des parts de marché individuelles maximales de 1,5 p. 100 pour les banques et de 4 p. 100 pour les maisons de courtage. Après la période de transition, les acquisitions des banques resteront assujetties à des considérations prudentielles raisonnables, et l'institution résultante ne devra pas détenir une part de marché supérieure à 4 p. 100.

Assurances : Selon l'ALENA, les assureurs canadiens et américains pourront avoir accès au marché mexicain de deux façons. Premièrement, les compagnies qui forment une coentreprise avec des assureurs mexicains pourront accroître graduellement leur participation au capital de la coentreprise : les participations maximales seront de 30 p. 100 en 1994, de 51 p. 100 d'ici 1998 et de 100 p. 100 d'ici l'an 2000. Ces compagnies ne seront pas sujettes aux limites touchant la part de marché globale ou individuelle. Deuxièmement, les assureurs étrangers pourront établir des filiales, mais celles-ci seront assujetties à une part de marché globale de 6 p. 100, part qui passera graduellement à 12 p. 100 en 1999, et à des parts de marché individuelles maximales de 1,5 p. 100. Ces limites seront entièrement éliminées le 1^{er} janvier 2000. Les compagnies canadiennes et américaines qui participent déjà au capital d'assureurs mexicains pourront accroître à 100 p. 100 leur participation d'ici le 1^{er} janvier 1996. À l'entrée en vigueur de l'Accord, les compagnies de services d'assurance intermédiaires et auxiliaires pourront établir des filiales sans limite quant à la propriété ou à la part du marché.

Sociétés financières : Le Mexique permettra aux sociétés financières canadiennes et américaines d'établir des filiales distinctes au Mexique pour offrir des prêts à la consommation, des prêts commerciaux, des prêts hypothécaires ou des services de cartes de crédit à des conditions non moins favorables que celles accordées aux institutions mexicaines. Pendant la période de transition, les actifs globaux de ces filiales ne pourront toutefois pas dépasser 3 p. 100 de la somme des actifs globaux de toutes les banques au Mexique et des actifs globaux de tous les types d'institutions financières à services limités au Mexique. Les prêts consentis par les sociétés affiliées à des sociétés automobiles pour l'achat de leurs véhicules ne seront ni assujettis à la limite de 3 p. 100 ni pris en compte dans cette limite.

Autres sociétés : Les sociétés d'affacturage et de crédit-bail des pays de l'ALENA seront assujetties à des limites transitoires pour la part globale du marché mexicain : la durée et l'ampleur de ces limites seront les mêmes que celles applicables aux maisons de courtage. Cependant, ces sociétés ne seront pas assujetties à des parts de marché individuelles maximales. À l'entrée en vigueur de l'Accord, les sociétés d'entreposage et de cautionnement, les maisons de change et les sociétés de gestion de fonds mutuels des pays membres pourront établir des filiales sans limite quant à la propriété ou à la part du marché.

États-Unis : Les États-Unis permettront à tout groupement financier mexicain qui a légalement acquis une banque mexicaine menant des transactions aux États-Unis de continuer à exploiter une maison de courtage aux États-Unis pour une période de cinq ans à compter de la date de l'acquisition. L'acquisition doit s'être faite avant l'entrée en vigueur de l'ALENA; de plus, la banque et la maison de courtage impliquées doivent avoir mené des transactions aux États-Unis au 1^{er} janvier 1992 et au 30 juin 1992, respectivement. La maison de courtage ne peut ni élargir le champ de ses activités ni acquérir d'autres maisons de courtage aux États-Unis; de plus, elle sera assujettie à des restrictions non discriminatoires sur les transactions qu'elle mène avec ses sociétés affiliées. Outre ces dispositions, cet engagement n'affectera aucunement les transactions bancaires américaines d'un groupement financier mexicain.

Canada-États-Unis : Les engagements sur les services financiers que le Canada et les États-Unis ont pris l'un envers l'autre aux termes de l'ALE entre le Canada et les États-Unis seront incorporés dans l'ALENA.

Propriété intellectuelle

À partir du travail réalisé au GATT et de divers traités internationaux sur la propriété intellectuelle, l'ALENA établit d'importantes obligations en ce domaine. Chaque pays devra protéger adéquatement et efficacement les droits de propriété intellectuelle sur la base du traitement national, et protéger efficacement ces droits contre la violation, tant au plan interne qu'à la frontière.

L'Accord définit des engagements spécifiques concernant :

- les droits d'auteur, y compris les enregistrements sonores;
- les brevets;
- les marques de fabrique ou de commerce;
- la protection des obtentions végétales;
- les dessins industriels;
- les secrets commerciaux;
- les circuits intégrés (micro-plaquettes de semi-conducteur); et
- les indications géographiques.

Droits d'auteur

En ce qui concerne les droits d'auteur, l'Accord prévoit l'obligation :

- de protéger les programmes d'ordinateur à titre d'ouvrages littéraires, et les bases de données à titre de compilations;
- d'accorder des droits de location pour les programmes d'ordinateur et les enregistrements sonores; et
- de fournir une protection d'au moins 50 ans pour les enregistrements sonores.

Brevets

L'ALENA assure une protection adéquate et efficace des brevets, en obligeant chaque pays à :

- fournir des brevets de produit et de procédé pour presque tous les types d'invention, y compris les produits pharmaceutiques et les produits chimiques agricoles;
- éliminer les régimes spéciaux pour certaines catégories de produits, les dispositions spéciales sur l'acquisition des droits de brevet ainsi que toute discrimination dans le traitement des brevets de produits locaux et étrangers; et
- donner aux détenteurs de brevets la possibilité d'obtenir une protection conférée par des brevets de produits pour les inventions de produits pharmaceutiques et de produits chimiques agricoles pour lesquelles des brevets de produit ne pouvaient précédemment être obtenus.

Autres droits relatifs à la propriété intellectuelle

Cette section prévoit aussi des règles pour protéger :

- les marques de service dans la même mesure que les marques de fabrique ou de commerce;
- les signaux de satellite chiffrés contre l'utilisation illicite;
- les secrets de commerce en général, ainsi que la protection contre la divulgation, par le gouvernement, de données d'essais fournies par des entreprises et concernant l'approbation de produits pharmaceutiques et agro-chimiques;
- les circuits intégrés, à la fois directement ainsi que dans les produits qui les contiennent; et
- les indications géographiques, de manière à éviter de tromper le public tout en garantissant les intérêts des détenteurs de marques de commerce ou de fabrique.

Procédures d'application

L'ALENA prévoit des obligations détaillées concernant :

- les procédures pour l'application des droits de propriété intellectuelle, y compris des dispositions sur les dommages-intérêts, le redressement par injonction et l'application régulière de la loi; et
- l'application des droits de propriété intellectuelle à la frontière, y compris les sauvegardes pour empêcher les abus.

Admission temporaire des gens d'affaires

Tenant compte de la relation commerciale privilégiée entre les pays de l'ALENA, cette section précise les engagements pris par les trois pays pour faciliter, sur une base réciproque, l'admission temporaire sur leur territoire respectif des gens d'affaires qui sont citoyens du Canada, du Mexique ou des États-Unis.

L'ALENA n'institue pas un marché commun relativement à la circulation des travailleurs. Chacun des pays conserve le droit de protéger le bassin d'emplois permanents de sa population active, d'appliquer sa propre politique d'immigration et d'assurer la sécurité de ses frontières.

Les règles relatives à l'admission des gens d'affaires s'inspirent des dispositions semblables contenues dans l'ALE entre le Canada et les États-Unis, mais elles ont été adaptées aux besoins de chacun des partenaires de l'ALENA.

Chaque pays autorisera l'admission temporaire de quatre catégories des gens d'affaires :

- *Les gens d'affaires en visite* qui exercent des activités commerciales de nature internationale dans le but de se livrer à des activités concernant la recherche et la conception; la culture, la fabrication et la production; la commercialisation; la vente; la distribution; enfin, le service après-vente et autres services d'ordre général;
- *les négociants* qui font un commerce important de produits ou de services entre leur propre pays et le pays où ils désirent se rendre, ainsi que *les investisseurs* qui voudraient engager une somme importante sur le territoire de l'autre pays en cause, à condition que ces personnes exercent, pour un employeur ou pour leur compte, des fonctions de surveillance ou de direction, ou des fonctions nécessitant des compétences particulières;
- *les personnes mutées à l'intérieur d'une société*, qui sont employées par celle-ci à des fonctions de gestion ou de direction, ou à des fonctions exigeant des connaissances spécialisées, et qui sont transférées à l'intérieur de cette société d'un pays de l'ALENA à un autre; et
- *certaines catégories de professionnels* qui possèdent le niveau d'études minimum ou les autres titres, et qui souhaitent exercer des activités professionnelles dans l'autre pays en cause.

Le Mexique et les États-Unis sont convenus d'une limite numérique annuelle de 5 500 professionnels mexicains admis aux États-Unis. Ce nombre vient s'ajouter au nombre de personnes admises dans le cadre d'une catégorie analogue soumise à une limite globale de 65 000 professionnels, aux termes du droit américain. Cette disposition n'est pas touchée par l'ALENA. La limite numérique de 5 500 peut être relevée d'un commun accord entre les États-Unis et le Mexique et disparaîtra 10 ans après l'entrée en vigueur de l'Accord, à moins que les deux pays ne fixent une date plus rapprochée pour l'élimination de cette limite. Le Canada n'a pas imposé de limite numérique en ce qui concerne le Mexique. L'ALENA ne modifie en rien l'admission de professionnels prévue aux termes de l'ALE entre le Canada et les États-Unis.

Consultations

Les trois pays tiendront des consultations par l'entremise d'un groupe de travail spécialisé sur les questions relatives à l'admission temporaire. Le groupe devra notamment examiner la possibilité d'admettre temporairement les conjoints des gens d'affaires qui auront été admis pour une période d'au

moins un an à titre de négociants et d'investisseurs, de personnes mutées à l'intérieur d'une société, ou de professionnels.

Communication des informations

Chaque pays devra publier des documents expliquant clairement les formalités administratives auxquelles devront se plier les gens d'affaires pour bénéficier des présentes dispositions.

Non-exécution

Un pays ne pourra invoquer les dispositions de l'Accord relatives au règlement des différends que s'il prétend qu'un autre pays n'a pas respecté, de façon répétée, les dispositions relatives à l'admission temporaire.

Dispositions institutionnelles et procédures de règlement des différends

Dispositions institutionnelles

Cette section établit les institutions responsables de la mise en oeuvre et de la gestion conjointe de l'ALENA ainsi que des mesures à prendre pour éviter et régler tout différend entre les Parties concernant l'interprétation et l'application de l'Accord.

Commission du commerce : L'institution principale de l'Accord est la Commission du commerce, qui comprend les ministres du Commerce ou des fonctionnaires d'un échelon élevé désignés par chaque pays. La Commission se réunira habituellement une fois l'an, mais ses activités courantes seront menées par les fonctionnaires des trois gouvernements qui font partie des divers comités et groupes de travail constitués en application de l'Accord. Ces derniers fonctionnent par consensus.

Secrétariat : L'ALENA établit un Secrétariat pour servir la Commission, ainsi que d'autres organes subsidiaires et des groupes spéciaux pour le règlement des différends. Le soutien administratif et technique du Secrétariat a pour objet d'aider la Commission à garantir la gestion efficace et conjointe de la zone de libre-échange.

Procédures de règlement des différends

Les procédures prévues dans l'ALENA permettent de régler rapidement et efficacement les différends.

Consultations : Chaque fois que surgit un problème pouvant affecter les droits d'un pays en vertu de l'Accord, ce pays peut demander à ce qu'il y ait des consultations; les pays en cause doivent alors se consulter promptement. L'ALENA accorde la priorité à l'obtention d'un règlement à l'amiable. Le troisième pays peut participer au processus, ou tenir ses propres consultations.

Rôle de la Commission : Si les consultations ne permettent pas de régler le différend dans les 30 à 45 jours, l'un des trois pays peut convoquer une réunion de la Commission du commerce, à laquelle participeront les trois pays. Aux termes de l'ALENA, la Commission doit s'efforcer de régler promptement

ment le différend. La Commission peut à cette fin utiliser les bons offices, la médiation, la conciliation ou d'autres moyens.

Engagement de la procédure des groupes spéciaux : Si les pays concernés ne peuvent en venir à un règlement mutuellement satisfaisant par l'entremise de la Commission, l'un des pays participant aux consultations pourra engager la procédure des groupes spéciaux.

Choix du mécanisme

Lorsqu'un différend relève à la fois du GATT et de l'ALENA, la partie plaignante pourra choisir l'un ou l'autre mécanisme. Si le troisième membre de l'ALENA veut soumettre la même affaire à l'autre mécanisme, les deux parties plaignantes se consulteront en vue de s'entendre sur le mécanisme à retenir. Si les consultations ne donnent aucun résultat, la question sera normalement soumise à un groupe spécial de l'ALENA. Une fois choisi, le mécanisme retenu devra être utilisé à l'exclusion de l'autre.

Si le différend implique une des questions de fait concernant certaines mesures normatives touchant l'environnement, la sécurité, la santé ou la conservation, ou encore s'il découle d'accords environnementaux spécifiques, la partie défenderesse peut demander à ce que le différend soit examiné par un groupe spécial de l'ALENA. Les règles établissent aussi des procédures pour le règlement des différends liés à des questions couvertes par l'ALE entre le Canada et les États-Unis.

Procédures des groupes spéciaux

La partie plaignante qui choisit de soumettre le différend à la procédure de règlement prévue dans l'ALENA peut demander l'établissement d'un groupe spécial arbitral. Le troisième pays peut également se porter partie plaignante, ou limiter sa participation à la présentation de communications verbales et écrites. Le groupe spécial sera normalement chargé de faire des constatations de fait et de déterminer si la mesure prise par la partie défenderesse contrevient à ses obligations en vertu de l'ALENA et peut faire des recommandations pour le règlement du différend.

Les groupes spéciaux seront composés de cinq membres, habituellement choisis à même une liste trilatéralement convenue d'éminents spécialistes des affaires commerciales et juridiques et d'autres experts, y compris de pays tiers. L'ALENA prévoit une liste spéciale d'experts pouvant être appelés à trancher les différends portant sur les services financiers.

Le groupe spécial sera constitué selon un processus de «choix inverse» pour en garantir l'impartialité : le président sera choisi en premier, par entente entre les parties contestantes; s'il n'y a pas entente, il sera choisi par l'une des parties contestantes, désignée au hasard. Le président ne pourra être un citoyen de la partie qui fait le choix, et pourra être un national d'un pays qui n'est pas partie à l'ALENA. Chacune des parties choisira ensuite deux autres membres qui sont des citoyens d'un pays ou de pays de la partie opposée. La personne choisie qui n'est pas inscrite sur la liste de personnes appelées à faire partie de groupes spéciaux pourra être récusée sans motif par toute autre partie contestante de l'ALENA.

Les règles de procédure, qui seront établies plus en détail par la Commission, prévoient des communications écrites, des communications présentées à titre de réfutation, et au moins une audience. Des échéanciers stricts sont appliqués pour garantir le prompt règlement des différends. Une procédure spéciale permet à des conseils scientifiques d'offrir des avis spécialisés aux groupes spéciaux sur des questions factuelles touchant l'environnement et d'autres questions scientifiques.

À moins que les parties contestantes n'en décident autrement, le groupe spécial présentera, dans les 90 jours suivant la date de sa composition, un rapport initial confidentiel. Ces parties auront ensuite 14 jours pour présenter leurs observations au groupe spécial. Dans les 30 jours de la présentation de son rapport initial, le groupe spécial présentera son rapport final aux parties concernées. Le rapport sera ensuite transmis à la Commission, qui normalement le publiera.

Exécution et non-exécution

Sur réception du rapport du groupe spécial, les parties contestantes devront s'entendre sur un mode de règlement du différend normalement conforme aux recommandations du groupe spécial. Si un groupe spécial juge que la partie défenderesse a contrevenu à ses obligations aux termes de l'ALENA et si les parties contestantes ne parviennent pas à s'entendre dans les 30 jours ou dans tout autre délai mutuellement convenu suivant la réception du rapport, la partie plaignante pourra suspendre l'application d'avantages équivalents jusqu'à ce que la question soit réglée. Toute partie qui juge excessive une mesure de rétorsion peut obtenir une décision d'un groupe spécial à ce sujet.

Autre moyen de règlement des différends commerciaux privés

Des dispositions spéciales décrites dans la section sur l'investissement établissent la procédure de règlement par arbitration internationale des différends entre des investisseurs et les gouvernements des pays de l'ALENA. Ces derniers encourageront et faciliteront aussi le recours à d'autres moyens pour régler les différends commerciaux internationaux entre parties du secteur privé dans la zone de l'ALENA. Les trois pays assureront l'exécution des clauses d'arbitrage et des sentences arbitrales. L'Accord établit un comité consultatif sur l'utilisation d'un autre moyen de règlement de ces différends.

Application des lois

«Transparence» des procédures

Cette section établit des règles dont l'objet est de garantir que les lois, règlements et autres mesures affectant les négociants et les investisseurs soient accessibles et appliquées de manière équitable et conformément aux voies de droit régulières par les fonctionnaires dans les trois pays. Chaque pays fera d'ailleurs en sorte qu'il soit soumis, selon sa législation intérieure, à un examen administratif ou judiciaire indépendant des mesures gouvernementales ayant trait aux questions couvertes par l'ALENA.

Les dispositions concernant la notification et l'échange d'informations permettront aux gouvernements des trois pays de se consulter au regard de toute mesure prise par l'un d'eux qui pourrait affecter l'application de l'Accord. Elles ont pour but d'aider les trois pays à éviter ou à limiter le plus possible les éventuels différends.

Points de contact

Les pays de l'ALENA désigneront chacun un point de contact pour faciliter les communications entre eux.

Exceptions

L'ALENA contient des dispositions qui garantissent que l'Accord ne limite pas la capacité d'un pays de protéger ses intérêts nationaux.

Exceptions générales

Cette disposition permet à un pays d'adopter, relativement au commerce des biens, des mesures contraaires à ses obligations lorsqu'il s'agit, par exemple, de protéger des intérêts comme la moralité publique, la vie ou la santé des personnes et des animaux ou la préservation des végétaux, ou encore des trésors nationaux ou de conserver des ressources naturelles pouvant s'épuiser, ou de prendre des mesures d'exécution concernant notamment des pratiques de nature à induire en erreur ou une conduite anti-concurrentielle. Ces mesures ne doivent toutefois pas constituer un moyen de discrimination arbitraire ou déguisée entre les pays de l'ALENA.

Sécurité nationale

Aucune disposition de l'ALENA ne peut être interprétée comme limitant la capacité de l'un des trois pays de prendre les mesures qu'il estime nécessaires pour protéger les intérêts essentiels de sa sécurité.

Imposition

L'ALENA prévoit que, de manière générale, les questions de nature fiscale seront régies par les accords de double imposition entre les pays de l'ALENA.

Balance des paiements

Cette section permet à un pays de l'ALENA d'adopter les mesures nécessaires à la protection de sa balance des paiements, mais uniquement dans des circonstances limitées et en conformité avec les règles du Fonds monétaire international.

Industries culturelles

Les droits du Canada et des États-Unis en ce qui concerne les industries culturelles seront régis par l'ALE entre les deux pays. Chaque pays se réserve le droit de prendre des mesures d'un effet commercial équivalent à toute mesure prise à l'égard des industries culturelles qui aurait constitué une violation de l'ALE entre le Canada et les États-Unis si ce n'était des

dispositions relatives aux industries culturelles. De telles mesures compensatoires se seront limitées en rien par les obligations imposées par l'ALENA.

Les droits et obligations entre le Canada et le Mexique concernant les industries culturelles seront identiques à ceux qui existent entre le Canada et les États-Unis.

Dispositions finales

Entrée en vigueur

Cette section prévoit que l'Accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994, une fois que les procédures d'approbation auront été menées à bonne fin dans les trois pays.

Accession

L'ALENA prévoit que d'autres pays ou groupes de pays pourront devenir partie à l'Accord si les pays de l'ALENA donnent leur aval, sous réserve des conditions prescrites et à condition que chaque pays ait mené à bonne fin les procédures d'approbation internes.

Modifications et dénonciation

Cette section de l'Accord prévoit aussi qu'il est possible d'apporter des modifications à l'Accord sous réserve de procédures internes d'approbation. Tout pays peut dénoncer l'Accord en donnant un préavis de six mois.

Sommaire des dispositions sur l'environnement

Les trois pays de l'ALENA se sont engagés dans l'Accord à exécuter celui-ci de façon à assurer la protection de l'environnement et à promouvoir le développement durable. Des dispositions spéciales, dont voici des exemples ci-après, prennent appui sur ces engagements tout au long de l'Accord.

- Les obligations commerciales que les pays parties à l'ALENA ont contractées aux termes de certains accords internationaux sur l'environnement concernant les espèces en voie de disparition, les substances menaçant l'ozone et les déchets dangereux, ont préséance sur les dispositions de l'ALENA à condition de minimiser les cas de non-conformité à l'ALENA. Ceci garantit que l'Accord ne pourra pas restreindre le droit d'un pays de prendre des mesures en vertu de ces accords sur l'environnement.
- L'Accord affirme que chaque pays a le droit de déterminer le niveau de protection de la santé et de la vie des personnes, des animaux ou des végétaux ainsi que de l'environnement qu'il considère approprié.
- L'ALENA stipule aussi sans aucune équivoque que, pour obtenir le degré de protection qu'il a choisi, chaque pays peut conserver et adopter des normes et prendre des mesures sanitaires et phytosanitaires, même si elles sont plus rigoureuses que les normes internationales.

- Les pays de l'ALENA se sont engagés à collaborer afin d'accroître la protection de la santé et de la vie des personnes, des animaux et des végétaux ainsi que de l'environnement.
- Aux termes de l'Accord, aucun pays de l'ALENA ne peut réduire ses normes d'hygiène, de sécurité ou de protection de l'environnement dans le but d'attirer des investissements.
- Lorsqu'un différend relatif aux normes d'un pays soulève des questions de fait concernant l'environnement, ce pays peut décider de recourir au mécanisme de règlement des différends de l'ALENA plutôt qu'à celui d'autres accords commerciaux. Le même choix s'applique aux différends portant sur des mesures commerciales prises en vertu de certains accords internationaux sur l'environnement.
- Les groupes spéciaux de règlement des différends de l'ALENA peuvent faire appel à des experts scientifiques, notamment à des spécialistes de l'environnement, qui leur donneront des conseils relativement à des questions de fait concernant l'environnement, les normes techniques et d'autres questions de nature scientifique.
- Lors du règlement d'un différend, c'est au pays plaignant qu'il incombe de prouver qu'une mesure environnementale ou d'hygiène prise par un autre pays de l'ALENA n'est pas conforme à l'Accord.



**Gouvernement
du Canada**

**Government
of Canada**

**ACCORD
DE LIBRE-ÉCHANGE
NORD-AMÉRICAIN**

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

AUG
AOUT 28 1992

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

**LES PARTENAIRES
DE L'ALENA**

Août 1992

TABLE DES MATIÈRES

Les partenaires de l'ALENA

1 Chronologie

2 Les relations canado-mexicaines en bref

Relations commerciales Canada-Mexique

Fiche documentaire — Mexique

Statistiques sur les exportations et les importations entre
le Canada et le Mexique

Exportations de marchandises entre le Canada et le Mexique

Accords entre le Canada et le Mexique

3 Les relations canado-américaines en bref

Relations commerciales Canada-États-Unis

Fiche documentaire — États-Unis

Statistiques sur les exportations et les importations entre
le Canada et les États-Unis

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)

– CHRONOLOGIE –

1990

22 - 23 janvier

Ottawa – Septième réunion du Comité ministériel mixte Canada-Mexique.

16 - 19 mars

Pendant une visite officielle du premier ministre Brian Mulroney au Mexique, 10 accords de coopération avec le Mexique sont signés :

- un Mémoire d'entente concernant un cadre de consultations sur le commerce et l'investissement;
- un Mémoire d'entente concernant la coopération pour 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 concernant l'assistance et la collaboration mutuelles entre les administrations douanières;
- un Mémoire d'entente sur la coopération forestière;
- un Accord de coopération touristique;
- 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 du Canada effectue des études et des consultations préliminaires auprès des provinces ainsi qu'auprès des représentants des milieux des affaires et des syndicats.

Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur de la Chambre des communes mène des audiences publiques sur l'ALENA.

24 septembre

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

- De septembre 1990 à janvier 1991 Création, pendant la période de consultation préalable au début des négociations, de neuf groupes de travail chargés des aspects suivants :
- ◆ règles relatives à l'origine
 - ◆ droits de douane
 - ◆ automobiles
 - ◆ produits pétrochimiques
 - ◆ obstacles techniques au commerce
 - ◆ assurances
 - ◆ services financiers
 - ◆ transports
 - ◆ agriculture
- 14 - 18 décembre Réunion ministérielle à Washington (D.C.) -- y participent le ministre du Commerce extérieur du Canada, M. John Crosbie, la représentante au Commerce des États-Unis, M^{me} Carla Hills, et le secrétaire au Commerce du Mexique, M. Jaime Serra Puche.
- 1991**
- 21 janvier Réunion ministérielle à Acapulco, Mexique (mêmes participants qu'à la réunion ministérielle de décembre).
- 5 février Le premier ministre Brian Mulroney, le président Carlos Salinas de Gortari et le président George Bush annoncent leur décision de négocier l'ALENA. On prévoit que cet accord :
- fera disparaître progressivement les obstacles au mouvement des biens, des services et des capitaux;
 - assurera la protection des droits de propriété intellectuelle;
 - mettra en place un mécanisme rapide et équitable pour le règlement des différends.
- 7 - 10 avril Lors de la visite d'État du président Carlos Salinas de Gortari au Canada, quatre accords conjoints de coopération sont signés :
- un Accord entre le Canada et le Mexique sur la double imposition, le premier accord du genre que le Mexique signe avec un autre pays;
 - un Accord sur les coproductions dans les domaines du film et de la télévision, dont l'objectif est d'élargir les possibilités de

financement et de production pour les industries du film et de la télévision des deux pays;

- un Mémoire d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations et Petroleos Mexicanos, pour une marge de crédit de 500 millions de dollars US en vue de favoriser la vente de biens et de services canadiens à la PEMEX;
- un Mémoire 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 accélérée en vertu de laquelle le président des États-Unis soumet les accords commerciaux au Congrès. La Chambre approuve également (par 329 voix contre 85) une résolution sur « le sentiment de la Chambre » qui demande à l'Administration des États-Unis de se conformer à plusieurs recommandations, notamment en ce qui concerne des consultations étendues avec le Congrès et le secteur privé et l'élaboration d'un programme conjoint dans le domaine de l'environnement frontalier.
- 24 mai Washington (D.C.) – Par 59 voix contre 36, le Sénat donne à l'Administration américaine le pouvoir de proroger la loi de mise en oeuvre de la procédure accélérée pour une période de deux ans, à partir du 1^{er} juin 1991.
- 12 juin Toronto (Ontario) – Réunion ministérielle pour lancer la négociation de l'ALENA; y participent le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur du Canada, M. Michael Wilson, la représentante au Commerce des États-Unis, M^{me} Carla Hills, et le secrétaire au Commerce du Mexique, M. Jaime Serra Puche.
- 8 - 9 juillet Washington (D.C.) – Première réunion des négociateurs en chef : M. John Weekes (Canada), M. Julius Katz (États-Unis), et M. Herminio Blanco (Mexique).
- 6 - 7 août Cocoyoc (Mexique) – Deuxième réunion des négociateurs en chef.
- 18 - 20 août Seattle (Washington) – Deuxième réunion ministérielle trilatérale.
- 9 - 10 octobre Ottawa (Ontario) – Troisième réunion des négociateurs en chef.
- 25 - 28 octobre Zacatecas (Mexique) – Troisième réunion ministérielle trilatérale.

- 25 - 26 novembre Mexico – Huitième réunion du Comité ministériel mixte Canada-Mexique et du Forum Mexique-Canada sur la coopération technologique.
- 25 novembre Mexico – Deux documents sont signés entre le Canada et le Mexique :
- un Mémoire d'entente sur les relations culturelles, et
 - un Accord de coopération concernant les musées et l'archéologie.
- Décembre Échange de propositions initiales portant sur la plupart des questions reliées à l'ALENA.
- 1992**
- 6 - 10 janvier Washington (D.C.) – Une première version de l'ébauche du texte consolidé est rédigée (rencontre de la plupart des groupes de négociations à l'université de Georgetown).
- 16 - 17 janvier Washington (D.C.) – Quatrième réunion des négociateurs en chef.
- 27 - 31 janvier Monterrey (Mexique) – Tenue de la foire commerciale « Expo Canada 92 », la plus importante activité de promotion du commerce canadien jamais organisée en Amérique latine. L'exposition vise à accroître les possibilités de ventes et d'investissements canadiens au Mexique. Plus de 200 sociétés canadiennes y participent.
- 4 - 5 février Aylmer (Québec) – Cinquième réunion des négociateurs en chef.
- 9 - 10 février Chantilly (Va.) – Quatrième réunion ministérielle trilatérale.
- 16 - 22 février Dallas (Texas) – Sixième réunion des négociateurs en chef.
- 4 - 5 mars Washington (D.C.) – Septième réunion des négociateurs en chef.
- 18 mars Le Canada fournit au Mexique pour 1 million de dollars d'aide dans le domaine de l'environnement.
- 23 - 27 mars Washington (D.C.) – Huitième réunion des négociateurs en chef.

- 4 avril Mexico (Mexique) -- Le Canada et le Mexique signent un Mémoire d'entente sur la coopération en matière de télécommunications.
- 6 - 8 avril Montréal (Québec) -- Cinquième réunion ministérielle trilatérale.
- 27 avril Mexico (Mexique) -- Neuvième réunion des négociateurs en chef.
- 29 - 30 avril Visite du secrétaire mexicain aux Relations extérieures, l'honorable Fernando Solana, à Montréal, Québec et Toronto.
- 4 mai Mexico (Mexique) -- Le Canada et le Mexique signent un Mémoire d'entente sur les activités de travail coopératives.
- 8 mai Visite au Canada d'une délégation du secteur privé mexicain, sous l'égide de la Chambre de commerce Canada-Mexique.
- 13 - 14 mai Toronto (Ontario) -- Dixième réunion des négociateurs en chef.
- 18 - 22 mai Washington (D.C.) -- Onzième réunion des négociateurs en chef.
- 24 mai - 3 juin Visite d'une délégation de 17 sociétés canadiennes spécialisées en technologie environnementale dans les états du nord du Mexique.
- 30 mai - 5 juin Arlington (Virginie) -- Douzième réunion des négociateurs en chef.
- 15 - 19 juin Washington (D.C.) -- Treizième réunion des négociateurs en chef.
- 6 - 10 juillet Washington (D.C.) -- Quatorzième réunion des négociateurs en chef.
- 20 - 24 juillet Washington (D.C.) -- Quinzième réunion des négociateurs en chef.
- 25 juillet Mexico (Mexique) -- Sixième réunion ministérielle trilatérale.
- 29 juillet - 1er août Washington (D.C.) -- Seizième réunion des négociateurs en chef.
- 2 août Washington (D.C.) -- Septième réunion ministérielle trilatérale.
- 12 août Une entente en principe est conclue sur l'Accord de libre-échange nord américain.

Août 1992

RELATIONS COMMERCIALES CANADA-MEXIQUE

Le Mexique est le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique ont augmenté considérablement depuis le milieu des années 80. Le commerce de marchandises s'est chiffré à 3 milliards de dollars en 1991, et, pendant le premier trimestre de 1992, les exportations ont augmenté d'environ 76 p. 100 par rapport à la même période l'an dernier. Le Canada a exporté pour 231,8 millions de dollars au Mexique entre janvier et avril de cette année, ce qui représente une augmentation de 100 millions de dollars.

Bien que les exportations aient chuté de 600 millions en 1990 à 524,5 millions de dollars en 1991, cette baisse s'explique par la diminution des achats de produits agricoles et industriels par les clients mexicains. Toutefois, au cours de la même période, les ventes d'articles manufacturés à valeur ajoutée se sont accrues, particulièrement dans les secteurs du papier journal et des papiers.

Les chances d'intensification des relations économiques avec le Mexique ont augmenté à la suite des mesures radicales prises depuis 1988 par le gouvernement mexicain pour surmonter une grave crise financière. Ces mesures ont permis de ramener le taux annuel d'inflation au Mexique de 160 p. 100 à moins de 19 p. 100 et de libéraliser considérablement les règles commerciales. Elles ont aussi entraîné la fermeture ou la privatisation de nombreuses entreprises non rentables. Ces changements se sont accompagnés d'adroites négociations avec les milieux financiers internationaux dans le but de réduire le fardeau du service de la dette.

Les relations commerciales Canada-Mexique sont maintenant régies par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), auquel le Mexique a adhéré en 1986. Jusque-là, le commerce entre les deux pays était régi par l'Accord commercial de 1946, un Comité ministériel mixte établi en 1968, et un Accord de coopération économique conclu en 1980.

Durant la visite du premier ministre Mulroney au Mexique en mars 1990, plusieurs accords bilatéraux venant renforcer la coopération ont été signés, notamment dans les domaines de l'administration douanière, de l'agriculture, de l'élevage, de la foresterie, de l'environnement, du tourisme et de l'imposition. Depuis, huit autres accords bilatéraux ont été signés sur la double imposition, l'énergie, les télécommunications et le travail, entre autres.

Un accord de libre-échange nord-américain renforcera encore plus cette coopération entre le Canada et le Mexique, tout en augmentant le commerce et l'investissement.

La part du Canada dans le marché mexicain

Il n'a pas fallu beaucoup de temps aux entrepreneurs canadiens pour tirer parti de ce nouveau climat. Au cours des six premiers mois de l'année 1992, l'ambassade du Canada à Mexico a accueilli 4 450 représentants d'affaires en visite dans le pays, comparativement à 193 en 1988 et à 2 200 en 1991.

Les exportateurs canadiens ont renforcé leur présence sur le marché américain grâce à l'Accord de libre-échange (ALE). Un accès privilégié au marché mexicain de plus de 85 millions d'habitants serait un avantage supplémentaire, d'autant plus que la modernisation et l'industrialisation au Mexique offrent d'attrayants débouchés aux fournisseurs de biens d'équipement, de composantes et pièces de pointe, et de matières industrielles semi-finies de haute qualité.

Réussite des exportateurs canadiens

Nombre d'exportateurs canadiens ont déjà réussi sur le marché mexicain, et l'on s'attend à ce que les échanges bilatéraux atteignent 5 milliards de dollars d'ici la fin de la décennie. La technologie canadienne est recherchée, pertinente et concurrentielle. Ainsi, Northern Telecom Ltée a récemment obtenu un contrat pour la fourniture de commutateurs centraux pour systèmes cellulaires destinés à cinq des huit concessionnaires choisis par le ministère mexicain des Communications et du Transport (SCT).

Des consultants canadiens ont achevé l'an dernier un contrat de 3,5 millions de dollars portant sur la fourniture de la technologie de gestion du spectre au gouvernement mexicain. Ce contrat comprend le transfert de la technologie des systèmes appliqués, et il sera suivi d'autres ventes devant dépasser les 15 millions de dollars. ABB/Combustion Engineering vient de se voir octroyer un contrat de 40 millions de dollars pour la réfection de chaudières par la Comisión Federal de Electricidad. En 1991, la Commission canadienne du blé a concrétisé une transaction de 23 millions de dollars avec Conasupo, portant sur l'achat de 167 000 tonnes de blé. Le 24 janvier, la Conasupo a annoncé qu'elle achèterait 248 000 autres tonnes de blé roux de printemps de l'Ouest canadien. La commande est évaluée à 50 millions de dollars. Tout récemment, Systemhouse a conclu un marché de 500 millions de \$ échelonné sur dix ans pour l'installation et la gestion de systèmes informatiques pour le compte du ministère des Finances du Mexique.

Les fabricants canadiens de pièces automobiles exportent déjà beaucoup vers les usines d'assemblage du nord du Mexique. Ces ventes pourraient croître très rapidement, avec l'augmentation de la capacité de production mexicaine.

Le Canada fournit aux consommateurs mexicains des denrées alimentaires de base, y compris du blé, des graines oléagineuses, des haricots et du lait en poudre. Les producteurs canadiens d'animaux de reproduction ont établi d'importants contacts au Mexique ces dernières années et, au fur et à mesure du renforcement de l'économie mexicaine, la demande de produits alimentaires de qualité s'accroîtra en correspondance avec un niveau de vie plus élevé.

L'industrie canadienne de l'acier fournit des feuilles de fer blanc au secteur alimentaire mexicain et, dans le cadre d'un appel d'offres de la Banque mondiale, des rails pour le système ferroviaire du Mexique. Les fournisseurs canadiens ont une excellente réputation au Mexique, et le volume des ventes devrait s'accroître rapidement à mesure que l'économie réalise son potentiel de croissance.

Par le biais d'ententes avec les banques mexicaines (Bancomext, Banobras, Nafinsa, Serfin, Banamex, Atlantico, Comermex, Bancomer, International), la Société canadienne pour l'expansion des exportations (SEE) a mis en place, en juillet 1991, des lignes de crédit d'une valeur de 170 millions de dollars US pour financer des achats de biens et services canadiens. Plus d'une douzaine de nouvelles transactions d'une valeur de plus de 10 millions de dollars ont été financées en 1991.

Deux autres lignes de crédit de 500 millions de dollars US et de 30 millions de dollars US ont été mises en place avec respectivement Petroleos Mexicanos (Pemex) et la Comisión Federal de Electricidad. Et l'industrie canadienne des télécommunications profitera d'une ligne de crédit de 100 millions de dollars US que la SEE a consentie à Telefonos de Mexico (Telmex).

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) a, par le biais de son programme de coopération industrielle, déboursé 1 964 557 \$ pour des projets au Mexique, dans le courant du dernier exercice.

La libre circulation des experts techniques est un élément clé de toute participation canadienne éventuelle à l'économie du Mexique. Le Canada est un exportateur dynamique de services de génie, de services financiers et autres, et l'accès accru au marché mexicain permettra d'intensifier rapidement la présence canadienne dans ce secteur. La reprivatisation du secteur bancaire ouvrira des possibilités additionnelles pour le Canada.

Importance des investissements entre les deux pays

Par ailleurs, le Mexique est très actif sur le marché canadien; selon Statistique Canada, il y a effectué des ventes de plus de 2,5 milliards de dollars en 1991. Les fabricants mexicains de pièces et de moteurs d'automobiles sont d'importants fournisseurs de l'industrie canadienne, dans le cadre du système canadien de préférences généralisées. Presque 75 p. 100 des importations canadiennes en provenance du Mexique se font déjà en franchise, en vertu de la clause de la Nation la plus favorisée et du Pacte de l'automobile canado-américain. Sous certains rapports, les consommateurs canadiens ont déjà accès à la production mexicaine et notre industrie automobile utilise déjà des composantes fabriquées au Mexique.

Un meilleur accès au marché mexicain offrira un net avantage aux exportateurs canadiens, puisque notre technologie, nos produits et nos services sont concurrentiels et essentiels à un Mexique qui se modernise. Les gens d'affaires canadiens sont déjà attirés par les possibilités qui s'offrent dans ce pays; il est par ailleurs pratique et tout naturel pour le Canada de faire des affaires avec le Mexique.

Août 1992

FICHE DOCUMENTAIRE - MEXIQUE

DONNÉES DE BASE

Superficie : 1 958 201 km² : 19 % du territoire sous cultivables; 48 % se prêtent à l'élevage et 29 % sont recouverts de forêts

Population : 85 millions

Langue officielle : Espagnol

Groupes ethniques :

Métis	79 %
Indiens	11 %
Blancs	10 %

Espérance de vie : 66 ans

Religion dominante : Catholique romaine 93 %

Principales villes et leur population : Mexico 19,3 millions

Guadalajara 3,4 millions

Monterrey 3,1 millions

Climat : Tempéré en régions montagneuses; tropical au sud; sec au nord

Mesures : Système métrique

Heure : 6 heures d'avance par rapport au temps universel à Mexico

POLITIQUE

Président : Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)

Ministre des Affaires

étrangères : Fernando Solana

Gouvernement : République fédérale avec une structure centralisée, comptant 31 états et un district fédéral (Mexico)

Parti au pouvoir : Parti révolutionnaire institutionnel (PRI), qui détient actuellement 61 des 64 sièges au Sénat et 319 des 500 sièges à la Chambre des députés

Partis d'opposition : Plusieurs partis d'opposition ont une représentation assurée à la Chambre des députés en ayant accès à 200 sièges alloués d'après la représentation proportionnelle

Relations diplomatiques établies : le 27 avril 1944

Ambassade du Canada : Mexico

Consuls honoraires : Acapulco, Cancún, Guadalajara, Mazatlán, Puerto Vallarta, Tijuana et Oaxaca

ÉCONOMIE

Croissance réelle du PIB : (3,5 % en 1991)
Taux d'inflation : (18,8 % en 1991)
Monnaie : Le peso
PIB : (250 milliards de \$ US en 1991)
Revenu par habitant : (2 285 \$ US en 1991)

Juillet 1992

STATISTIQUES SUR LES EXPORTATIONS ET LES IMPORTATIONS ENTRE LE CANADA ET LE MEXIQUE

	<u>IAN-DÉC 1989</u> (000 \$ CAN)	<u>IAN-DÉC 1990</u> (000 \$ CAN)	<u>IAN-DÉC 1991</u> (000 \$ CAN)	<u>CROISSANCE</u> 1990-1991
EXPORTATIONS				
	603 098	593 700	524 544	-12 %
IMPORTATIONS				
	1 698 368	1 729 848	2 573 972	49%
BALANCE	-1 095 270	-1 136 148	-2 049 428	-

PRINCIPALES EXPORTATIONS DU CANADA (000 \$ CAN)

	1990	1991
1. Pièces d'automobile	82 100	153 461
2. Ouvrages en fer, en fonte et en acier	67 700	46 281
3. Papier journal	15 900	34 489
4. Blé	8 400	25 038
5. Télécommunications, matériel connexe/pièces	51 400	23 048
6. Articles en papier	11 000	18 888
7. Soufre	28 800	18 868
8. Aéronefs et pièces	39 100	18 583
9. Huiles de pétrole	5 100	16 109
10. Amiante	13 400	15 989

PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES DU MEXIQUE (000 \$ CAN)

	1990	1991
1. Automobiles et pièces	564 002	1 439 259
2. Moteurs et pièces	389 379	339 989
3. Équipement radio, téléphonique, audio et pièces	146 572	143 225
4. Machines de traitement de données et pièces	177 815	127 166
5. Huiles de pétrole	56 804	97 606
6. Fruits, café et noix	68 485	76 008
7. Conditionneurs d'air et ventilateurs/matériel et pièces	32 030	58 334
8. Légumes	79 306	48 546
9. Tapis, tissus et fils	27 813	30 077
10. Petits appareils électroménagers de cuisine	13 670	23 317

Sources : Statistiques Canada, Statistiques sur le commerce de marchandises

Juillet 1992

EXPORTATIONS DE MARCHANDISES ENTRE LE CANADA ET LE MEXIQUE

Janvier-mars 1992

(en milliers de dollars canadiens)

EXPORTATIONS	Par an 1990	Par an 1991	Jan-mar 1991	Jan-mar 1992
Pièces d'automobile (et pièces de moteur)	82 100	153 461	19 968	32 871
Ouvrages en fer, en fonte et en acier	67 700	46 281	8 639	25 127
Aéronefs et pièces	39 100	18 583	125	20 780
Houille	—	—	0	11 699
Télécommunications, matériel connexe/pièces	51 400	23 048	1 567	7 348
Papier journal	15 900	34 489	632	6 889
Amiante	13 400	15 989	2 591	5 455
Poudre de lait	72 500	13 429	5 403	5 240
Soufre	28 800	18 868	0	4 585
Graines de colza	0	0	0	3 649
Viande	14 800	6 070	1 763	3 554
Bovins vivants	7 200	12 827	3 550	3 134
Pâte de bois	27 500	15 299	4 178	2 487
Articles de caoutchouc	5 900	3 768	467	1 963
Articles en papier	11 000	18 888	3 632	911
Équipement de bureau/ de traitement de données	2 600	10 283	330	342
Légumineuses à grains	5 700	0	0	14
Potasse	2 000	2 427	—	—
Huiles de pétrole	5 100	16 109	9 143	0
Blé	<u>8 400</u>	<u>25 038</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
SOUS-TOTAL	461 100	434 857	61 988	136 048
Autres	<u>132 600</u>	<u>89 687</u>	<u>19 924</u>	<u>18 445</u>
EXPORTATIONS TOTALES	<u>593 700</u>	<u>524 544</u>	<u>81 912</u>	<u>154 493</u>

CROISSANCE DES EXPORTATIONS

ENTRE JANVIER ET MARS (1991-1992) :

76 %

Sources : Statistique Canada, Statistiques sur le commerce de marchandises

Juillet 1992

ACCORDS ENTRE LE CANADA ET LE MEXIQUE

Mémoire d'entente sur les activités de travail coopératives entre le ministère du Travail du gouvernement du Canada et le secrétariat au Travail et au Bien-être social des États-Unis du Mexique

Ce mémoire d'entente prévoit un cadre pour les activités coopératives faisant intervenir les gouvernements, la main-d'oeuvre et les entreprises relativement à diverses questions touchant le travail. Ces activités se concentreront sur des questions qui revêtent une grande importance pour les travailleurs des deux pays, tout en facilitant l'intensification des contacts entre les travailleurs, les syndicats, les administrateurs syndicaux et les représentants de l'industrie, de part et d'autre. Signé en mai 1992.

Mémoire d'entente sur la coopération en matière de télécommunications entre le ministère des Communications du gouvernement du Canada et le secrétariat aux Communications et aux Transports des États-Unis du Mexique

Ce mémoire d'entente établira la base des discussions visant à améliorer la coopération et la compréhension en matière d'exigences techniques, à accroître la coopération en recherche et développement, à recueillir des appuis lors de tribunes multilatérales, à mettre au point des techniques de télécommunications par satellite entre les deux pays et à les améliorer, à coordonner l'utilisation des fréquences et à discuter de l'échange d'experts. Signé en avril 1992.

Accord entre le Canada et le Mexique sur la double imposition

L'accord sur la double imposition est un traité bilatéral visant à garantir que les revenus de dividendes, d'intérêts et de redevances sont imposés par les deux parties à un taux raisonnable, à éliminer la double imposition en établissant des crédits pour impôt étranger, à établir un système de règlement des différends fiscaux entre les deux gouvernements; et à faciliter l'échange d'informations sur l'évasion fiscale.

Cet accord facilitera les échanges commerciaux et financiers internationaux. C'est le premier accord sur la double imposition que le Mexique signe avec un autre pays. Signé en avril 1991.

Accord sur les coproductions dans les domaines du film et de la télévision

L'accord canado-mexicain sur les coproductions dans les domaines du film et de la télévision a pour objectif général d'améliorer les possibilités de financement et de production pour les industries du film et de la télévision des deux pays. L'accord facilitera la réalisation de projets de coproduction approuvés selon ses termes, en réduisant les risques, grâce à la mise

en commun de ressources techniques et financières. Le Canada et le Mexique voient dans les coproductions un moyen d'élargir les possibilités de financement et d'accès aux marchés de leurs industries respectives et de contribuer à leur développement constant, par l'amélioration des possibilités de production, de distribution et de recouvrement des coûts. Signé en avril 1991.

Mémoire d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et Petroleos Mexicanos (PEMEX)

Le Mémoire d'entente que la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a conclu avec Petroleos Mexicanos (Pemex), l'agence pétrolière nationale du Mexique, confirme l'intérêt que portent les deux parties à l'établissement d'une ligne de crédit (de 500 millions de dollars américains) pour promouvoir la vente de biens et de services canadiens qui serviront à la réalisation des grands plans de développement de la Pemex pour les cinq prochaines années. La SEE maintient, depuis 1985, une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec la Pemex, mais cette nouvelle ligne de crédit vise à pourvoir l'accroissement prévu de la participation canadienne dans ce secteur clé de l'économie mexicaine. Signé en avril 1991.

Mémoire d'entente entre la Société pour l'expansion des exportations et le secrétariat des Finances

Ce Mémoire d'entente porte sur la garantie, par le Mexique, des prêts consentis par la SEE aux banques commerciales de ce pays, qui seront privatisées. Il aidera les exportateurs canadiens en quête de débouchés au Mexique en leur garantissant la disponibilité d'arrangements de financement concurrentiels pour leurs clients mexicains. Signé en avril 1991.

Mémoire d'entente entre le Gouvernement des États-Unis du Mexique et le Gouvernement du Canada concernant un cadre de consultations sur le commerce et l'investissement

Le Mémoire d'entente facilitera les discussions entre le Canada et le Mexique sur ces éléments clés que sont les échanges bilatéraux et les flux d'investissement. Des groupes de travail seront établis en vertu des dispositions du Mémoire d'entente. Ces groupes seront chargés d'examiner les dossiers et les secteurs de production pouvant se prêter à un accroissement des échanges commerciaux, notamment l'automobile, l'agriculture, la production alimentaire, la pêche, l'exploitation minière, les télécommunications, la foresterie, l'énergie, les transports, l'industrie pétrochimique et les produits électriques. Un mécanisme de règlement des différends, compatible avec les dispositions du GATT, sera également mis sur pied afin d'aplanir les difficultés qui pourraient surgir au chapitre des relations commerciales bilatérales. Signé en mars 1990.

Mémoire d'entente entre le Gouvernement du Canada et le Gouvernement des États-Unis du Mexique concernant la coopération pour la lutte contre le trafic de stupéfiants et la toxicomanie

Ce Mémoire d'entente définit un certain nombre de domaines dans lesquels seront concentrés les efforts de coopération, notamment l'évaluation clinique et le traitement des toxicomanes, l'identification des personnes impliquées dans le trafic de drogue, les transports de stupéfiants, la formation en matière d'exécution des lois sur la drogue, l'élaboration de mesures pour faire en sorte que des produits chimiques et d'autres articles ne servent pas à la production de drogue, et le remplacement de la culture illicite de stupéfiants par des plantations autorisées. Les représentants des deux pays se rencontreront tous les deux ans afin de faire le point sur la coopération et d'élaborer, le cas échéant, de nouveaux mémoires d'entente concernant des domaines d'intervention précis.

Signé en mars 1990.

Traité d'assistance juridique mutuelle en matière criminelle entre le Canada et les États-Unis du Mexique

Avec le nouveau Traité d'extradition, ce Traité renforcera la capacité du Canada de lutter contre le trafic international de drogue et le blanchiment de l'argent. L'assistance concerne la prévention, les enquêtes et les poursuites ainsi que toute autre procédure criminelle intentée par suite d'actes relevant de la compétence ou de la juridiction de la partie qui demande assistance.

Signé en mars 1990.

Traité d'extradition entre le Canada et les États-Unis du Mexique

Le Traité d'extradition adopté l'approche «moderne» en ce sens qu'il ne contient pas de liste des infractions donnant lieu à extradition. Il remplacera le traité conclu entre le Mexique et le Royaume-Uni, en 1886, toujours en vigueur pour le Canada. Le Traité, qui énonce dans le détail les conditions qui doivent être remplies pour que les preuves soumises à l'appui d'une demande d'extradition du Mexique soient recevables devant les tribunaux canadiens, est conforme aux traités négociés par le Canada avec d'autres pays de droit civil. Signé en mars 1990.

Accord entre le Canada et les États-Unis du Mexique concernant l'assistance et la collaboration mutuelle entre leurs administrations douanières

Cet Accord entre les administrations douanières facilitera les échanges de personnel, d'expertise technique et de renseignements sur les mesures d'exécution, et encouragera la coopération dans d'autres domaines à l'avantage mutuel des deux parties. Signé mars 1990.

Mémoire d'entente sur la coopération forestière entre le secrétariat de l'Agriculture et des Ressources hydriques des États-Unis du Mexique et le ministère des Forêts du Canada

Le Mémoire d'entente envisagé fait état de cinq domaines d'intérêt mutuel, soit l'aménagement forestier, la production de semences, la gestion des feux de forêt, l'inventaire forestier et la technologie du bois. Le Mémoire aidera le Mexique à réaliser les objectifs en matière forestière de son Programme intégré de développement rural et facilitera le commerce entre les secteurs privés des deux pays. Signé en mars 1990.

Accord de coopération touristique entre le Gouvernement du Canada et le Gouvernement des États-Unis du Mexique

À la demande du Mexique, cet Accord modifie et remplacera l'accord actuellement en vigueur. Il définit les méthodes qu'emploieront les deux pays pour promouvoir réciproquement le tourisme et les échanges culturels et prévoit que les deux parties faciliteront les voyages touristiques, échangeront des données statistiques et autres renseignements, coopéreront en matière de formation et de recherche et appuieront toutes deux l'Organisation touristique mondiale. Signé en mars 1990.

Accord de coopération dans le domaine de l'environnement entre le Gouvernement du Canada et le Gouvernement des États-Unis du Mexique

L'Accord, qui sera administré par les ministères de l'Environnement des deux pays, établit un cadre pour l'expansion de la coopération bilatérale en matière d'environnement, en vertu duquel pourront être négociés des projets spécifiques dans un grand nombre de domaines. La coopération pourra prendre la forme d'échanges de renseignements, de techniques ou de personnel, et pourra également offrir des possibilités de commerce. Signé en mars 1990.

Entente de coopération dans les secteurs de l'agriculture et de l'élevage entre le ministère de l'Agriculture du Canada et le secrétariat de l'Agriculture et des Ressources hydriques des États-Unis et du Mexique

Il s'agit d'un élargissement de l'entente de coopération agricole signée le 20 juin 1980. Les Parties ont convenu d'établir un Secrétariat mixte Canada-Mexique qui servira de forum pour l'échange de renseignements, les consultations et la mise en oeuvre de projets spécifiques. Signé en mars 1990.

Convention entre le Canada et les États-Unis du Mexique sur l'échange de renseignements en matière fiscale

La Convention est une entente fiscale limitée, en ce sens qu'elle ne porte que sur l'échange de renseignements entre les autorités fiscales canadiennes et mexicaines. C'est la première fois que le Canada négocie une telle entente en dehors d'un accord de double imposition (ADI). L'objectif premier de la Convention est de contenir l'évasion et la fraude fiscales. Le Mexique entend négocier un ADI avec le Canada dès qu'auront été levés les obstacles législatifs nationaux. Signé en mars 1990.

RELATIONS COMMERCIALES CANADA-ÉTATS-UNIS

Le Canada et les États-Unis entretiennent la plus importante relation commerciale bilatérale au monde.

Les échanges totaux de marchandises entre les deux pays ont représenté 202,4 milliards de dollars en 1991 (selon la méthode de la balance des paiements). Pendant cette période, le Canada a exporté pour 107,6 milliards de dollars de marchandises aux États-Unis et a importé pour 93,7 milliards de dollars de marchandises américaines, ce qui lui a donné un excédent de 13,9 milliards de dollars. Les États-Unis sont le seul pays avec lequel le Canada a un important excédent commercial.

Les opérations sur invisibles, qui englobent le tourisme, les services, les revenus de placements et les transferts, représentent plus de 20 p. 100 du commerce bilatéral. Le Canada a toujours enregistré un déficit avec les États-Unis au chapitre des invisibles.

Le Canada est de loin le principal client étranger des États-Unis, achetant 21 p. 100 de toutes les exportations américaines. Le Canada achète plus de produits des États-Unis que l'Allemagne, le Royaume-Uni, la France et l'Italie combinés. L'Ontario achète plus de produits américains que le Japon. Selon le département du Commerce des États-Unis, les importations canadiennes maintiennent plus de deux millions d'emplois manufacturiers aux États-Unis. Par ailleurs, les États-Unis sont aussi notre principal client, absorbant 76 p. 100 de nos exportations.

Les États-Unis sont le plus important investisseur étranger au Canada. Les placements américains comptent pour environ 79 milliards de dollars ou presque 62 p. 100 de tous les investissements étrangers directs au Canada. Les bénéfices réinvestis par les multinationales américaines basées au Canada restent la principale source d'investissements américains directs au Canada.

L'élargissement de notre relation commerciale et financière a cependant entraîné une modification dans la composition de nos exportations. Depuis 1988, le Canada a accru sensiblement ses exportations de produits finals, qui totalisaient 53 milliards de dollars en 1991. Parmi les secteurs dont les exportations aux États-Unis se sont accrues, mentionnons l'aérospatiale, les machines électriques, le matériel de transport et les produits chimiques spéciaux.

Les procédés de production des deux pays sont étroitement liés, et des marchandises traversent la frontière à divers stades de montage ou d'assemblage. C'est surtout le cas des automobiles et des pièces d'automobile, qui comptent pour une large part des exportations et des importations entre les deux pays.

Le marché américain a aussi une importance cruciale pour un certain nombre de secteurs canadiens. Dans le secteur agro-alimentaire par exemple, le marché américain a compté pour 4,6 milliards de dollars, soit 41 p. 100 des exportations canadiennes en 1991. Les fabricants canadiens de matériel de bureau ont aussi vendu pour 1,2 milliard de dollars aux États-Unis l'an dernier. Parmi les autres exportations canadiennes, on retrouve le matériel de télécommunication, le papier journal et autres produits forestiers, le pétrole brut et le gaz naturel.

**L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis :
Renforcement de la plus importante relation commerciale au monde**

Depuis 1989, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) facilite le mouvement transfrontalier des biens et des services. Se fondant sur le principe de la libéralisation du commerce, l'ALE a grandement amélioré les possibilités qu'ont les deux pays d'accroître le volume de leurs échanges, de créer des emplois et de favoriser l'investissement.

L'ALE est le plus important accord commercial bilatéral jamais conclu entre deux pays. Il couvre plus de questions commerciales et plus de questions liées au commerce que tout autre accord du genre. L'ALE prévoit la libéralisation du commerce dans la plupart des secteurs économiques des deux pays, et aussi des engagements contraignants sur le commerce des services, les voyages d'affaires et l'investissement.

L'ALE permet déjà une amélioration graduelle de l'accès aux marchés par des réductions tarifaires annuelles, mais nombre d'entreprises ont confiance de pouvoir soutenir la concurrence et veulent accélérer les choses. C'est pourquoi le Canada et les États-Unis ont négocié deux séries de réductions tarifaires accélérées : la première, négociée en 1990, couvrait 400 numéros tarifaires et 6 milliards de dollars d'échanges bilatéraux; la deuxième, négociée en juillet 1991, couvrait 250 numéros tarifaires additionnels et 2 milliards de dollars d'échanges. Les deux gouvernements négocient actuellement une troisième série de réductions accélérées.

L'ALE facilite aussi les voyages d'affaires. Les entrepreneurs avaient auparavant de la difficulté à desservir leurs clients outre-frontière. La clause de l'ALE sur l'autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires a été appliquée harmonieusement par les deux services d'immigration. Ces dispositions continuent d'être élargies et améliorées. Les représentants de 61 professions peuvent maintenant accéder plus facilement au marché américain pour vendre leurs produits et services et pour fournir un service après-vente à leurs clients.

L'un des principaux résultats de l'ALE a été de fonder la plus grande relation commerciale bilatérale au monde sur un ensemble de règles communes. Le mécanisme de règlement des différends prévu dans l'ALE protège chacun des deux pays contre l'application

arbitraire des lois commerciales de l'autre partenaire. Au cours des trois dernières années, les sociétés canadiennes ont utilisé avec grand succès ces dispositions de l'ALE. Malgré l'existence de certains différends commerciaux, la quasi-totalité des échanges entre les deux pays se font toutefois sans problème, ce qui est vraiment remarquable étant donné l'ampleur de la relation commerciale canado-américaine.

Après trois ans de mise en application, l'ALE a plus que prouvé sa valeur sous d'autres aspects. Depuis 1989, les investisseurs étrangers s'intéressent grandement au Canada, comme en témoigne le net accroissement des investissements directs. Au cours des trois premières années de mise en oeuvre de l'ALE, les apports nets de capitaux d'investissement au Canada ont totalisé 15,1 milliards de dollars, soit en moyenne 5,0 milliards de dollars par année. Par comparaison, les apports de capitaux d'investissement au Canada ont totalisé 10,5 milliards de dollars dans les trois années précédant la mise en oeuvre de l'ALE, soit 3,5 milliards de dollars par année.

Les exportations aux États-Unis se sont aussi accrues considérablement dans les trois premières années de l'ALE, pour passer à 323,7 milliards de dollars. Le total pour les trois années précédentes était de 292,5 milliards de dollars. Pendant les trois premières années de mise en oeuvre de l'ALE, les exportations de marchandises se sont effectivement accrues de plus de 10,7 p. 100. Au premier trimestre de 1992, les exportations canadiennes aux États-Unis et dans le reste du monde ont atteint des sommets sans précédent.

L'ALE, les Négociations commerciales multilatérales menées sous l'égide de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et, maintenant, l'Accord de libre-échange nord-américain forment un même cadre de politique qui reflète la libéralisation croissante du commerce mondial. Ce cadre permet aux industries canadiennes de renforcer leur compétitivité en Amérique du Nord et sur les autres marchés étrangers.

Août 1992

FICHE DOCUMENTAIRE - ÉTATS-UNIS

DONNÉES ÉCONOMIQUES DE BASE:

	1990	1991
Croissance réelle du PIB (%):	1,0	-0,7
PIB (milliards \$ US):	5 514	5 674
Taux d'inflation (%):	5,4	4,2
Population (millions):	250,0	250,9
Exportations (milliards \$ US):	388,7	416,0
Importations (milliards \$ US):	497,6	489,4

PRINCIPALES DESTINATIONS DES EXPORTATIONS EN 1991 :

	% du total
Canada	20,4
Japon	11,3
Mexique	7,9
Royaume-Uni	5,2
Allemagne	5,1
Corée du Sud	3,7
CE	24,5

PRINCIPALES PROVENANCES DES IMPORTATIONS EN 1991 :

	% du total
Canada	19,0
Japon	18,7
Mexique	6,4
Allemagne	5,4
Taiwan	4,7
Royaume-Uni	3,8
CE	17,7

PRINCIPAUX ÉTATS QUI IMPORTENT DU CANADA :

(milliards \$ CAN) 1990 1991

Michigan	31,5	29,9
New York	10,2	11,3
Illinois	5,4	5,3
Californie	5,3	5,0
Ohio	4,6	4,4
Washington	3,2	4,4
Pennsylvanie	4,4	3,9
Texas	2,7	3,0
Massachusetts	3,3	3,0
New Jersey	3,0	2,7

PRINCIPALES EXPORTATIONS EN 1991 (milliards \$ US) :

Machines et matériel de transport	206,2
Autres produits manufacturés	70,2
Fournitures et matériaux industriels	109,2
Aliments, boissons, etc.	35,8

PRINCIPALES IMPORTATIONS EN 1991 (milliards \$ US) :

Machines et matériel de transport	206,2
Autres produits manufacturés	124,0
Fournitures et matériaux industriels	131,4
Aliments, boissons, etc.	26,5

COMPOSANTS DU PIB EN 1991 :

	% du total
Consommation privée	68,6
Dépenses fédérales	7,8
Dépenses des états et des collectivités locales	11,3
Investissements non résidentiel	9,7
Investissements résidentiel	3,4
Exportations de biens et de services	10,4
Importations de biens et de services	-11,0

PRINCIPAUX ÉTATS QUI EXPORTENT VERS LE CANADA :

(milliards \$ CAN) 1990 1991

Michigan	16,1	16,0
New York	7,6	7,1
Californie	6,6	7,0
Illinois	6,0	5,8
Texas	3,7	3,9
Pennsylvanie	3,8	3,6
New Jersey	2,6	2,9
Indiana	2,8	2,8
Massachusetts	2,4	2,8
Wisconsin	2,5	2,1

Sources :

The Economist Intelligence Unit, *U.S.A. Country Report*, n° 2, 1992; Statistique Canada, *Statistiques sur le commerce des marchandises*, 1992
The U.S. Department of Commerce, June 1, 1992

Juillet 1992

STATISTIQUES SUR LES EXPORTATIONS ET LES IMPORTATIONS ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

(selon la balance des paiements)

	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>
	(milliards de dollars CAN)		
EXPORTATIONS	105,7	110,5	107,6
IMPORTATIONS	94,0	93,7	93,7
BALANCE	11,7	16,8	13,9

PRINCIPALES EXPORTATIONS VERS LES É.-U. (millions \$ CAN)			PRINCIPALES IMPORTATIONS DES É.-U. (millions \$ CAN)		
	1990	1991		1990	1991
1. Voitures part. et châssis	16 236	16 438	1. Pièces d'automobile sauf moteurs	10 931	10 148
2. Camions, tracteurs routiers et châssis	7 501	7 088	2. Voitures part. et châssis	6 886	6 988
3. Pièces d'automobile, sauf moteurs	7 558	6 533	3. Ordinateurs	4 059	4 330
4. Pétrole brut	5 474	5 974	4. Camions, camions routiers & châssis	2 279	2 463
5. Papier journal	5 483	5 165	5. Télécommunications et matériel connexe	2 866	2 320
6. Télécommunications et matériel connexe	3 832	4 185	6. Moteurs d'automobile	1 934	2 018
7. Gaz naturel	3 267	3 511	7. Tubes et semi- conducteurs élect.	1 533	1 540
8. Bois d'oeuvre résineux	3 158	3 055	8. Matières plastiques non façonnées	1 341	1 394
9. Produits du pétrole et du charbon	3 126	2 994	9. Équipement et outils divers	1 255	1 344
10. Pâte de bois	3 067	2 243	10. Produits chimiques organiques	1 335	1 271

Source : Statistiques Canada, Statistiques sur le commerce de marchandises
Juillet 1992

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20063911 3

DOCS

CA1 EA 92N51 FRE

Accord de libre-echange

Nord-americain

43263663

