

doc
CA1
EA500
87T62
EXF

b2135715 (E)
b2135727 (F)

Trade: Securing Canada's Future

Le commerce: la clé de l'avenir

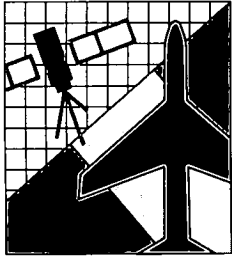


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

AEROSPACE



The Canadian aerospace industry ranks fifth (behind the United States, Britain, France and West Germany) in the western world. It has been growing at an annual rate of 15 per cent since the 1970s. Employment levels reached 45,000 in 1985, and annual sales now exceed \$4 billion. Sixty per cent of Canadian production goes to the U.S. market; 13 per cent to the Third World, and seven per cent to the European Community.

- Commercial aviation products account for about 70 per cent of production, the balance being defence items.
- There are four leading Canadian aerospace firms. Thirty companies have annual sales in the \$20-\$400 million range. More than 100 smaller firms have sales of less than \$20 million each.
- Two foreign helicopter manufacturers are beginning production in Canada for the world market.
- The industry is concentrated in Quebec (51 per cent of sales) and Ontario (41 per cent). Seven per cent of sales originate in the Prairie provinces, primarily Winnipeg, and the balance in B.C. and the Atlantic region.
- Several of the industry's larger companies are foreign-owned. There is only limited direct competition among leading Canadian firms. Between 70 and 80 per cent of total production goes to export.

- Sales to the U.S. have been limited by government procurement practices favouring domestic suppliers. Under a free-trade arrangement, the Canadian industry would have an opportunity to penetrate more deeply into U.S. government projects at the frontiers of technology.
- Canadian manufacturers have been successful in exploiting niches in the aerospace market where foreign competitors are less dominant, or where they have a lead on the competition. With improved market access, both to the U.S. and multilaterally, the outlook for Canada's aerospace industry is excellent.

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

NOV 17 1987

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

43-846-733(e)
43-846-734(f)

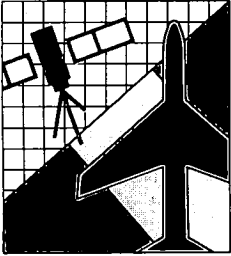


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

AÉROSPATIALE



Le Canada vient au cinquième rang dans le monde occidental pour son aérospatiale (derrière les États-Unis, la Grande-Bretagne, la France et l'Allemagne de l'Ouest). Notre industrie connaît une croissance annuelle de 15% depuis les années 1970. Elle comptait 45 000 emplois en 1985 et ses ventes annuelles dépassent aujourd'hui les 4 milliards \$. Les États-Unis absorbent 60% de notre production. Viennent ensuite le Tiers monde, avec 13%, et la Communauté européenne avec 7%.

- Les produits de l'aviation civile comptent pour environ 70% de notre production, le reste étant constitué d'articles de défense.
- Il existe quatre firmes canadiennes de premier plan. Trente firmes réalisent des ventes annuelles se situant entre 20 millions et 400 millions \$, et plus de 100 entreprises plus petites ont chacune un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions \$.
- Deux constructeurs étrangers d'hélicoptères ont mis en train la production au Canada pour alimenter le marché mondial.
- L'industrie est concentrée au Québec (51% des ventes) et en Ontario (41%). Sept pour cent des ventes proviennent des Prairies, principalement de Winnipeg, le reste étant partagé entre la Colombie-Britannique et la région de l'Atlantique.
- Plusieurs des grandes entreprises sont détenues par des intérêts étrangers et la concurrence directe est minime entre les principales firmes canadiennes. L'industrie exporte entre 70 et 80% de sa production.
- Nos ventes aux États-Unis sont limitées par les pratiques qui favorisent les fournisseurs nationaux pour les marchés publics. Un arrangement de libre-échange permettrait à l'industrie canadienne de participer

davantage aux projets du gouvernement américain, à la toute fine pointe de la technologie.

- L'industrie canadienne a réussi en exploitant des créneaux du marché où ses concurrents sont moins dominants ou en se limitant à des produits pour lesquels elle a une avance sur la concurrence. S'il lui est donné un meilleur accès aux marchés, tant aux États-Unis qu'ailleurs dans le monde, notre aérospatiale est promise à un brillant avenir.

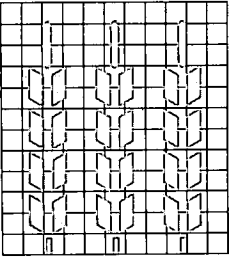


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

AGRICULTURE



The future of Canada's agriculture industry hinges on the outcome of the forthcoming round of negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade and in the negotiations for a comprehensive trade agreement with the United States.

Agriculture represents 10 per cent of all economic activity in the country. It is responsible for 1.6 million jobs. In 1985, the industry generated \$19.7 billion in farm cash receipts. More than half of farm cash receipts come from export sales.

Canada's single most important customer is the United States. Sales of our farm products across the border are equivalent to 10 per cent of all farm cash receipts in Canada. More than half of our non-grain and oilseed farm products go to the States.

A recent series of disruptions in Canada-U.S. agriculture trade, the result of protectionist pressures, demonstrates the desirability of an agreement that would provide a mechanism for settling disputes and provide security of access to the American market.

Grains and Oilseeds

- Grain and oilseeds generate one-third of all farm cash receipts in Canada, with wheat being the most important crop.
- 89,000 farmers produce grain or oilseed crops. Some \$5 – \$7 billion, or about two-thirds of all agricultural exports, is derived from exports of grain and oilseed products.
- In 1985, Canada exported to the U.S. \$100 million in animal feed, \$113 million in bakery products, \$72 million in oilseeds and \$41 million in oilseed product.
- The main concern of grain producers is the impact of the new U.S. Farm Bill which

has reduced international grain prices to the detriment of Canadian grain producers while ensuring that U.S. grain producers receive subsidies to maintain their income levels.

Red Meats

- In 1985, farm cash receipts for the red meat industry – cattle and calves, hogs, sheep and lambs – were more than \$5 billion, or 25 per cent of all farm cash receipts.
- More than 100,000 farms produce beef cattle and another 58,000 farms raise hogs.
- There are 70 federally-inspected beef packing plants and about 50 pork packing plants.
- In 1985, total red meat and live animal exports were valued at more than \$1.25 billion, of which \$1 billion went to the States. This represented virtually all exports of live hogs, 92 per cent of beef and veal exports and 77 per cent of pork exports.

Dairy

- In 1985, farm cash receipts in the dairy sector approached \$3 billion, or 15 per cent of total farm cash receipts.
- 44,000 farmers are in the milk business and more than 25,000 Canadians work in 450 dairy processing plants.
- Only six per cent of Canadian dairy product sales are in the U.S., mostly cheese.
- Import quota systems govern dairy trade on both sides of the border. However, while we are prepared to discuss these trade measures, neither government intends to negotiate away its respective marketing systems.



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

Horticulture and Special Crops including Sugar and Tobacco

- Horticulture and special crops generate more than \$2 billion in farm cash receipts annually, or about 10 per cent of total farm cash receipts.
- They account for about \$600 million in export sales, of which two-thirds go to the States.
- The U.S. takes 60 per cent of potato product exports, 80 per cent of maple exports, 75 per cent of fruit and nut exports, 95 per cent of sugar products and a third of raw tobacco exports.
- However, Canada is a net importer of horticultural products from the U.S.
- Seasonal tariffs for several fresh fruits and vegetables and tariffs on some products for which there are significant regional differences within Canada are sensitive trade issues.

Poultry

- The Canadian poultry industry operates under an effective system of national supply management.
- The farm gate value of poultry production is about \$1.5 billion annually with another \$1 billion added by related processing and retail operations.
- There are approximately 5,000 commercial or regulated producers of chickens, turkeys and eggs in Canada with another 10,000 persons employed in more than 500 processing establishments.
- More than 550 firms supply poultry producers – hatcheries, feed manufacturers,

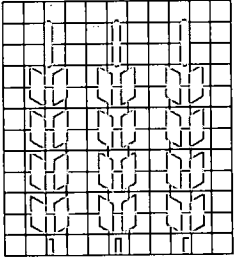
feed supplement suppliers and drug suppliers, etc.

- In 1985, Canada exported \$46 million worth of poultry and products, of which 67 per cent went to the U.S.

Alcoholic Beverages

- Shipments of alcoholic beverages are valued at about \$3 billion annually, with almost 100 establishments employing more than 19,000 persons.
 - Canadian wineries employ about 1,300 persons and ship more than \$225 million in product annually.
 - Canadian wine exports are relatively small, with about 50 per cent of the Canadian market being supplied by imports.
 - The wine industry is centred in Ontario and B.C. and is a vital customer for grape growers. More than 50 per cent of wine produced in Canada is made from grapes, juice or concentrate from the U.S., or is imported in bulk and bottled in Canada.
 - Canadian breweries employ about 13,000 persons and produce approximately \$2 billion worth of beer annually.
 - In 1985, Canadian beer exports were \$175 million. Imports were valued at \$17 million. Ninety-nine per cent of Canadian beer exports are to the U.S.
 - Canadian distilleries employ about 5,000 persons with shipments valued at almost \$800 million annually. About 50 per cent of shipments are exported, with 96 per cent going to the U.S.
 - Distilled spirit imports to Canada amount to about \$165 million a year.
-

AGRICULTURE



L'avenir de notre industrie agricole dépend à la fois de l'issue des négociations qui s'engageront prochainement sous l'égide de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et de la conclusion d'un accord commercial global avec les États-Unis.

Le secteur agricole compte pour 10% de l'ensemble de l'activité économique au Canada et représente 1,6 million d'emplois. En 1985, l'industrie a rapporté 19,7 milliards \$ de recettes monétaires agricoles. Plus de la moitié de ces recettes provient des ventes à l'exportation.

Les États-Unis sont notre principal client. La valeur de nos exportations de produits agricoles à destination de ce pays représente 10% de l'ensemble de nos recettes monétaires agricoles. Plus de la moitié de nos exportations agricoles, à l'exception des produits céréaliers et oléagineux, sont destinées aux États-Unis.

Les problèmes qui sont venus récemment perturber nos échanges agricoles avec les États-Unis par suite des pressions protectionnistes font ressortir l'importance de conclure un accord prévoyant un mécanisme de règlement des différends et assurant la sécurité d'accès au marché américain.

Céréales et oléagineux

- L'industrie des céréales et des oléagineux représente un tiers de l'ensemble de nos recettes monétaires agricoles. Le blé est la culture la plus importante.
- Au Canada, 89 000 fermiers cultivent des céréales et des oléagineux. Les exportations de produits à base de céréales et d'oléagineux rapportent chaque année entre 5 et 7 milliards \$, soit les deux tiers de la valeur totale de nos exportations agricoles.
- En 1985, nous avons vendu aux États-Unis pour 100 millions \$ de céréales fourragères, 113 millions \$ de produits de boulangerie,

72 millions \$ d'oléagineux et 41 millions \$ de produits oléagineux.

- Les producteurs de céréales sont surtout préoccupés par le nouveau Farm Bill américain qui a eu pour effet de réduire les prix mondiaux des céréales au détriment des producteurs canadiens tout en assurant aux producteurs américains des subventions qui leur permettent de maintenir les niveaux de leurs revenus.

Viande rouge

- En 1985, les recettes monétaires agricoles provenant du secteur de la viande rouge — qui comprend le boeuf, le veau, le porc, le mouton et l'agneau — ont dépassé les 5 milliards \$, soit 25% de l'ensemble de nos recettes monétaires agricoles.
- Plus de 100 000 fermes élèvent des bovins à viande et 58 000 élèvent des porcs.
- Le gouvernement fédéral contrôle 70 stations de conditionnement du boeuf et une cinquantaine de stations de conditionnement du porc.
- En 1985, nos exportations de viande rouge et d'animaux vivants ont dépassé 1,25 milliard \$. Les ventes aux États-Unis ont totalisé à elles seules 1 milliard \$, ce qui représentait presque toutes nos exportations de porcs vivants, 92% de nos exportations de boeuf et de veau et 77% de nos exportations de porc.

Produits laitiers

- En 1985, les recettes monétaires agricoles dans le secteur laitier ont approché les 3 milliards \$, soit 15% du total de nos recettes monétaires agricoles.
- Au Canada, 44 000 producteurs vivent de l'industrie laitière et plus de 25 000 personnes sont employées dans 450 laiteries industrielles.
- Seules 6% de nos ventes de produits laitiers sont destinées aux États-Unis. Elles se composent pour la plupart de fromage.



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

● Le commerce des produits laitiers est régi de part et d'autre de la frontière par des systèmes de contingents d'importation. Si nous sommes prêts à discuter de ces mesures commerciales, aucun des deux gouvernements n'entend toutefois mettre en cause son système de commercialisation dans ce secteur.

Horticulture et cultures spéciales, y compris le sucre et le tabac

● L'horticulture et les cultures spéciales rapportent plus de 2 milliards \$ de recettes monétaires agricoles par an, soit environ 10% de l'ensemble de nos recettes monétaires agricoles.

● Le secteur réalise pour environ 600 millions \$ de ventes à l'exportation, dont les deux tiers aux États-Unis.

● Le marché américain absorbe 60% de nos exportations de produits à base de pommes de terre, 80% de nos exportations d'érable, 75% de nos exportations de fruits et de fruits à coque, 95% de nos exportations de produits à base de sucre et un tiers de nos exportations de tabac brut.

● Pourtant, le Canada est un importateur net de produits horticoles en provenance des États-Unis.

● Parmi les questions sensibles dans ce secteur figurent d'une part les tarifs saisonniers dont font l'objet plusieurs fruits et légumes frais et, d'autre part, les droits de douane imposés sur certains produits au niveau desquels il existe une importante différence régionale au Canada.

Industrie avicole

● L'industrie avicole canadienne fonctionne selon un système efficace fondé sur la gestion de l'offre nationale.

● La valeur de la production à la ferme est d'environ 1,5 milliard \$ par an, auquel il convient d'ajouter 1 milliard \$ supplémentaires pour les opérations connexes de traitement et de vente au détail.

● Il existe au Canada environ 5 000 établissements commerciaux (contrôlés) de production de poulets, de dindes et d'œufs. En

outre, 10 000 personnes sont employées dans plus de 500 usines de transformation.

● Par ailleurs, plus de 550 firmes fournissent les aviculteurs — établissements d'accoupage, fabricants d'engrais, fournisseurs de compléments d'aliments pour animaux, fournisseurs de médicaments, etc.

● En 1985, le Canada a exporté pour 46 millions \$ de volailles et de produits avicoles, dont 67% à destination des États-Unis.

Boissons alcooliques

● Les expéditions annuelles de boissons alcooliques sont estimées à environ 3 milliards \$ et ce secteur, qui regroupe près de 100 établissements, emploie plus de 19 000 personnes.

● Les établissements vinicoles canadiens dont les expéditions annuelles dépassent 225 millions \$ emploient environ 1 300 personnes.

● Les exportations de vins canadiens sont relativement modestes, environ 50% des vins sur notre marché étant importés.

● L'industrie est concentrée en Ontario et en Colombie-Britannique qui sont des marchés importants pour les viticulteurs. Plus de 50% du vin produit au Canada est fait à base de raisins, de jus ou de concentré importés des États-Unis ou est importé en vrac et mis en bouteille au Canada.

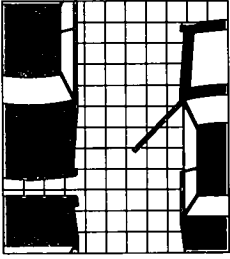
● Les brasseries canadiennes emploient quelque 13 000 personnes et produisent l'équivalent d'environ 2 milliards \$ de bière chaque année.

● En 1985, les exportations de bière canadienne se chiffraient à 175 millions \$ alors que les importations étaient estimées à 17 millions \$. Nos exportations de bière sont destinées à 99% aux États-Unis.

● Les distilleries canadiennes emploient environ 5 000 personnes. Leurs expéditions atteignent une valeur de presque 800 millions \$ par an. Environ la moitié de cette somme provient des exportations dont 96% sont destinées aux États-Unis.

● Nos importations d'eaux-de-vie distillées se chiffrent à environ 165 millions \$ par an.

AUTOMOTIVE INDUSTRY



The automotive industry is the linchpin of Canadian manufacturing. In 1986, shipments of automobiles, trucks and parts were valued at \$38 billion and employment reached 132,600. Production amounted to 1.9 million cars and trucks.

- Exports of vehicles to the U.S. amounted to \$22.2 billion in 1986; of parts and tires to \$12.2 billion. Corresponding imports totalled \$11.4 billion and \$17.9 billion respectively. Canada enjoyed a favourable balance of \$5 billion in automotive trade with the U.S. in 1986.
- While the bulk of current Canada-U.S. trade is conducted on a duty-free basis by the traditional North American manufacturers, operating on a rationalized basis under the Canada-U.S. Auto Pact, a substantial and rapidly increasing amount of trade between the two countries is conducted outside the Pact (\$3.3 billion in 1984).
- The automotive industry is the largest manufacturing sector in Canada, accounting for nearly 15 per cent of manufacturing shipments, 60 per cent of all manufactured exports, and seven per cent of manufacturing employment. Canada is the sixth largest assembler of cars and trucks in the world.
- A number of upstream industries deliver a significant share of their output to the automotive sector. These include iron and steel manufacturers, iron foundries, wire products, metal fabricators, rubber and plastic fabri-

cators, textiles, aluminum rolling and extruding, glass and chemical producers.

- In the parts sector, 45 per cent of production is accounted for by the in-house operations of the vehicle manufacturers, 41 per cent by foreign-owned independents, and the remaining 13 per cent by several hundred small and medium-sized Canadian-owned, independent parts producers. After-market parts production accounts for about 15 per cent of total production and employs about 10,000 people.

- The assembly industry is foreign-owned and controlled. The Auto Pact has led to the restructuring of the Canadian parts and assembly plants to specialize in more limited product lines to exploit economies of scale. The industry is concentrated in Ontario (88 per cent) and Quebec (10 per cent).

In discussions of automotive trade in the bilateral negotiations with the U.S., Canada has not raised the Auto Pact nor will it bargain the benefits of the Auto Pact. Canada would only consider proposals that would result in more production, jobs and income for Canadian automakers.

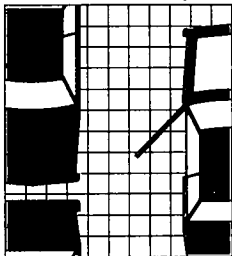


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

INDUSTRIE AUTOMOBILE



L'automobile est le pivot de l'industrie manufacturière canadienne. En 1986, nos expéditions d'automobiles, de camions et de pièces se sont élevées à 38 milliards \$ et ont procuré de l'emploi à près de 132 600 Canadiens. Nous avons produit 1,9 million d'automobiles et de camions.

- En 1986, nous avons exporté aux États-Unis pour 22,2 milliards \$ de véhicules et pour 12,2 milliards \$ de pièces et de pneus. Nos importations à ces mêmes postes ont totalisé 11,4 milliards \$ et 17,9 milliards \$, respectivement. Le commerce des produits automobiles aura donc été favorable au Canada, l'excédent se chiffrant cette année-là à 5 milliards \$.

- À l'heure actuelle, la majeure partie des échanges entre le Canada et les États-Unis s'effectuent en franchise, les grands fabricants nord-américains se conformant ainsi aux dispositions du Pacte canado-américain de l'automobile. Il reste que la part déjà importante des échanges (3,3 milliards \$ en 1984) auquel le Pacte ne s'applique pas s'accroît rapidement.

- L'industrie automobile représente la plus importante industrie manufacturière au Canada avec tout près de 15% des expéditions, 60% des exportations et 7% des emplois de tout le secteur manufacturier. Sur le plan international, le Canada vient au sixième rang pour le montage d'automobiles et de camions.

- De nombreuses industries en amont destinent une part importante de leur production au secteur automobile. C'est notamment le cas des usines sidérurgiques produisant du fer et de l'acier, des fonderies de fer, des tréfileries, des usines métallurgiques, des fabricants de produits de caoutchouc et de matière plastique, des

usines de textiles, des usines de laminage et de filage de l'aluminium et des fabricants de verre et de produits chimiques.

- Dans le secteur des pièces, 45% de la production est assurée par les fabricants eux-mêmes, 41% par des producteurs indépendants appartenant à des intérêts étrangers et le reste, soit 13%, par plusieurs centaines de petites et moyennes entreprises canadiennes indépendantes. Le secteur secondaire de la production de pièces fournit environ 15% de la production totale et procure de l'emploi à quelque 10 000 personnes.

- L'industrie du montage appartient à des intérêts étrangers qui la contrôlent. La signature du Pacte de l'automobile a entraîné une restructuration des usines canadiennes de pièces et de montage maintenant spécialisées dans une gamme plus restreinte de produits, ce qui permet de faire des économies d'échelle. L'industrie se concentre en Ontario (88%) et au Québec (10%).

- Dans ses pourparlers avec les États-Unis, le Canada n'a pas soulevé la question du Pacte de l'automobile. Il n'entend pas non plus négocier les avantages qu'il lui procure. Il n'acceptera d'étudier que les propositions susceptibles d'accroître la production des fabricants canadiens d'automobiles ou de procurer davantage d'emplois ou de revenus à l'industrie.

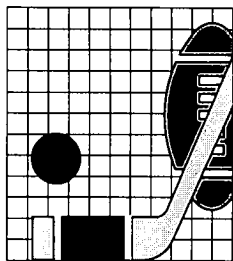


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

CONSUMER GOODS



The major consumer-goods sub-sectors are: appliances, consumer electronics, furniture and fixtures, and plastic products. Employment in these major sub-sectors is about 100,000, with production of more than \$10 billion a year in over 1,300 plants. Total employment is many thousands more when other smaller sub-sectors are included.

- Most consumer-goods industries in Canada were set up to serve the domestic market, concentrated in Ontario and Québec. They have benefited from relatively high tariffs. U.S. tariffs are generally much lower.
- Canadian consumers demand the best. That means domestic products must compete with imports. Canadian industries must be able to use the tools of mass production, rationalization and specialization.
- The Canadian market is too small and Third World imports are too cheap in most fields of consumer goods for Canadian manufacturers to be competitive today without exporting.
- A trade agreement with the United States could give Canadian consumer goods secure and unfettered access to the largest market in the world, whether for appliances and furniture, toys and games, or soap and toilet preparations.
- A phased-in reduction of tariffs in relation to different product lines would be important to the sector.

- In major appliances and consumer electronics, where foreign ownership is high, world product mandating would be the most favourable outcome under a trade pact.
- Furniture manufacturing would face strong competition from the U.S. without major off-setting export gains; but more specialized Canadian office furniture would have better prospects in both Canada and the United States.
- The fast-growing Canadian plastics products sector would likely more than hold its own in Canada and the U.S.

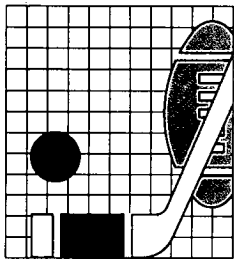


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

BIENS DE CONSOMMATION



Les appareils électroménagers, l'électronique grand public, le meuble et les articles d'ameublement, et les produits en matière plastique sont les principaux sous-secteurs de l'industrie des biens de consommation. Ceux-ci emploient environ 100 000 personnes, génèrent des revenus supérieurs à 10 milliards \$ et comptent plus de 1 300 usines. À cela viennent s'ajouter plusieurs milliers d'emplois dans d'autres sous-secteurs plus petits.

- La plupart des entreprises du secteur ont été établies pour desservir le marché canadien. Concentrées en Ontario et au Québec, elles ont bénéficié de tarifs douaniers relativement élevés. Les droits de douane américains sont généralement beaucoup moins élevés.
- Les consommateurs canadiens veulent ce qu'il y a de mieux. Nos produits doivent donc concurrencer les importations. Pour relever ce défi, l'industrie canadienne doit pouvoir recourir aux outils de la production de masse, de la rationalisation et de la spécialisation.
- Le marché canadien est trop restreint et, dans la plupart des domaines, les biens de consommation importés du Tiers monde sont trop bon marché pour que les fabricants puissent être compétitifs sans exporter leurs produits.
- Un accord commercial avec les États-Unis pourrait donner à nos biens de consommation un accès sûr et sans entrave au plus grand marché du monde, qu'il s'agisse des appareils électroménagers ou des meubles, des jouets ou des jeux, du savon ou des articles de toilette.
- Il importerait d'assurer dans ce secteur une réduction graduelle des tarifs douaniers selon les différentes lignes de produits.

● Pour ce qui est des gros appareils électroménagers et de l'électronique grand public où la participation étrangère est élevée, un accord commercial nous permettrait peut-être d'obtenir des mandats de production mondiale.

● Les fabricants de meubles se heurteraient à une vive concurrence de la part des Américains sans retirer d'avantages importants en retour, mais les fabricants de meubles de bureau verraient leurs débouchés s'élargir tant au Canada qu'aux États-Unis.

● Le secteur en pleine croissance des produits en plastique serait probablement en mesure d'accroître sa part du marché aussi bien au Canada qu'aux États-Unis.

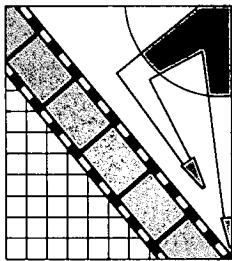


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

CULTURAL INDUSTRIES



The Minister for International Trade, Pat Carney has stated that "the government's ability to protect and enhance Canadian culture is non-negotiable" in the trade talks with Washington. The cultural industries employ more than 110,000 and have revenues exceeding \$9 billion a year. Here are some highlights of the Canadian position on cultural trade.

- Products of our cultural industries, such as literature, film, drama, visual arts and music express our identity as a people. They therefore cannot be regarded as interchangeable with cultural products from other countries.
- The American cultural industries can spread their production costs over a market 10 times the size of Canada's, thus giving them an overwhelming competitive commercial advantage in this country.
- A glance at Canadian theatre marquees, bookstores, and newsstands shows the ready access of American cultural products to Canada. To ensure that Canadians have access to their own creative talents in the cultural sector, numerous policies have been put in place to meet our country's cultural needs.
- Canada's cultural imports and exports in trade with the United States, including licensing fees, come to only a little over \$1.5 billion a year, or less than one per cent of our total two-way trade. But this is one of the most sensitive areas of our economic relations.

- Canada has experienced a continuing deficit in trade with the United States in the cultural sector. Two examples: books – Canada imported \$1.1 billion in 1985 from the U.S., exported \$325 million to the U.S.; films – imported \$35 million, plus \$125 million in licence fees, exported \$6 million, plus \$10 million in fees.

- Government support, through cultural agencies, support programs, regulations and tax measures, plays a vital role in stimulating and sustaining Canadian cultural achievement. Canada will maintain unimpaired its sovereign ability to enact new or different measures as changing domestic circumstances warrant.

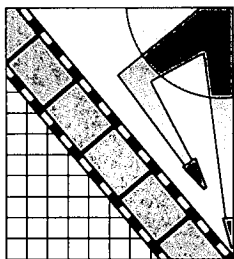


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

INDUSTRIES CULTURELLES



La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, a déjà indiqué que «la capacité du gouvernement actuel de protéger et d'enrichir la culture canadienne» ne ferait l'objet d'aucune négociation dans les pourparlers avec Washington. Les revenus de nos industries culturelles qui emploient plus de 110 000 personnes dépassent 9 milliards \$ par année. Voici quelques-unes des grandes lignes de la position du Canada en matière de culture.

- Les produits de nos industries culturelles – littérature, cinéma, arts visuels, musique, etc. – sont l'expression même de notre identité nationale. Ils ne peuvent donc pas être considérés comme interchangeables par rapport aux produits culturels d'autres pays.
 - Aux États-Unis, les coûts de production engagés par les industries culturelles peuvent être répartis sur un marché dix fois plus gros que le nôtre, ce qui procure aux Américains un avantage commercial très marqué ici même, au Canada.
 - Il suffit de jeter un coup d'oeil sur les affiches des salles de cinéma, sur les vitrines des librairies et sur les kiosques à journaux au Canada pour constater que les produits culturels des États-Unis profitent déjà d'un accès direct à notre marché. Pour veiller à ce que les Canadiens aient accès à ce que produisent leurs propres talents créateurs, diverses politiques culturelles ont été mises en place.
 - Le volume global des échanges culturels du Canada avec les États-Unis, droits d'exploitation compris, atteint à peine un peu plus de 1,5 milliard \$ par année, soit moins d'un pour cent de l'ensemble de nos échanges bilatéraux. Or, la culture est l'un des aspects les plus délicats de nos relations économiques.
- Le Canada enregistre régulièrement un déficit dans ses échanges culturels avec les États-Unis. Un exemple, les livres : nous avons importé pour 1,1 milliard \$ de livres des États-Unis et en avons exporté pour 325 millions \$. Autre exemple, les films : nous en avons importé pour 35 millions \$ sans compter des droits d'exploitation de 125 millions \$ contre des exportations de 6 millions \$, plus 10 millions \$ en droits d'exploitation.
 - Par le truchement d'organismes culturels, de programmes d'aide, de règlements et de dispositions fiscales, le gouvernement canadien joue un rôle essentiel en stimulant et en préservant notre culture. Le Canada ne cédera d'aucune façon sa capacité souveraine d'instaurer des mesures nouvelles ou différentes lorsqu'il juge opportun de le faire.

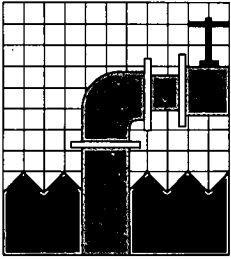


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

ENERGY



Energy production and products constitute an important segment of the Canadian economy. Output in 1985 was valued at more than \$60 billion, of which more than 20 per cent was exported to the U.S., providing nearly 275,000 jobs.

- Canada has concerns with U.S. "Superfund" duties and proposed import fees on oil; the FERC "as-billed pass-through" pricing order on natural gas exports; the Bonneville Power Administration access policy; threatened quotas and potential countervail charges on electricity exports. Remaining tariff barriers, particularly on petroleum products, could be eliminated in a new trade agreement.
- The oil and gas sector had sales in 1985 of about \$50 billion. It employed 200,000 and had exports amounting to about \$13 billion. Slightly under half the 800 firms are Canadian owned. The industry is concentrated in B.C., Alberta and Saskatchewan. The U.S. is Canada's only major market for oil and gas.
- The electrical power sector, 85 per cent dominated by government-owned utilities, earned \$14 billion in revenues in 1985 and exported 10 per cent of output from New Brunswick, Quebec, Ontario, Manitoba and B.C. It employed 75,000 people.
- Canada imported less than \$500 million from the U.S. in crude oil, gas and electricity in 1985, and \$850 million of petroleum products.

- Even with free trade, there would not be total continental integration. Each country has its views of ownership, security of supply, and national development imperatives, e.g., Canada's policy on frontier exploration.

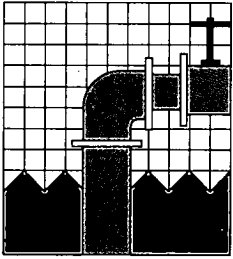


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

ÉNERGIE



La production et les produits énergétiques forment un important volet de l'économie canadienne. En 1985, notre production était évaluée à plus de 60 milliards \$ et plus de 20% de celle-ci était exportée vers les États-Unis. L'industrie énergétique a fourni près de 275 000 emplois.

- Le Canada est préoccupé par le «Superfonds» des États-Unis, qui prévoit le prélèvement de droits sur le pétrole importé. Il est aussi préoccupé par l'ordonnance de la FERC sur la tarification au prix facturé des exportations de gaz naturel, par la politique d'accès de la Bonneville Power Administration, par la menace de contingentement des exportations d'électricité ainsi que par les droits compensateurs qui pourraient être imposés sur ces exportations. Un nouvel accord commercial permettrait d'éliminer le reste des barrières tarifaires, en particulier celles touchant les produits pétroliers.
- En 1985, les ventes du secteur pétrolier et gazier ont atteint quelque 50 milliards \$. Le secteur a fourni 200 000 emplois et ses exportations se sont élevées à environ 13 milliards \$. Un peu moins de la moitié des 800 entreprises du secteur appartiennent à des Canadiens. L'industrie se concentre en Colombie-Britannique, en Alberta et en Saskatchewan. Les États-Unis sont notre seul grand marché d'exportation pour le pétrole et le gaz.
- Le secteur de l'énergie électrique, que les sociétés de services publics dominent à 85%, a enregistré des revenus de 14 milliards \$ en 1985 et exporté 10% de la production provenant du Nouveau-Brunswick, du Québec, de l'Ontario du Manitoba et de la Colombie-Britannique. Ce secteur fournit 75 000 emplois.

- Nos importations de pétrole brut, de gaz et d'électricité des États-Unis ont représenté moins de 500 millions \$ en 1985, contre 850 millions \$ pour les produits pétroliers.
- Une libéralisation des échanges n'amènerait pas une intégration totale à l'échelle du continent. Chacun des deux pays a son point de vue sur les questions de propriété et de sécurité des approvisionnements, sans parler des impératifs liés au développement national, comme la politique du Canada en matière d'exploration dans les zones pionnières.

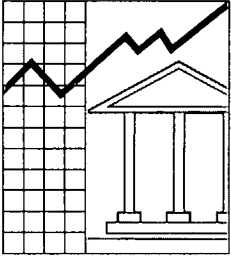


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

FINANCIAL SERVICES



Financial services – banks, insurance companies, investment dealers, trust and loan companies, credit unions, caisses populaires and provincial savings institutions – have assets of about a trillion dollars and employ more than 300,000 people. The Canadian financial industry has attained international recognition and competitive stature.

There is an international trend to globalization, computerization and financial instruments that improve the marketability and liquidity of debt. Recently, on both sides of the border, there have been moves to alter the institutional structure of the financial industry, to respond to this trend.

- Statistics on trade in financial services are not readily derived from the current account of the balance of payments, except for the insurance category where premium receipts in 1984, the last year for which figures are available, were \$451 million and payments were \$621 million. Commission payments on Canadian securities issued abroad were about \$230 million.
- Although trade in banking services is significant, statistics are not available separately from other banking transactions and are included with profits from subsidiaries abroad in the general current account for investment income.
- Capital flows between Canada and the U.S. and the use of capital markets in both countries are virtually unimpeded. Free trade

in financial services, however, does not imply elimination of all institutional regulation. Both Canada and the U.S. will continue to impose domestic rules of behaviour.

- Bilateral discussions currently address such issues as national treatment, prudential considerations which might impede trade, temporary labour mobility and extra-territorial application of laws.
- In the area of life and health insurance the industry associations in Canada and the U.S. have already agreed to a “statement of principles” for free trade. Other financial services sectors have a limited interest in external transactions.

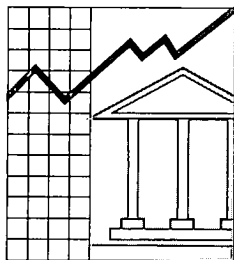


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

SERVICES FINANCIERS



L'industrie des services financiers — banques, compagnies d'assurance, courtiers en valeurs, sociétés de fiducie et de prêt, coopératives de crédit, caisses populaires et caisses d'épargne provinciales — a des actifs d'environ 1 billion \$ et emploie plus de 300 000 personnes. Elle est reconnue au plan international pour sa compétence et sa compétitivité.

On remarque une tendance internationale à la globalisation, à l'informatisation et à l'utilisation d'instruments financiers qui améliorent la commercialisation et la liquidité de la dette. Les initiatives récemment prises des deux côtés de la frontière pour modifier la structure institutionnelle de l'industrie financière découlent de cette tendance.

- Il n'est pas facile de tirer des statistiques sur les échanges de services financiers du solde des opérations courantes, sauf pour la catégorie de l'assurance où les primes acquittées en 1984 (dernière année pour laquelle des chiffres sont disponibles) ont représenté 451 millions \$ contre 621 millions \$ en indemnités versées. Les versements de commissions sur les titres canadiens émis à l'étranger ont représenté quelque 230 millions \$.

- Bien que les échanges de services bancaires soient importants, les statistiques pertinentes ne sont pas séparées des autres transactions bancaires et sont englobées avec les bénéfices tirés des filiales à l'étranger dans le compte courant général des revenus de placement.

- Les mouvements de capitaux entre le Canada et les États-Unis et le recours aux marchés financiers des deux pays se font pratiquement sans entrave. Mais une libéralisation du commerce des services financiers ne suppose pas l'élimination de tous

les règlements institutionnels. Le Canada et les États-Unis continueront à appliquer des règles nationales.

- Les discussions bilatérales en cours portent sur des questions comme le traitement national, les considérations de discipline financière qui pourraient entraver le commerce, la mobilité de la main-d'oeuvre temporaire, et l'application extraterritoriale des lois.

- Dans le domaine de l'assurance des personnes, les associations professionnelles du Canada et des États-Unis ont déjà accepté en principe une libéralisation des échanges. D'autres secteurs des services financiers ont un intérêt limité dans les transactions avec l'extérieur.

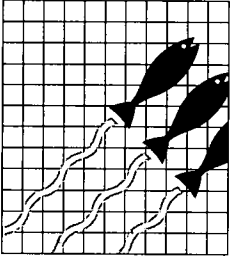


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

FISHERIES



The fishing industry, Canada's oldest, has always had a strong export orientation and has much at stake in trade negotiations, particularly with the U.S. About 85,000 fishermen and 400 firms with 21,000 processing employees, on both coasts, produced \$2.8 billion in shipments in 1986. Fifty-eight per cent of those shipments were exported to the U.S.

Canadian fish exports are internationally competitive and in many products and market segments set the standard. The industry, however, faces growing protectionism in its most important market. The U.S. has instigated countervailing, anti-dumping, fact-finding and unfair trade practice actions in the last decade. Harvesters are concerned that the U.S. will attempt to gain access to Canadian fishing grounds in these negotiations but share with processors the objective of negotiating improvements in the application of U.S. trade remedy laws.

- Canada is the United States' largest supplier of fish products, totalling about \$1.4 billion in 1986, largely Atlantic ground fish and shellfish. Less than 20 per cent of Pacific production (by value) goes to the U.S. Canada imports over \$300 million from the U.S., about 50 per cent of total imports.

- On each coast there are a few large integrated processing firms and a large number of small separate harvesting and processing operations. There is a small freshwater industry. Ownership is largely Canadian.

- While fresh fish enjoys duty free entry, tariffs range up to 15 per cent on highly processed products. Contingency protection, non-tariff barriers and Buy America regulations will enter into negotiations with the U.S.

- Canada remains committed in the bargaining to maintaining a positive environment for investment and technological upgrading; management of coastal waters for the long-term benefit of Canadian fishermen and preservation of industrial and socio-economic programs of regional development.

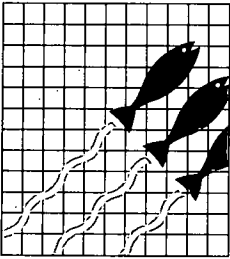


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

PÊCHES



La pêche, notre plus ancienne industrie, a toujours été fortement axée sur l'exportation. Elle a donc un enjeu considérable dans les négociations commerciales, surtout celles avec les États-Unis. L'industrie, qui compte sur les deux côtes quelque 85 000 pêcheurs et 400 entreprises de transformation employant 21 000 personnes, a généré en 1986 des expéditions de 2,8 milliards \$, dont 58% sont allées aux États-Unis.

Non seulement nos produits sont concurrentiels dans le monde, mais ils établissent la norme dans bien des secteurs du marché. Notre industrie est cependant en butte à une montée du protectionnisme chez son principal client. Les États-Unis ont en effet engagé ces dix dernières années des procédures compensatrices, antidumping et d'enquête, et pris des mesures pour pratiques commerciales déloyales. Les pêcheurs craignent que les Américains ne tentent d'obtenir un accès aux lieux de pêche canadiens, et partagent aussi avec les transformateurs le désir de voir les négociations aboutir à une application moins arbitraire des recours commerciaux américains.

● Le Canada est le principal fournisseur des États-Unis pour les produits du poisson. En 1986, nos ventes à ce pays ont totalisé 1,4 milliard \$, principalement des poissons de fond et des coquillages de l'Atlantique. La pêche du Pacifique écoule moins de 20% de la valeur de sa production sur le marché américain. Nous achetons de notre côté pour plus de 300 millions \$ aux États-Unis, soit environ 50% du total de nos importations dans ce secteur.

● Sur chaque côte, on trouve quelques grandes entreprises intégrées et un grand nombre de petites entreprises distinctes de pêche et de traitement. À cela vient s'ajouter une petite pêche en eau douce. L'industrie est largement détenue par des intérêts canadiens.

● Les expéditions de poisson frais sont admises en franchise de droits, mais les produits à transformation poussée font l'objet des tarifs douaniers allant jusqu'à 15%. Les négociations avec les États-Unis portent notamment sur les mesures de protection exceptionnelle, les barrières non tarifaires et les dispositions Buy America.

● Les négociateurs canadiens sont guidés par trois grands impératifs: maintenir un climat propice à l'investissement et à l'innovation technologique, assurer la gestion de nos eaux côtières dans l'intérêt à long terme des pêcheurs canadiens et préserver nos programmes industriels et socio-économiques de développement régional.

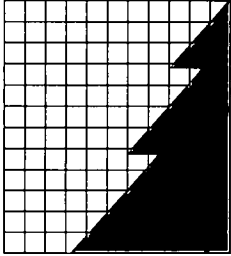


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

FOREST PRODUCTS



Recent trade measures against the Canadian forest products industry clearly illustrate the importance of a trade agreement with the United States. Trans-border disputes over shakes and shingles and softwood lumber exports — arising from U.S. protectionist pressures — show the vulnerability to American trade remedy laws of a sector vital to British Columbia and important to the economies of Ontario, Quebec and other provinces.

Forest product exports contribute significantly to our international trade balance. In 1985, more than \$14 billion worth of industry exports accounted for over 40 per cent of the net trade surplus. Secure and better access to the American market would open substantial new opportunities through economies of scale in the manufacturing of more specialized products and would increase processing in Canada.

- More than 300,000 Canadians work in the industry. Logging and related activity is the mainstay of over 300 communities in Canada.
- The forest products industry is approximately 75 per cent Canadian-controlled.
- More than half of our total production is exported, of which more than 75 per cent goes to the U.S.
- In terms of trade liberalization, the sector can be divided into two main groups:
 - 1) export-oriented primary producers (lumber, newsprint, market pulp and ground-

wood papers) whose exports have traditionally entered the U.S. duty-free or at low tariffs; 2) domestically-oriented secondary producers of more specialized products (converted wood, paper, and board products; boxboard; containerboard, fine papers, etc.) which have developed behind Canadian tariffs and, in turn, lack access to a larger market because of U.S. tariffs.

- The wood industry is generally more modern and competitive than is the pulp and paper industry, although the latter's exports are almost double the former's in total value.
- Security of access is the primary issue for the industry as a whole. Adjustment to the lowering of tariffs is a concern for smaller "downstream" producers.

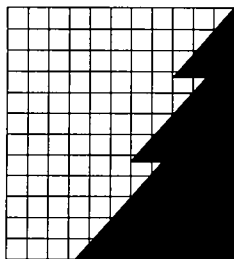


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

PRODUITS FORESTIERS



Les mesures commerciales prises récemment contre notre industrie des produits forestiers illustrent clairement l'importance de conclure un accord de commerce avec les États-Unis. Les différends sur les bardeaux et bardeaux fendus et sur le bois d'oeuvre résultant des pressions protectionnistes aux États-Unis ont montré combien est vulnérable aux recours commerciaux américains cette industrie qui est vitale pour la Colombie-Britannique et qui occupe une place importante dans les économies de l'Ontario, du Québec et d'autres provinces.

L'industrie des produits forestiers apporte une contribution importante à l'équilibre de nos comptes internationaux. En 1985, elle a exporté pour plus de 14 milliards \$ de produits, comptant pour plus de 40% de l'excédent commercial net. Un accès sûr et meilleur au marché américain ouvrirait d'importantes possibilités d'économies d'échelle dans la fabrication de certains produits plus spécialisés et créerait des débouchés pour la transformation plus poussée au Canada.

- Plus de 300 000 Canadiens travaillent dans cette industrie. L'abattage et les activités connexes assurent la survie de plus de 300 collectivités canadiennes.
- L'industrie est contrôlée à quelque 75% par des intérêts canadiens.
- Plus de la moitié de notre production totale est exportée, dont plus de 75% aux États-Unis.
- Du point de vue de la libéralisation du commerce, le secteur peut être divisé en deux grands groupes : 1) les producteurs

principaux axés sur les marchés extérieurs (bois d'oeuvre, papier journal, pâte commerciale et papiers de pâte mécanique) dont les exportations ont toujours été admises aux États-Unis en franchise de droits ou à de faibles taux; et 2) les producteurs secondaires dont les produits plus spécialisés sont écoulés au Canada même (bois transformé, papier, produits en carton, carton pour boîtes, carton kraft, papiers fins, etc.), qui se sont développés sous la protection des tarifs canadiens et qui n'ont pas accès à un plus grand marché en raison des tarifs américains.

- L'industrie du bois est généralement plus moderne et plus concurrentielle que celle des pâtes et papiers, bien que les exportations de cette dernière soient presque deux fois plus importantes que la valeur globale de celles de la première.
- La sécurité d'accès est la question primordiale pour l'ensemble de l'industrie. L'ajustement à la baisse des tarifs douaniers préoccupe les producteurs moins importants qui sont situés en aval.

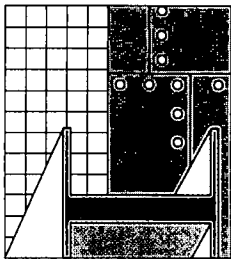


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

IRON AND STEEL



Canada's iron and steel industry, faced with increasing protectionist moves in the United States, supports a new trade agreement. Security of access is a primary concern, particularly in view of American concerns about the level of steel imports from Canada and other countries. Without an agreement the industry faces the constant threat of being bruised by American trade actions directed at unfair traders in third countries.

The removal of Buy America policies through an agreement would give Canadian producers access to the vast procurement market in the U.S. for structural steel and other products.

- The Canadian iron and steel industry is 90 per cent Canadian owned, concentrated in Ontario (80 per cent) and Quebec (10 per cent). It employs 50,000 people.
- The industry is geared to the domestic market, of which imports claim 20 per cent.
- While domestic demand has declined over the past decade, exports have doubled, with most going to the U.S. They now account for \$1.8 billion, or one-quarter of total production.
- Canada is the only foreign market for U.S. steel. For every dollar of Canadian steel exported to the U.S., Canadian steel producers import goods and services valued at \$1.25 to \$1.30.

● In 1984, the U.S. introduced a Steel Program requiring importers to sign agreements restricting their steel exports to specific quantities. Canada was exempted as Canadian steel is considered to be traded fairly. However, Canada agreed at that time not to exploit the U.S. situation. Due to an increase in the Canadian share of the U.S. market since 1984, the U.S. industry continues to press for the imposition of quotas on Canadian steel.

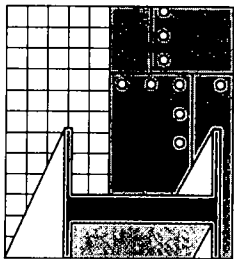


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

INDUSTRIE DU FER ET DE L'ACIER



Confrontée à un protectionnisme croissant aux États-Unis, notre industrie du fer et de l'acier est en faveur d'un nouvel accord de commerce avec ce pays. La recherche d'un accès sûr est une question prioritaire, compte tenu surtout des préoccupations actuelles des États-Unis à l'égard des quantités d'acier qu'ils importent du Canada et d'autres pays. Sans entente, l'industrie canadienne court le risque de subir le contrecoup de mesures prises par les États-Unis contre d'autres pays producteurs qui se livrent à des pratiques commerciales déloyales.

Par contre, s'il y avait accord, l'élimination de la politique d'achat de produits fabriqués aux États-Unis permettrait à l'industrie canadienne d'avoir accès à un vaste marché pour l'acier de construction et d'autres produits.

- Notre industrie du fer et de l'acier est composée à 90% d'entreprises canadiennes. Concentrée en Ontario (80%) et au Québec (10%), elle fournit 50 000 emplois.
- Sa production est axée sur le marché intérieur. Les importations n'occupent que 20% de la part du marché.
- La part des exportations a doublé au cours des dix dernières années, ce qui est venu compenser le fléchissement de la demande intérieure. Destinées principalement aux États-Unis, les exportations représentent aujourd'hui 1,8 milliard \$, soit le quart de la production totale.
- Le Canada est l'unique marché extérieur de l'acier américain et les producteurs canadiens d'acier importent des États-Unis entre 1,25 \$ et 1,30 \$ en biens et services pour chaque dollar en exportation d'acier.

● En 1984, les États-Unis ont adopté un programme touchant l'acier en vertu duquel tous les exportateurs doivent s'engager par écrit à limiter leurs exportations d'acier à des quantités précises. Le Canada en a été exempté du fait de la loyauté de ses pratiques commerciales. Toutefois, nous avons convenu à l'époque de ne pas chercher à tirer parti de la situation aux États-Unis. Or, notre part du marché américain n'ayant cessé de croître depuis 1984, l'industrie américaine continue d'insister pour qu'un contingent soit fixé à l'industrie canadienne.

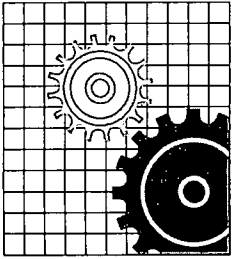


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

MACHINERY



Canadian manufacturers of industrial machinery and equipment produce more than \$6 billion annually, of which over 45 per cent is exported. About 80 per cent of exports go to the U.S., which means that approximately 36 per cent of all Canada's production goes to that market. Under a free trade arrangement, Canadian sales to the U.S. are expected to increase still further.

- Seventy per cent of machinery imports into Canada enter duty-free from the U.S. The rest are subject to a 9.2 per cent tariff. The Canadian industry would not be too concerned if this tariff was eliminated as long as this action was accompanied by the elimination of tariffs on imported components.
- The Canadian industry is highly dependent on the American market. It has asked the government to help open that market and to negotiate the widest possible bilateral free trading arrangement.
- U.S. tariffs are low (2.5 to 5.7 per cent) and some products of interest to Canada are already duty-free. They include agricultural machinery, some pulp and paper equipment and certain items of heavy metalworking equipment.
- Non-tariff barriers, including Buy America provisions, inhibit Canadian exports, particularly to U.S. federal and state government agencies. Some Canadian sales are made only after required degrees of U.S. content

are included. Some Canadian exporters have found it advantageous to have final assembly performed in the U.S.

- The Canadian industry generally accepts that there is no real alternative to seeking improved access to world markets, including the U.S. Security of access to the U.S. market is of overriding interest to industries in this sector.
- Machinery sectors that are already competitive in North America as a whole would gain from freer Canada-U.S. trade. These include packaging, printing, plastics, rubber-working, oil/gas, forest harvesting, machine tools and tooling, and environmental equipment.

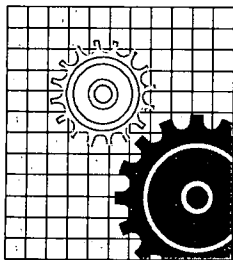


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

FABRICATION DE MACHINES



Les fabricants canadiens de machines et de matériel industriels ont une production annuelle dépassant les 6 milliards \$, et plus de 45 % de cette production est exportée. Environ 80 % de ces exportations sont destinées aux États-Unis, ce qui signifie que ce pays absorbe à peu près 36 % de l'ensemble de notre production dans ce secteur. Un arrangement de libéralisation des échanges nous permettra d'accroître encore plus nos ventes aux États-Unis.

- Soixante-dix pour cent des machines importées au Canada sont admises en franchise depuis les États-Unis. Le reste des importations fait l'objet d'un tarif de 9,2 %. La suppression de ce tarif n'inquiéterait pas outre mesure l'industrie canadienne pourvu que soient également supprimés les droits qui frappent les importations de composantes.

- Notre industrie est fortement tributaire du marché américain. Elle a demandé au gouvernement de tâcher d'ouvrir ce marché et de négocier un accord de libre-échange bilatéral le plus large possible.

- Les tarifs américains ne sont pas élevés (2,5-7,5 %) et certains produits canadiens sont déjà admis en franchise : les machines agricoles, une partie de l'équipement des pâtes et papiers et certaines pièces d'équipement lourd de métallurgie.

- Les barrières non tarifaires, dont les dispositions Buy America, ont un effet négatif sur nos ventes, plus particulièrement aux organismes publics américains (que ce soit au niveau fédéral ou des États). Certaines ventes canadiennes ne sont réalisées qu'après inclusion des proportions exigées

quant au contenu américain. Les exportateurs canadiens ont dans certains cas trouvé avantage à faire faire le montage final aux États-Unis.

- Dans l'ensemble, l'industrie canadienne admet qu'elle n'a d'autre choix que de rechercher un meilleur accès aux marchés mondiaux, y compris les États-Unis. La sécurité d'accès au marché américain intéresse au plus haut point les industries du secteur.

- Les secteurs qui sont déjà concurrentiels dans l'ensemble de l'Amérique du Nord – emballage, impression, plastiques, façonnage du caoutchouc, pétrole et gaz, récolte forestière, machines-outils et outillage, équipement environnemental – profiteraient d'une libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis.

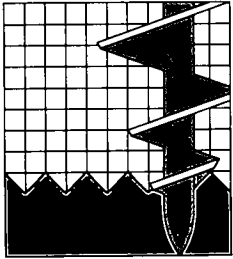


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

METALS AND MINERALS



The mining industry is a major economic activity in all parts of the country. In 1985, production amounted to \$15 billion. One hundred thousand Canadians work in the industry; whole communities depend on it. Exports amounted to nearly \$11 billion in 1985.

Falling world prices reflecting Third World production and synthetic materials are taking their toll. A trade agreement with the U.S. would help improve our competitiveness.

- The U.S. is an important market for Canadian metals and minerals. Currently 75 per cent of metal exports go to the U.S., up from less than 50 per cent a decade ago.
- The industry is concerned about security of access to the U.S. market, where it has seen increasing protectionist pressures from vested interest groups.
- The possibility of U.S. investigations of lead and zinc imports and an anti-dumping action against potash are cases in point. The threat of U.S. contingency protection in general affects investment decisions.
- On the whole tariffs do not pose a major barrier. However, removal of U.S. tariffs on some upgraded products would allow for increased processing in Canada.
- The removal of Buy America and other preferential procurement practices would open up the vast U.S. government procurement market. This could mean millions of dollars of new business.

● An agreement would strengthen the industry's hand against offshore producers, give Canada more of an edge in the North American market and, in turn, internationally.

Coal mining is centered in the West and the Maritimes with 30 firms, 9,000 employees and \$2 billion in sales in 1985. Exports in 1985 amounted to \$30 million, imports to over \$800 million.

Five firms in uranium extraction employed 5,000 and shipped \$1 billion in 1985, selling about \$100 million of processed uranium to the U.S., where the industry faces potential import restrictions.

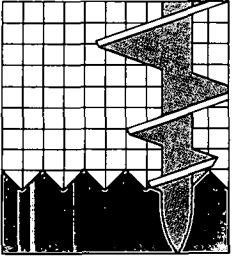


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

MÉTAUX ET MINÉRAUX



L'exploitation minière est une activité économique majeure dans toutes les régions du pays. En 1985, la production atteignait 15 milliards \$. Cent mille Canadiens travaillent dans l'industrie et des collectivités entières en dépendent. Les exportations représentaient près de 11 milliards \$ en 1985.

La chute des cours mondiaux résultant de la production du Tiers monde et les matériaux synthétiques font sentir leurs effets. Un accord commercial avec les États-Unis nous aiderait à renforcer notre compétitivité.

- Les États-Unis constituent un important marché pour nos métaux et minéraux. À l'heure actuelle, 75% de nos exportations de métaux vont aux États-Unis contre moins de 50% il y a dix ans.
- L'industrie craint pour sa sécurité d'accès au marché américain où elle a vu les intérêts acquis intensifier leurs pressions protectionnistes.
- La possibilité d'enquêtes américaines sur les importations de plomb et de zinc et une procédure antidumping visant la potasse illustrent bien la situation. La menace de mesures américaines de protection exceptionnelle influe de façon générale sur les décisions d'investissement.
- Dans l'ensemble, les tarifs douaniers ne constituent pas un obstacle majeur. Toutefois, l'élimination des tarifs américains sur certains produits valorisés permettrait d'accroître la transformation au Canada.
- L'élimination des dispositions Buy America et des autres pratiques préférentielles en matière de marchés publics nous

ouvrirait le vaste marché américain des contrats publics. Cela pourrait générer des millions de dollars en nouvelles commandes.

- Un accord avec les États-Unis renforcerait la position de notre industrie face aux producteurs étrangers. Il nous donnerait en outre un meilleur avantage sur le marché nord-américain et, en conséquence, sur les marchés extérieurs.

Concentrée dans l'Ouest et dans les Maritimes, l'industrie houillère compte 30 entreprises fournissant 9 000 emplois; en 1985, elle a réalisé des ventes de 2 millions \$. Les exportations se sont chiffrées à 30 millions \$ en 1985, contre des importations de plus de 800 millions \$.

Dans le secteur de l'uranium, cinq firmes employant 5 000 personnes ont généré des expéditions de 1 milliard \$ en 1985. L'industrie vend pour environ 100 millions \$ d'uranium traité aux États-Unis où elle risque de se trouver aux prises avec des restrictions à l'importation.

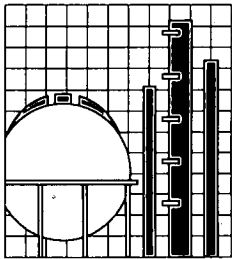


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

PETROCHEMICALS AND CHEMICALS



With more than two-thirds of its exports going to the United States, Canada's petrochemical industry strongly favors a comprehensive trade agreement. The recent imposition by the U.S. of a discriminatory oil import fee underlines the importance of a secure agreement that will ensure access to the American market.

A trade agreement that addresses the tariff escalation problem would allow the industry to do more processing in Canada before exporting the resources. This would provide better access to the large North American market for these more upgraded products.

The government recognizes that a trade agreement will probably require adjustments in the industry, particularly in some of the more downstream sectors of the chemical industry. Phase-in periods will be built into the agreement to allow firms to restructure their operations and to make new investment.

- The industry employs more than 100,000, of which more than 25,000 jobs are directly tied to the export market.
- The main petrochemical industries are located in Montreal, Sarnia, Ontario, and Alberta. Major chemical producers are concentrated in Ontario and Quebec.
- Exports amount to about 25 per cent of total production, of which two-thirds goes to the U.S., with a value of approximately \$3 billion.

- Seventy-five per cent of imports come from the U.S., with a value of approximately \$4 billion.
- U.S. firms control about 50 per cent of total Canadian industry assets.
- The industry-weighted tariff average for U.S. imports into Canada is more than 10 per cent, while the average for exports to the U.S. is more than five per cent.
- Canada holds about one-third of the U.S. fertilizer market, where free trade already exists.

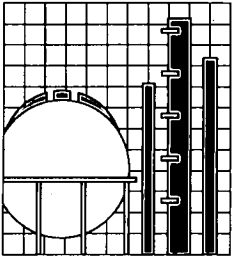


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

PRODUITS PÉTROCHIMIQUES ET CHIMIQUES



L'industrie pétrochimique canadienne, qui écoule aux États-Unis plus des deux tiers de sa production, est fortement en faveur d'un accord commercial global. La récente imposition par les États-Unis d'une taxe discriminatoire sur les importations de pétrole souligne l'importance de conclure un accord qui nous assure l'accès au marché américain.

Un accord de commerce réglerait le problème de la progressivité des droits. Cela permettrait à notre industrie de procéder à une transformation plus poussée des ressources avant leur exportation et d'obtenir pour ces produits davantage transformés un meilleur accès au vaste marché nord-américain.

Le gouvernement se rend compte qu'un accord nécessitera probablement des ajustements dans l'industrie, surtout dans certains secteurs de l'industrie chimique qui sont situés en aval. Des périodes de transition seront intégrées à l'accord de façon à permettre aux entreprises de restructurer leurs opérations et de faire de nouveaux investissements.

- L'industrie fournit plus de 100 000 emplois dont plus de 25 000 sont directement liés aux exportations.
- Les principales entreprises pétrochimiques sont situées à Montréal, à Sarnia et en Alberta. Les grands producteurs de produits chimiques sont concentrés au Québec et en Ontario.
- Les exportations comptent pour environ 25% de la production globale. Les deux tiers des exportations vont aux États-Unis et représentent quelque 3 milliards \$.

- Soixante-quinze pour cent de nos importations proviennent des États-Unis et représentent quelque 4 milliards \$.
- Les sociétés américaines contrôlent environ 50% de notre industrie.
- Pour cette industrie, la moyenne pondérée des importations au Canada de produits américains est de plus de 10% et de plus de 5% pour les exportations aux États-Unis.
- Dans le domaine des engrais, où il y a déjà libre-échange, le Canada détient environ un tiers du marché américain.

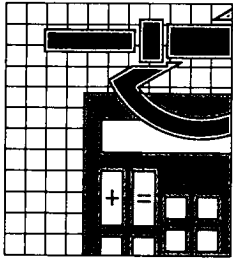


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

PROFESSIONAL AND BUSINESS SERVICES



The professional and business services sector is one of Canada's strongest economic achievers. It employs more than one million Canadians and represents billions of dollars in income. It is an important earner of revenue from abroad, including \$900 million in consultancy fees in one recent year. The government's goal is to enhance the opportunities for this highly competitive sector to gain sales abroad.

- Services offered include expert advice, design services, project management, accounting software and data processing services.
- The construction industry, comprising 100,000 contracting companies with nearly 600,000 employees, earned \$38 billion last year, in addition to \$21 billion in non-contract construction activities.
- Some 2,000 computer service firms with 27,000 employees earned about \$2.3 billion last year. About 3,000 consulting engineering firms with more than 53,000 employees earned in excess of \$3 billion.
- Major consulting engineers, construction contractors, and leading computer services firms are world-class competitors.
- U.S. ownership in the computer services industry ranges around 40 to 50 per cent. Construction and engineering firms, by contrast, are predominantly Canadian-owned.

- According to 1984 figures, Canadian consulting and professional services earned \$166 million in the U.S. against a flow of \$122 million the other way. Computer services exports were \$91 million, imports were \$55 million. Canadian engineers earned about \$400 million in foreign revenue in 1982, the most recent year for which statistics are available, of which about 25 per cent came from the U.S.

- The Canadian industry is looking for new opportunities in the U.S. market, particularly on defence contracts and in computer services.

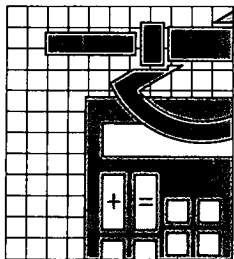


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

SERVICES PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX



Le secteur des services professionnels et commerciaux est l'un des plus performants de l'économie canadienne. Il procure des emplois à plus d'un million de Canadiens et produit des milliards de dollars de revenus. Il rapporte aussi des revenus considérables de l'étranger dont, récemment, 900 millions \$ en honoraires d'experts-conseils en une seule année. Le gouvernement vise à accroître les possibilités de ventes à l'étranger de ce secteur très compétitif.

- Parmi les services offerts figurent les services d'experts-conseils, de conception, de gestion de projets, les logiciels de comptabilisation et le traitement de données.
- L'industrie de la construction, qui regroupe environ 100 000 entrepreneurs employant près de 600 000 travailleurs, a enregistré des revenus de quelque 38 milliards \$ l'an dernier, en plus des 21 milliards \$ qu'ont rapportés les travaux de construction non contractuels.
- L'an dernier, les revenus de quelque 2 000 entreprises de services informatiques comptant 27 000 employés se sont élevés à 2,3 milliards \$. Environ 3 000 sociétés d'ingénieurs-conseils comptant plus de 53 000 employés ont affiché des revenus globaux de plus de 3 milliards \$.
- Les grandes firmes d'experts-conseils, d'entrepreneurs en construction et d'entreprises de services informatiques peuvent soutenir la concurrence internationale.
- Les entreprises de services informatiques appartiennent à des intérêts américains dans une proportion de 40 à 50%. Par contraste, les firmes de construction et d'experts-conseils sont majoritairement canadiennes.

● D'après les données de 1984, les services consultatifs et professionnels fournis aux États-Unis ont rapporté 166 millions \$ au Canada, comparativement à des dépenses de 122 millions \$ pour obtenir le même genre de services de nos voisins. Les exportations de services informatiques ont rapporté au Canada 91 millions \$, contre des importations de 55 millions \$. En 1982, année la plus récente pour laquelle il existe des statistiques, les ingénieurs canadiens ont pour leur part gagné à l'étranger environ 400 millions \$, dont à peu près 25% aux États-Unis.

● L'industrie canadienne se cherche de nouveaux débouchés aux États-Unis, particulièrement dans les secteurs du matériel de défense et des services informatiques.

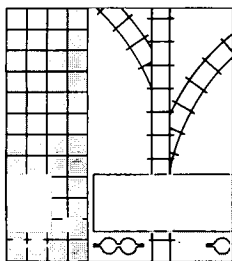


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

RAIL EQUIPMENT



Free entry to the U.S. market could revive the flagging fortunes of the Canadian rail equipment industry.

- Direct employment is more than 5,000 in this sector, which includes freight cars, locomotives, passenger cars, permanent way equipment and materials, signals and communications, and the component supply industry. The chief manufacturing plants are in Hamilton and Oakville, Ont., and Trenton, N.S.

- The railcar industry would be the part of the sector most affected by free trade. At present there is massive over-capacity worldwide and Canadian exports are chiefly to Third World countries with financing from the Canadian International Development Agency (CIDA).

- The Canadian rail equipment industry barely makes a living despite higher tariff walls than those of the United States and government encouragement of orders from Canadian railway companies.

- Under an arrangement with the United States, more options would open up. Passenger railcar manufacturers could be free to bid on Amtrak orders under a North American procurement agreement. Removal of trade barriers and tariffs would provide greater access to the U.S. market.

- An increase in U.S. market share would permit economies of scale, leading to increased Canadian competitiveness.

It takes time to attract investment, develop technologies, increase productivity and streamline production systems; but none of this would be likely to come about without first establishing access to the U.S. market.

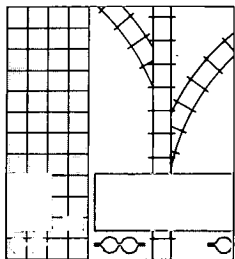


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

MATÉRIEL FERROVIAIRE



Une libéralisation de l'accès au marché américain pourrait revivifier notre industrie du matériel ferroviaire.

- Plus de 5 000 emplois directs existent dans ce secteur qui comprend la production de wagons, de locomotives, de voitures, de matériel et matériaux permanents des voies, de systèmes de signalisation et de communications, ainsi que la production de composants. Les principales installations de production se trouvent à Hamilton et à Oakville (Ontario), et à Trenton (Nouvelle-Écosse).

- C'est l'industrie de fabrication de wagons et de voitures de chemin de fer qui serait la plus directement touchée par une libéralisation du commerce. À l'heure actuelle, il existe une surcapacité massive dans le monde et les exportations canadiennes sont surtout acheminées vers les pays du Tiers monde avec un financement offert par l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

- L'industrie canadienne du matériel ferroviaire arrive à peine à survivre malgré une protection tarifaire plus forte qu'aux États-Unis et les commandes qui lui sont données par les sociétés ferroviaires canadiennes avec l'encouragement du gouvernement.

- Un accord avec les États-Unis ouvrirait de nouvelles options. Les fabricants de wagons-passagers pourraient soumissionner les commandes d'Amtrak dans le cadre d'un accord nord-américain sur la passation des marchés. L'élimination des barrières commerciales et des tarifs douaniers donnerait un meilleur accès au marché américain.

- Un accroissement de notre part du marché américain permettrait des économies d'échelle et renforcerait la compétitivité de nos entreprises.

Il faut du temps pour attirer des investissements, développer des technologies, accroître la productivité et rationaliser les systèmes de production, mais rien de cela ne serait probablement possible si notre accès au marché américain n'était assuré au préalable.

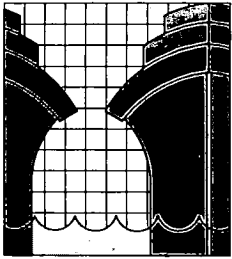


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

SHIPBUILDING



A trade agreement with the U.S. that had the effect of establishing a North American market for shipbuilding could benefit this depressed Canadian industry.

Employment in shipbuilding and ship repair is about 6,000, only half the number of jobs as in the 1970s. Major shipyards are located in Nova Scotia, Québec, Ontario, and British Columbia. Equipment manufacturers are concentrated in Ontario and Québec. The value of new construction, repairs, and conversions totalled \$1 billion in 1985, with exports at \$186 million. Imports were \$381 million.

- The recent decline in Canadian shipbuilding reflects worldwide overbuilding; new competitors in Third World countries; governmental intervention around the world; and the hardships of the Canadian fishing and shipping industry.
- Raising Canada's 25 per cent tariff on ships to keep out Third World imports would defeat the goal of general trade liberalization to which Canada is committed under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).
- Both the Canadian and American shipbuilding industries are highly protected; but the barriers in the U.S. are higher than in Canada.
- A combination of tariffs, ship-American rules in the coastal trade under the Jones Act, appropriation acts, and procurement

policies virtually close the U.S. shipbuilding market to outside suppliers.

- Canadian shipyards, sometimes the main or sole support of their communities, are virtually dependent on government orders.
- Although Canada has not been a large exporter of ships, what we have exported has usually been to the U.S.
- Statistics prove that Canadian shipyards are more efficient than are American yards; an open U.S. market could be the way back for a Canadian industry that was once a world leader. This is the goal of trade negotiations.
- The Canadian Shipbuilding and Ship Repairing Association has publicly supported the free trade initiative if the Jones Act is on the table. Four marine sub-sectors have a stake in the trade talks: shipbuilding, ship repair, marine equipment and offshore oil and gas equipment.

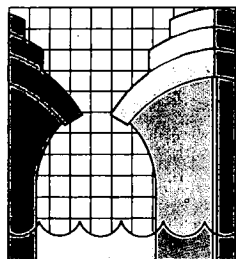


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada 

CONSTRUCTION NAVALE



Un accord commercial avec les États-Unis, qui aurait pour effet d'établir un marché nord-américain de la construction navale, pourrait avantager cette industrie canadienne déprimée.

L'industrie de la construction et de la réparation de navires emploie quelque 6 000 personnes, soit la moitié seulement des emplois dans les années 70. Les principaux chantiers navals sont situés en Nouvelle-Écosse, au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique. Les fabricants d'équipement sont concentrés en Ontario et au Québec. La valeur des opérations de construction, de réparation et de conversion de navires totalisait 1 milliard \$ en 1985 et les exportations, 186 millions \$. Les importations représentaient 381 millions \$.

- Le récent déclin de l'industrie canadienne de la construction navale est attribuable à une situation mondiale de surtonnage, à l'arrivée de nouveaux concurrents du Tiers monde, aux interventions gouvernementales dans le monde et aux difficultés de l'industrie canadienne de la pêche et du transport maritime.
- L'imposition d'un tarif canadien de 25 % sur les cargaisons de navires visant à entraver les importations depuis le Tiers monde irait à l'encontre de l'objectif de libéralisation générale du commerce auquel le Canada a souscrit en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).
- Les industries navales du Canada et des États-Unis sont fortement protégées, mais les États-Unis dressent des barrières plus importantes que le Canada.
- Les tarifs douaniers, les dispositions du Jones Act qui prescrivent l'utilisation de bâtiments américains pour le cabotage, les lois de subsides et les politiques d'achat se

conjuguent pour fermer pratiquement le marché américain de la construction navale aux fournisseurs étrangers.

- Les chantiers navals canadiens, qui sont parfois le principal ou le seul soutien des collectivités où ils sont implantés, dépendent presque entièrement des commandes du gouvernement.
- Bien que le Canada n'ait pas été un important exportateur de navires, ce qu'il a exporté l'a habituellement été aux États-Unis.
- Les statistiques démontrent que nos chantiers navals sont plus efficaces que les chantiers américains; l'ouverture du marché américain pourrait permettre à l'industrie navale canadienne de retrouver son rôle de leader mondial. C'est là l'objectif des négociations commerciales pour ce secteur.
- L'Association des chantiers maritimes canadiens a publiquement accepté d'appuyer l'initiative de libre-échange si le Jones Act est remis en cause. Quatre sous-secteurs de l'industrie maritime ont un enjeu dans les négociations commerciales: ce sont ceux de la construction navale, de la réparation de navires, de l'équipement pour bateaux et du matériel d'exploitation pétrolière et gazière au large des côtes.

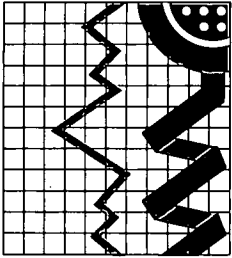


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

TELECOMMUNICATIONS



Canada's telecommunications carriers, with more than 100,000 employees and revenues exceeding \$10 billion annually, have built an electronic highway from coast to coast.

Canadian manufacturers of telecommunications equipment, with about 47,000 employees and revenues of \$4 billion last year, are among our most active international competitors.

- The telecommunications industry is a substantial contributor to Canadian research and development activity, has pioneered in such areas as switching equipment and commercial communications satellites, and has led projects around the world.
- Telecommunications equipment exports and imports to and from the U.S. are closely balanced. Exports to the U.S. in 1985 were valued at \$2.2 billion. Imports from the U.S. were worth \$2.3 billion. The value of trans-border billings for telecommunications services in 1985 was \$550 million.
- There are relatively few tariff barriers on the service side. However, for most telecommunications services, non-tariff barriers currently prevent foreign companies from coming into Canada.
- On the manufacturing side, there are Canadian tariffs of 17 to 18 per cent on telephone equipment and 10.3 per cent on telegraph equipment. U.S. tariffs range from 4.7 to 8.5 per cent.
- Tariff elimination, opening up of procurement markets, both public and private, providing access to enhanced telecommunications services and technology and cross-border temporary labour mobility, are among the issues under consideration in the bilateral negotiations.

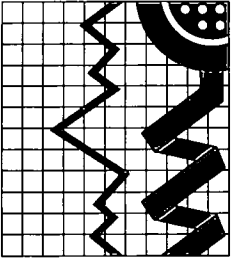


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

TÉLÉCOMMUNICATIONS



Nos sociétés exploitantes de télécommunications, qui comptent plus de 100 000 employés et enregistrent des revenus de plus de 10 milliards \$ par année, offrent une liaison nationale qui constitue une «autoroute électronique» reliant nos deux côtes.

Nos fabricants de matériel de télécommunications, qui comptent quelque 47 000 employés et qui ont enregistré des recettes de 4 milliards \$ l'an dernier, figurent parmi celles de nos sociétés qui livrent la meilleure concurrence à l'étranger.

- L'industrie des télécommunications contribue grandement à l'activité de recherche et de développement au Canada. Elle a fait oeuvre de pionnier dans des domaines comme le matériel de commutation et les satellites de communications commerciales, et a piloté des projets dans toutes les régions du monde.
- Les exportations et importations de matériel de télécommunications vers et depuis les États-Unis sont presque en situation d'équilibre : en 1985, nos exportations étaient évaluées à 2,2 milliards \$ et nos importations représentaient 2,3 milliards \$. En 1985, la valeur des factures de télécommunications d'un pays à l'autre s'élevait à 550 millions \$.
- Il existe assez peu d'obstacles tarifaires dans le domaine des services. En ce qui a trait à la plupart des services de télécommunication, des barrières non tarifaires empêchent actuellement les entreprises étrangères de commercialiser leurs services au Canada.
- Dans le domaine de la fabrication, le Canada impose des tarifs de 17 à 18% sur le

matériel téléphonique et de 10,3% sur le matériel télégraphique. Les tarifs américains varient entre 4,7 et 8,5%.

- Au nombre des questions étudiées dans le cadre des négociations bilatérales, mentionnons l'élimination des régimes tarifaires, l'ouverture des marchés passés par les secteurs public et privé, l'accès à la technologie et à des services améliorés de télécommunication et la mobilité entre les deux pays pour les travailleurs temporaires.

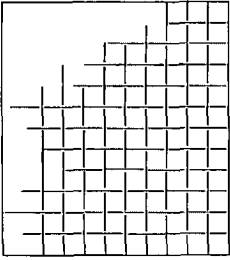


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

TEXTILE, CLOTHING AND FOOTWEAR



With free access to the U.S. market, Canada's textile, clothing and footwear producers would gain the opportunity and challenge to complete the modernization program already well underway in this country. For textiles, it would provide an opportunity to specialize. For clothing and footwear, access would not only be free, but also preferential.

- The textile sector is a relatively labour-intensive industry, employing 63,000 workers, mainly in Quebec and Ontario. Oriented to the domestic market, it produces about \$5.5 billion worth of goods annually, of which 10 per cent is exported, five per cent to the U.S.
- Both the Canadian and U.S. industries are protected by high tariffs and the Multi-Fibre Arrangement (MFA) which restricts imports from developing countries.
- The Canadian footwear industry employs about 15,000, again mostly in Quebec and Ontario. Value of annual production is around \$785 million. The industry is 95 per cent Canadian. Oriented to the domestic market, it exports only five to seven per cent of its production, mostly to the U.S.
- Canada's tariff on footwear is about 23 per cent, compared to about nine per cent in the U.S. Non-tariff quotas on certain products directed primarily at Third World producers remain in force in Canada but not in

the U.S. Despite high protection, the Canadian industry's share of the domestic market has declined — from 50 per cent to 38 per cent during the past decade.

- The Canadian clothing industry employs about 89,000, primarily in Quebec (40 per cent), Ontario (28 per cent) and Manitoba (seven per cent). It is domestically oriented, with exports accounting for only six per cent of total production. However, exports have risen sharply since the late 1960s, primarily as a result of sales of higher fashion garments to the U.S.
- Imports, primarily from the Third World, amount to almost 30 per cent of the domestic market, and are increasing.

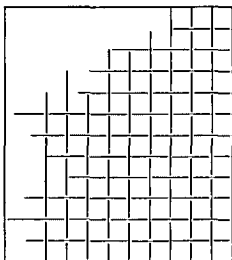


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

TEXTILE, VÊTEMENT ET CHAUSSURE



Le libre accès au marché américain offrirait à nos producteurs de textiles, de vêtements et de chaussures la possibilité et le défi de finaliser le programme de modernisation déjà bien entrepris dans ce pays qui est le nôtre. Il permettrait à nos producteurs de textiles de se spécialiser. Pour le vêtement et la chaussure, l'accès serait non seulement libre, mais aussi préférentiel.

- Le secteur du textile, qui reste caractérisé par un coefficient de main-d'oeuvre relativement élevé, emploie 63 000 travailleurs, surtout au Québec et en Ontario. Orienté vers le marché national, il produit pour quelque 5,5 milliards \$ de marchandises par année. Dix pour cent de ces marchandises sont exportées, dont 5% aux États-Unis.

- Les industries canadiennes et américaines sont protégées par des tarifs élevés et par l'Arrangement multifibres (AMF), qui restreint les importations depuis les pays en développement.

- L'industrie canadienne de la chaussure fournit quelque 15 000 emplois, pour la plupart au Québec et en Ontario. La valeur de la production annuelle se situe autour de 785 millions \$. L'industrie appartient à 95% à des intérêts canadiens. Orientée vers le marché national, elle n'exporte que 5 à 7% de sa production, surtout aux États-Unis.

- Le tarif canadien sur la chaussure est d'environ 23% comparativement à environ 9% aux États-Unis. Le Canada continue d'imposer des contingents non tarifaires sur certains produits, ceux-ci frappant surtout les producteurs du Tiers monde. Les États-Unis ont cessé cette pratique. Malgré une forte protection, la part du marché intérieur qu'occupe l'industrie canadienne est tombée de 50 à 38% dans les dix dernières années.

- L'industrie canadienne du vêtement fournit à peu près 89 000 emplois, surtout au Québec (40%), en Ontario (28%) et au Manitoba (7%). L'industrie est axée sur le marché intérieur et ses exportations représentent 6% seulement de la production totale. Toutefois, ses exportations se sont nettement accrues depuis la fin des années 60, notamment en raison de l'exportation de vêtements de haute couture aux États-Unis.

- Les producteurs du Tiers monde occupent près de 30% du marché canadien et leur part continue de s'accroître.

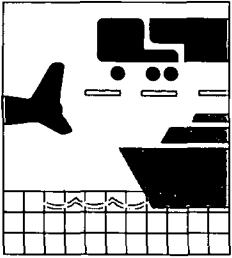


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

TRANSPORTATION SERVICES



Canadian transportation services employ more than half a million people and make more than \$20 billion a year. Moving people and freight by air, land, and water, this sector and its foreign earnings, especially in the United States, are vital to all parts of Canada.

- Statistics are scarce for trans-border trade in transportation services. Overall, it is estimated Canadian carriers carry about 40 to 50 per cent of air traffic in both directions between Canada and the U.S., about 70 per cent of marine traffic, and 40 per cent of trucking traffic.
- Canadian air, marine, and surface carriers have all been seriously penalized in the U.S. market by stringent national rules that are inconsistent with fair competition.
- Non-tariff barriers include:
 - Air: Restrictions on routes, market share, and cabotage* in both the U.S. and Canada.
 - Water: Restrictions on coastal cabotage trade.
 - Land: Canadian truckers face state and federal regulations in bonding, insurance, taxes, customs treatment, user fees, and backhaul. Rail traffic is fairly free, but the U.S. is stricter on access, rates, and use of domestic box-cars for cabotage. Cross border bus traffic is fairly open.

● Canada and the United States have been on converging paths in removing restrictive regulations in transportation. By extending this movement to include each other's transportation services, they can create a vast North American transportation market for their industries.

*Point to point transport within one country by a carrier from another.

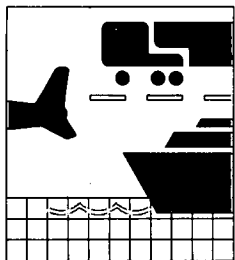


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

SERVICES DE TRANSPORT



Au Canada, les services de transport emploient plus de 500 000 personnes et ont des revenus annuels supérieurs à 20 milliards \$. De par ses activités de transport des personnes et des marchandises par air, par terre et par mer, ce secteur et les devises étrangères qu'il tire, surtout des États-Unis, sont essentiels à toutes les régions du pays.

- On dispose de peu de données sur le commerce transfrontalier des services de transport. Globalement, on évalue que les transporteurs canadiens exploitent de 40 à 50% du trafic aérien, quelque 70% du trafic maritime et 40% du trafic par camion entre le Canada et les États-Unis.
- Les exploitants canadiens de services de transport aérien, maritime et terrestre ont tous été grandement pénalisés sur le marché américain par des règles nationales contraignantes qui ne permettent pas de livrer une juste concurrence.
- Au nombre des barrières non tarifaires, mentionnons:
 - Transport aérien : restrictions sur les routes, la part du marché et le cabotage*, tant aux États-Unis qu'au Canada.
 - Transport maritime : restrictions sur le cabotage côtier.
 - Transport terrestre : les camionneurs canadiens sont confrontés à des règlements fédéraux et d'État en matière de cautionnement, d'assurances, de taxes, de traitement douanier, de redevances et de trafic de retour. Le trafic ferroviaire se fait assez librement, mais les États-Unis imposent des restrictions plus strictes sur l'accès, les taux et l'utilisation de wagons nationaux pour le cabotage. Le transport transfrontalier par autobus se fait assez librement.

● Le Canada et les États-Unis s'efforcent tous deux d'éliminer les règlements qui entravent le transport. En élargissant chacun leurs efforts aux services de transport de l'autre pays, ils pourront créer pour leurs industries respectives un vaste marché nord-américain du transport.

*Transport effectué entre deux points d'un même pays par un transporteur d'un autre pays.

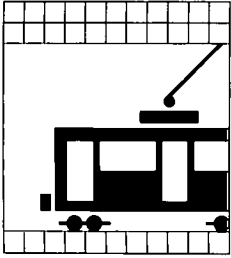


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

URBAN MASS TRANSIT



Elimination of Buy America purchase preferences under a trade agreement with the United States could be an important boost to the urban mass transit industry in Canada.

About 8,000 are employed in this sector, half of them in two major companies. The Canadian industry, which has been on the leading edge in urban mass transit development, depends on exports for growth owing to the size of most Canadian cities. Production of rolling stock was up from about \$544 million in 1985 to about \$775 million in 1986.

- The United States takes 95 per cent of this sector's exports and will remain the major market. There is little hope of cracking highly protected urban markets in other developed countries.
- Tariffs have never been the major obstacle. Canada's range from 9.8 per cent to 12.5 per cent, the United States' from 2.2 to 6.3 per cent. Non-tariff barriers are the major problem, particularly Buy America provisions of U.S. government procurement practices.
- One Canadian manufacturer was led to build a plant in Vermont – in effect, export jobs from Canada – to sell equipment in the U.S. Another had to make arrangements for U.S. assembly. With free access, jobs would stay home in Canada.

- The alternative to a Canada-U.S. trade arrangement appears to be greater protectionism in the United States, forcing even more export of Canadian jobs.

- Further development of this new Canadian sector – it developed in the 1970s – offers attractive potential for high employment and the development of innovative technology. Even a small part of the U.S. urban mass transit market, estimated at \$15 billion, would be a big plus for Canada.

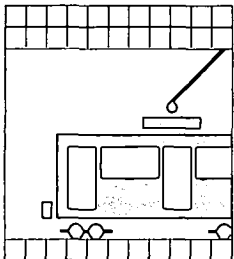


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

TRANSPORT URBAIN EN COMMUN



L'élimination des préférences Buy America en vertu d'un accord de commerce avec les États-Unis pourrait grandement stimuler l'industrie canadienne du transport urbain en commun.

Près de 8 000 personnes sont employées dans ce secteur dont la moitié par les deux principales sociétés. L'industrie canadienne, qui s'est taillée une fort bonne réputation dans la conception de matériel de transport urbain en commun, ne peut se développer qu'en exportant étant donné la petite taille de la plupart des villes canadiennes. La production de matériel roulant a progressé, passant de quelque 544 millions \$ en 1985 à quelque 775 millions \$ en 1986.

- Les États-Unis achètent 95% des produits exportés par ce secteur et restent son plus important débouché. Il y a peu d'espoir de percer les marchés urbains fortement protégés d'autres pays développés.
- Les tarifs n'ont jamais été le principal obstacle. Les tarifs canadiens varient entre 9,8 et 12,5%, alors que ceux des États-Unis varient entre 2,2 et 6,3%. Ce sont les barrières non tarifaires qui causent le plus de problèmes, surtout les dispositions Buy America utilisées dans la passation des marchés publics aux États-Unis.
- Un fabricant canadien a été obligé d'établir une installation de montage au Vermont et donc, d'exporter des emplois canadiens pour vendre son matériel aux États-Unis. Une autre société a dû prendre des arrangements de montage aux États-Unis. Avec le libre-échange, les emplois resteraient au Canada.

● Mais sans arrangement commercial avec les États-Unis, le protectionnisme risque de prendre de l'ampleur aux États-Unis et, par voie de conséquence, un nombre encore plus grand d'emplois canadiens devront être exportés.

● Le développement plus poussé de ce nouveau secteur canadien — qui n'a pris de l'expansion que dans les années 70 — pourrait permettre de créer un grand nombre d'emplois et de concevoir des techniques innovatrices. Même l'appropriation d'une petite part du marché américain du matériel de transport urbain en commun, évalué à 15 milliards \$, serait un gros avantage pour le Canada.

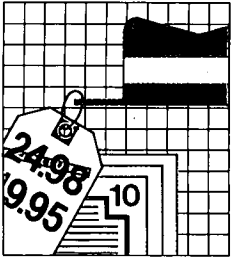


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

CONSUMER INTEREST



Consumer gains from free trade arrangements include lower prices, greater choice, and improved quality. The Consumers' Association of Canada is among the groups supporting the two-track trade policy of negotiations for a Canada-U.S. trade pact and for further liberalization of trade under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

The ways in which the Government sees trade negotiations bringing consumer benefits include the following:

- Elimination or reduction of tariffs removes a tax on imports and can be passed on to the consumer as a lower price.
 - Elimination or reduction of quotas and other restrictions on trade also has the effect of lowering prices.
 - The removal of tariff and non-tariff barriers broadens the variety of goods that can be admitted to the country.
 - Trade liberalization reduces the costs of imported inputs to Canadian production and services.
 - The competition of imported goods and services stimulates Canadian enterprise to undertake more research, innovation, and efficiency controls, raising the quality of what is offered to consumers.
- Despite successive rounds of tariff cutting under GATT, there remain significant areas of tariff barriers and Canada is one of the world's highest tariff countries in these remaining areas.
 - Consumer benefits will be secured and stabilized under proposed dispute-settlement mechanisms in the Canada-U.S. arrangement; similar efforts to improve the rules of fair trade and make them stick will be pursued in GATT.
 - Major consumer benefits in agricultural and services trade could be realized through a combination of the Canada-U.S. pact and the present Uruguay Round of negotiations in GATT.

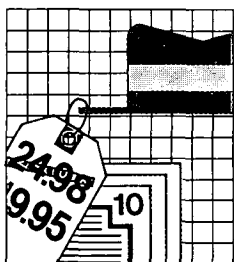


External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

AVANTAGES POUR LES CONSOMMATEURS



Pour les consommateurs, les retombées d'un accord de libre-échange se feront particulièrement sentir par une baisse des prix à la consommation, un plus vaste choix et une plus grande qualité des produits et services offerts. L'Association des consommateurs du Canada se porte d'ailleurs à l'appui de la politique des négociations commerciales qui prévoit, d'une part, les négociations bilatérales avec les États-Unis et, d'autre part, les négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Le gouvernement estime que les négociations commerciales bénéficieront aux consommateurs canadiens de multiples façons dont les suivantes :

- L'élimination ou la réduction des tarifs sous-tend l'abolition de la taxe à l'importation, ce qui se traduira par des prix à la consommation moins élevés.
- L'élimination ou la réduction des contingents et autres barrières au commerce entraînera également une baisse des prix à la consommation.
- L'abolition des barrières tarifaires et non tarifaires permettra d'élargir la gamme des biens importés.
- La libéralisation des échanges réduira les coûts des intrants importés par les industries canadiennes de fabrication et de services.
- La concurrence qui s'installera suite à l'arrivée sur notre marché de biens et de services importés incitera nos entreprises à investir dans la recherche, l'innovation et les

contrôles d'efficacité, rehaussant du même coup la qualité des biens offerts aux consommateurs.

- Malgré les différentes baisses de tarifs instituées en vertu du GATT, il subsiste encore diverses barrières tarifaires auxquelles le Canada a largement recours pour protéger son marché.

- Les avantages des consommateurs seront assurés et stabilisés par le truchement d'un mécanisme de règlement des différends commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Des efforts dans ce sens seront aussi déployés pour améliorer les règles qui régissent les échanges commerciaux effectués dans le cadre du GATT.

- Au niveau du commerce des produits agricoles et des services, les consommateurs tireront de grands avantages d'un accord commercial canado-américain qui se conjuguera éventuellement au nouvel accord multilatéral actuellement négocié sous l'égide du GATT.

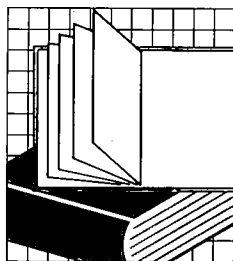


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

GLOSSARY



Term	Definition	Term	Definition
Adjustment	The ongoing process by which the economy adjusts to changing circumstances. Among the factors which influence the scope and pace of adjustment are changes in technology and productivity, trade liberalization, consumer trade, resource exhaustion and the changing composition of the labour force.	Defence Production Sharing Arrangements	A set of administrative arrangements between the United States and Canada. They date back to the 1941 Hyde Park arrangement providing for free trade in defence materiel and encouraging shared production of such material.
Anti-dumping Duties	Additional duties imposed by the importing country in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and are causing material injury to domestic industry in the importing country.	Dispute Settlement Mechanism	Those institutional provisions in a trade agreement which provide the means by which differences of view between the parties can be settled.
Auto Pact	A sectoral trade agreement entered into by the United States and Canada in 1965 in order to encourage the rationalization and growth of the North American auto industry. It provides, subject to certain conditions, for duty-free movement between the two countries of new automobiles and original equipment parts.	Duties	See <i>Tariff</i> .
Common Market	See <i>Customs Union</i> .	Escape Clause Measures	See <i>Safeguards</i> .
Contingency Protection	Collective term referring to Anti-dumping and Countervailing Duties and Safeguards.	Emergency Restrictions	See <i>Safeguards</i> .
Countervailing Duties	Additional duties imposed by the importing country to offset government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause material injury to domestic industry in the importing country.	Fair Trade	See <i>Unfair Trade</i> .
Customs Duties	See <i>Tariff</i> .	Framework Agreement	A trade agreement limited to a broad statement of objectives but including institutional arrangements to facilitate the attainment of these objectives.
Customs Union	A group of nations which have eliminated trade barriers among themselves and imposed a common tariff on all goods imported from all other countries. A customs union is often referred to as a common market.	Free Trade	An economic concept used for analytical purposes to denote trade unfettered by government-imposed trade restrictions; also used as a general term to denote the end result of a process of trade liberalization. Freer trade is the comparative term used to denote circumstances between current practice and the achievement of free trade.
		Economies of Scale	Reductions in unit costs enabled by large volume production.
		Free Trade Area	A co-operative arrangement among two or more nations which agree to remove substantially all tariff and non-tariff barriers to trade with each other, while each maintains its differing schedule of tariffs applying to all other nations.
		Functional Trade Agreement	A trade agreement limited to a particular type of measure used to restrict or manage trade, such as government procurement, emergency safeguards or countervailing duties.



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

Terme	Définition	Terme	Définition
Règles d'origine	Expression désignant l'ensemble des mesures utilisées pour établir une différence entre les produits originant d'un pays donné et ceux originant d'un autre pays aux fins de l'application de mesures commerciales comme les tarifs. Par exemple, les produits renfermant des composants qui originent de divers pays mais qui, une fois assemblés, donnent 50% de valeur ajoutée peuvent être considérés comme originant d'un même pays, ce que ne permettrait pas 25% de valeur ajoutée. Ces règles sont extrêmement importantes pour les pays membres d'une zone de libre-échange.	Subvention	service est exporté d'une nation à une autre, par exemple un vol international, l'offre de crédit ou la conception d'un pont. Une aide financière ou une autre forme d'aide gouvernementale accordée directement ou indirectement à la fabrication, à la production ou à l'exportation d'une marchandise.
Restriction quantitative (Contingent)	Limite explicitement imposée, habituellement selon le volume, sur la quantité d'un produit donné qui peut être importée dans un pays.	Surtaxe	Droit tarifaire ou taxe à l'importation qui, venant s'ajouter au tarif en vigueur, sert souvent de mesure de protection exceptionnelle.
Restrictions d'exception	<i>Voir Sauvegardes.</i>	Tarif	Un tarif est une taxe à l'importation; le taux de droit est le taux auquel les biens importés sont imposés.
Sauvegardes	Mesures exceptionnelles prenant la forme de droits additionnels ou de contingents à l'importation appliquées à des importations qui, bien que faisant l'objet d'un commerce loyal, causent ou sont susceptibles de causer un grave préjudice aux producteurs nationaux.	Traitement de la nation la plus favorisée (NPF)	Engagement par lequel un pays accepte d'accorder à un autre pays les taux de droits les moins élevés qu'il applique à tout pays tiers. C'est le premier principe du GATT. Des exceptions à cette règle de base sont autorisées pour la formation d'arrangements commerciaux régionaux à la condition que certains critères stricts soient satisfaits.
Série de négociations	Expression qui désigne les conférences de libéralisation du commerce tenues périodiquement sous l'égide du GATT. La huitième série, dite "Ronde de l'Uruguay", s'est engagée en septembre 1986.	Traitement national	Concept supposant que l'on accorde aux biens importés un traitement non moins favorable que celui accordé aux produits locaux en ce qui touche les impôts, les lois, les règlements et les prescriptions d'ordre interne. Les membres du GATT sont tenus de s'accorder réciproquement le "traitement national" en ce qui touche les mesures internes pouvant influencer sur le commerce.
Services	Activités économiques qui entraînent la prestation de services plutôt que l'offre de produits. L'expression englobe des activités aussi diverses que le transport, les communications, les assurances, les services bancaires, la publicité, les services de conseil, la distribution, le génie, la médecine, l'éducation, etc. C'est le secteur d'activité le plus dynamique de toute l'économie canadienne. Les deux tiers des travailleurs canadiens sont maintenant employés dans le secteur des services. Il y a commerce de services lorsqu'un	Union douanière	Union constituée d'un groupe de nations qui ont éliminé les barrières commerciales entre elles et imposé un tarif commun pour tous les biens importés depuis tous les autres pays. L'union douanière est souvent appelée un marché commun.
		Zone de libre-échange	Arrangement de coopération entre un groupe de nations qui acceptent d'éliminer les barrières tarifaires et non tarifaires à leurs échanges réciproques, chacune maintenant son propre barème de droits applicables à toutes les autres nations.

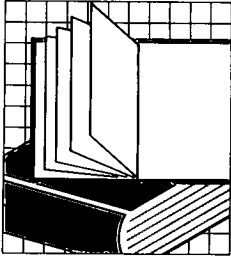
Terme	Définition	Terme	Définition
Libre-échange	Concept économique utilisé à des fins analytiques pour qualifier le commerce non entravé par des restrictions gouvernementales. L'expression est également utilisée de façon générale pour qualifier le résultat final d'un processus de libéralisation du commerce. L'expression libéralisation du commerce sert à comparer les pratiques courantes et une situation de libre-échange.	Pacte de l'automobile	Accord commercial sectoriel conclu entre les États-Unis et le Canada en 1965 pour favoriser la rationalisation et la croissance de l'industrie automobile nord-américaine. Il prévoit, sous réserve de certaines conditions, l'échange en franchise de droits entre les deux pays d'automobiles neuves et de pièces d'origine.
Marché commun	<i>Voir Union douanière.</i>	Pratiques commerciales déloyales	Expression utilisée par les Américains pour décrire le commerce de biens faisant l'objet d'un dumping ou d'une subvention, ou de marchandises de contrefaçon. L'application de l'expression n'a cessé de s'élargir alors que la législation américaine en matière de recours commerciaux définissait de nouvelles pratiques considérées préjudiciables aux intérêts des entreprises américaines en matière d'exportation et d'importation.
Marchés publics	L'expression désigne l'achat de biens et de services par des organismes gouvernementaux. En ce qui a trait aux barrières commerciales non tarifaires, l'expression désigne les achats discriminatoires faits auprès de fournisseurs nationaux, même lorsque les biens importés sont plus compétitifs.	Pratiques commerciales loyales	<i>Voir Pratiques commerciales déloyales</i>
Mécanisme de règlement des différends	Dispositions d'un accord commercial précisant les moyens par lesquels les divergences de vues entre les parties pourront être réglées.	Préjudice	Terme qui désigne l'effet qu'exercent sur les producteurs nationaux une baisse de la production, la perte de ventes, une réduction de la part des marchés, une réduction des bénéfices et du rendement de l'investissement, une réduction de l'utilisation de la capacité de production, etc. découlant de la concurrence exercée par les importations. Une distinction est souvent faite entre le préjudice grave (requis pour l'adoption de mesures de protection exceptionnelle) et le préjudice important (requis pour l'imposition de droits antidumping et compensatoires).
Mesures de transition	Mesures adoptées pour une période de temps limitée pendant laquelle un nouvel accord commercial est graduellement mis en application. Par exemple, les réductions tarifaires découlant du Tokyo Round sont échelonnées sur une période de huit ans. Les mesures de transition pourraient également comprendre le droit d'adopter certaines mesures provisoires de sauvegarde ou d'appliquer des mesures d'aide à l'ajustement.	Protection exceptionnelle	<i>Voir Sauvegardes</i>
Mesures d'exemption	<i>Voir Sauvegardes.</i>	Propriété intellectuelle	Expression désignant collectivement les nouvelles idées, les inventions, les dessins, les écrits, les films, etc. qui sont protégés par un droit d'auteur, un brevet ou une marque de commerce.
Négociations commerciales multilatérales (NCM)	Série de négociations aboutissant à des accords par lesquels les pays participants conviennent simultanément de réduire les barrières commerciales tarifaires et non tarifaires.		

Term	Definition	Term	Definition
GATT	The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) is a multilateral treaty, subscribed to by 93 countries or contracting parties which together account for more than four-fifths of world trade. GATT delineates rules for international trade. Its primary objective is to liberalize world trade and place it on a secure basis, thereby contributing to global economic growth and development.	National Treatment	This expression refers to the extension to imported goods of a treatment no less favourable than that accorded to domestic products with respect to internal taxes, laws, regulations and requirements. GATT members are obliged to accord to one another "national treatment" with respect to internal measures that can affect trade.
Government Procurement	The term refers to purchases of goods and services by official government agencies. As a non-tariff barrier to trade, it refers to discriminatory purchases from domestic suppliers, even when imported goods are more competitive.	Non-Tariff Barriers Measures	Government measures or policies other than tariffs which restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, measures to protect intellectual property.
Import Quota	See <i>Quantitative Restriction</i> .	Phasing	See <i>Transitional Measures</i>
Injury	The term used in international commerce to describe the effect on domestic producers of a decline in output, lost sales, decline in market share, reduced profits and return on investment, reduced capacity utilization, etc., as a result of import competition. A distinction is often made between serious injury (required for emergency safeguard measures) and material injury (required for anti-dumping and countervailing duties).	Quantitative Restriction (Quota)	An explicit limit, usually by volume, on the amount of a specified commodity that may be imported into a country.
Intellectual Property	A collective term used to refer to new ideas, inventions, designs, writings, films, etc. protected by copyright, patents or trademarks.	Round	The term used to describe the periodic trade liberalization conferences sponsored by the GATT. The eighth round, the Uruguay Round, was launched in September, 1986.
Most-Favoured-Nation Treatment (MFN)	A commitment that a country will extend to another country the lowest tariff rates it applies to any third country. This is the first principle of the GATT. Exceptions to this basic rule are allowed in the formation of regional trading arrangements, provided certain strict criteria are met.	Rules of Origin	The term for the set of measures used to differentiate between goods originating in one country from those in another for the purpose of the application of trade measures such as tariffs. For example, goods made up of components originating in various countries but which, when assembled, add 50% to their overall value may be considered to be goods originating in one country, whereas the addition of 25% in value would not qualify. Such rules are extremely important for countries which are members of a free trade area.
Multilateral Trade Negotiations (MTN)	Series of negotiations culminating in simultaneous agreements among participating countries to reduce tariffs and non-tariff barriers to trade.	Safeguards	Emergency actions in the form of additional duties or import quotas applied to fairly traded imports which nevertheless cause or threaten serious injury to domestic producers.

Term	Definition
Sectoral Trade Agreement	A trade agreement limited in its application to a particular group of related products comprising a sector. The Auto Pact is an example of a bilateral sectoral agreement. The GATT Aircraft Agreement is an example of a multilateral sectoral agreement.
Services	Economic activities which result in the provision of services rather than goods. This includes such diverse activities as transportation, communications, insurance, banking, advertising, consulting, distribution, engineering, medicine, education, etc. It is the fastest growing area of economic activity in Canada. Two-thirds of working Canadians are now employed in the services sector. Trade in services takes place when a service is exported from a supplier nation to another nation. Examples include international airflight, the extension of credit, the design of a bridge.
Subsidy	A grant or other form of government assistance bestowed directly or indirectly upon the manufacture, production, or export of any merchandise.
Surcharge or surtax	A tariff or a tax on imports in addition to the existing tariff, often used as an emergency safeguard measure.
Tariff	A tariff is a tax on imports; the tariff rate is the rate at which imported goods are taxed.
Trade Liberalization	A general term used to denote the gradual process of removing tariff and non-tariff barriers. Seven rounds of negotiations under GATT since 1947 have resulted in a large measure of trade liberalization among industrialized countries.

Term	Definition
Transitional Measures	Those measures in place for a limited period of time during which a new trade agreement is gradually implemented. The Tokyo Round tariff cuts, for example, are being phased in over a period of eight years. Other transitional measures could include the right to take certain temporary safeguard measures or apply adjustment assistance measures.
Unfair Trade	An American term used to describe trade in dumped, subsidized or counterfeit goods. The application of the term has steadily widened as U.S. trade remedy laws have defined new practices which are considered to harm the export and import interests of U.S. companies.
Voluntary Restraint Agreement	An agreement by an industry in one country to limit its exports of a particular commodity to another country, generally as a result of inter-governmental negotiation.

GLOSSAIRE



Terme	Définition	Terme	Définition
Accord-cadre	Accord commercial se limitant à un grand énoncé d'objectifs, mais comprenant des dispositions institutionnelles visant à faciliter la réalisation de ces objectifs.	Contingent à l'importation	l'importation, les pratiques discriminatoires de passation des marchés publics et les mesures visant à protéger la propriété intellectuelle. <i>Voir Restriction quantitative.</i>
Accord commercial fonctionnel	Accord commercial se limitant à un type particulier de mesures destinées à restreindre ou à gérer le commerce comme, par exemple, les marchés publics, les mesures de protection exceptionnelle ou les droits compensatoires.	Droits	<i>Voir Tarif.</i>
Accord commercial sectoriel	Accord commercial dont l'application se limite à un groupe particulier de produits apparentés composant un secteur. Le Pacte de l'automobile est un exemple d'accord sectoriel bilatéral; l'Accord du GATT relatif au commerce des aéronefs civils est un exemple d'accord sectoriel multilatéral.	Droits antidumping	Droits supplémentaires imposés par le pays importateur lorsque les prix des importations sont inférieurs aux prix normaux sur le marché de l'exportateur et que ces importations causent un préjudice important au pays importateur.
Accord d'autolimitation	Accord par lequel une industrie d'un pays accepte de limiter ses exportations d'un produit donné vers un autre pays, généralement par suite de négociations entre les gouvernements des pays intéressés.	Droits compensatoires	Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser des subventions offertes par le gouvernement du pays exportateur lorsque les importations ainsi subventionnées causent un préjudice important à l'industrie du pays importateur. <i>Voir Tarif.</i>
Ajustement	Processus permanent par lequel l'économie s'ajuste à l'évolution de la situation. Au nombre des facteurs qui influent sur la portée et sur le rythme de l'ajustement, mentionnons l'évolution de la technologie et de la productivité, la libéralisation du commerce, le changement des goûts du consommateur, l'épuisement des ressources et la modification de la composition de la population active.	Droits de douane	<i>Voir Tarif.</i>
Arrangement de partage de la production de matériel de défense	Ensemble d'arrangements administratifs conclus entre le Canada et les États-Unis et remontant à l'arrangement de Hyde Park de 1941 qui prévoyait le libre-échange du matériel de défense et favorisait le partage de la production de ce matériel.	Échelonnement	<i>Voir Mesures de transition.</i>
Barrières ou mesures non tarifaires	Mesures ou politiques gouvernementales autres que les tarifs, qui restreignent ou biaisent le commerce international. Ce sont notamment les contingents à	Économies d'échelle	Réductions du coût unitaire rendues possibles par une production en grande série.
		GATT	L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) est un traité multilatéral dont les 93 pays signataires effectuent plus des quatre cinquièmes du commerce mondial. Le GATT, qui définit les règles du commerce international, a pour objectif premier de libéraliser et de renforcer les échanges commerciaux internationaux, contribuant ainsi à la croissance économique et au développement dans le monde.
		Libéralisation du commerce	Expression générale décrivant le processus graduel d'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires. Les sept séries de négociations menées sous l'égide du GATT depuis 1947 ont grandement contribué à libéraliser le commerce entre pays industrialisés.



ONTARIO

Trade: Securing Canada's Future

MORE JOBS FROM MORE TRADE

Canada is a trading nation. With only 25 million people, our domestic market is not large enough to absorb our production. Our prosperity everywhere depends on selling our goods and services in the international marketplace. Thirty per cent of our national income and 3 million jobs depend on trade.

The trading world is fiercely competitive and increasingly protectionist. It is dominated by big power blocs — the United States, Japan and the European Community. Canada is alone as a major trader without guaranteed access to a mega market. We are especially vulnerable.

It is crucial to maintain and expand our access to international markets. To this end the federal government, under Prime Minister Brian Mulroney, is pursuing a two-track national trade strategy.

TWO SETS OF NEGOTIATIONS

Canada is actively participating in the new round of multilateral negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. The GATT, whose 93 nations account for four-fifths of world trade, was formed in 1947. It has worked effectively to liberalize and increase world trade. Canada has benefited greatly, but GATT negotiations are long and complex.

To deal more expeditiously with the three-quarters of Canadian trade that is conducted with the United States, the government is conducting bilateral discussions with Washington. The goal is to enshrine in a comprehensive trade agreement the widest possible package of mutual reductions of barriers to trade in goods and services. These negotiations are of utmost importance to Canadians in every province.

SECURE ACCESS TO U.S.

Our neighbour is our biggest customer, buying 77 per cent of our exports. More than 2 million jobs depend on trade with the U.S. But the Americans, facing a huge trade deficit, are mobilizing their forces to stop what they consider unfair competition and trading practices.

Canada has experienced the impact of these protectionist pressures. Many sectors of our economy have been hit both directly and indirectly. The need to preserve access to our largest market in a binding agreement is readily apparent.

Equally, free trade with the U.S. under a stable framework of rules and appropriate transition and adjustment assistance arrangements, offers us the opportunity of increased investment, economies of scale in production and improved competitiveness. Most studies project an agreement would result in more jobs, more secure jobs, better jobs. At the same time, free trade would bring a better selection of goods and services at lower prices to Canadian consumers and industries using imports in production.

CLOSE CONSULTATION

The Prime Minister and Premiers meet every three months to review progress of the negotiations. International Trade Minister Pat Carney consults with provincial trade ministers. Provincial officials meet monthly in the Continuing Committee on Trade Negotiations, chaired by Canada's Chief Negotiator, Ambassador Simon Reisman.

Private sector input to both sets of negotiations flows from all provinces through the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade which report to Miss Carney.

REGIONAL DEVELOPMENT

More economic expansion in the country's areas of slower growth is projected as a result of free trade with the U.S. Indeed, if an agreement can't be reached which benefits Canada and its regions, Canada won't sign it. In any event, self-determination in setting regional development policies and Canada's capacity to sustain regional development are not at issue in the trade talks.

Each province and territory is a trader. The prosperity of each depends in large measure on the successful conclusion of negotiations with the United States and, through the GATT, with the rest of the world.

AN EXPORT ECONOMY

No part of Canada has more at stake in this country's trading relationships than does Ontario. The nation's industrial heartland exports to nearly 150 countries and imports from about the same number.

In 1986, about half of Canada's total exports originated in, or were shipped out of, Ontario. Some 64 per cent of the nation's imports entered through Ontario.

Ninety per cent of Ontario's exports go to the United States. In return, the U.S. provides 83 per cent of Ontario imports.

Ontario's economy was built largely on its trade with the U.S. The province is the second largest buyer of American goods after Canada itself (and ahead of Japan).

Two-thirds of Ontario's exports consist of motor vehicles and parts. About half of its imports are the same type of products. The automotive industry is the province's largest industry sector, employing about 130,000 workers.

Ontario's economic growth has been steady. Its gross domestic product rose from \$118,927 million in 1974 to \$147,077 million in 1984, an average yearly increase of 2.4 per cent. Manufacturing industries account for more than one-quarter of GDP, with 1984 shipments in excess of \$118 billion.

While it is well known that Ontario is Canada's most important centre of manufacturing, financial services and high-technology industries, it is less widely appreciated that its agricultural production is even greater than that of any single Western province. The province contains more than half of Canada's best farmland. Farm cash receipts in 1983 amounted to \$5,057 million, 27 per cent of the national total.

Mining in the province employs more than 200,000 people, the forestry sector another 70,000. Ontario produces more than one-fifth of Canada's newsprint, 90 per cent of it for export. It accounts for nearly 10 per cent of the world's total newsprint supply.

International trade is a major factor in just about every sector of the provincial economy. Total exports in 1986 amounted to \$62.6 billion.

TRADE ISSUES

With its high level of cross-border trade, Ontario is extremely vulnerable to growing protectionism in the U.S. market. The current negotiations aimed at opening up and securing that market for Canadian exporters therefore have major significance for Canada's largest province.

Automotive

The biggest share of Ontario's exports to the United States — motor vehicles and parts — is covered by the Canada-U.S. Auto Pact. The government is happy with the Pact and sees no reason to change it. There will be no agreement to changes unless they offer improvements in terms of Canadian production, jobs and income. Negotiators are examining improvements to sectors of the automotive industry which lie outside the Pact.

Manufacturing

Removal of U.S. tariffs on more highly-processed products will allow more processing to take place in Ontario. This is of particular importance to Northern Ontario.

Investments in world-scale manufacturing capability would be encouraged if U.S. tariffs and non-tariff barriers, such as Buy America government procurement preferences, were eliminated. Equal treatment in the context of government procurement alone could open up a major new market of up to \$750 billion.

In other sectors Canada expects substantial new benefits to flow from a comprehensive agreement with the U.S.

Agriculture

Ontario farmers could gain secure and enhanced access to the U.S. market for exports of livestock, meat and processed products. Benefits could also flow from an agreement on technical standards which have been used to block Canadian agricultural products.

Resources

For Ontario's resource industries, potential gains lie in constraining U.S. countervail laws which were used to harass softwood lumber exports and whose application threatens other sectors, including copper. Contingency protection in the U.S. also menaces steel exports.



ONTARIO

Le commerce: la clé de l'avenir

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EST SYNONYME DE CRÉATION D'EMPLOIS

Le Canada est une nation commerçante. Parce que notre pays ne compte que 25 millions d'habitants, notre marché intérieur est trop restreint pour absorber toute la production. Notre prospérité collective dépend de la vente de nos biens et services à l'étranger. Trente pour cent de notre revenu national et 3 millions d'emplois sont tributaires du commerce extérieur.

Sur le marché international, la concurrence est vive et le protectionnisme se développe de plus en plus. À ce niveau, le monde est dominé par trois grands blocs: les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Le Canada est le seul grand pays commerçant du monde qui ne soit assuré d'un accès direct à un marché d'envergure; il est donc, à ce titre, très vulnérable.

Le Canada a un intérêt vital à protéger et à développer son accès aux marchés internationaux. Pour atteindre ce but, le gouvernement fédéral, dirigé par le premier ministre Brian Mulroney, a adopté une stratégie à deux volets.

DEUX TYPES DE NÉGOCIATIONS

Le Canada participe activement à la nouvelle ronde de négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le GATT, dont les 93 pays signataires représentent les quatre cinquièmes du commerce mondial, a été créé en 1947. Depuis, l'organisme a réussi à libéraliser et à accroître le commerce mondial. Le Canada en a grandement profité, mais les négociations sont longues et complexes.

Pour traiter avec plus de célérité les trois quarts des échanges commerciaux du Canada qui se font avec les États-Unis, le gouvernement tient des entretiens bilatéraux avec Washington dans le but d'enchaîner dans un accord commercial global le plus grand nombre possible de réductions bilatérales des obstacles aux échanges de biens et de services. Ces négociations sont de la plus grande importance pour les Canadiens de toutes les provinces.

ACCÈS ASSURÉ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Notre voisin est aussi notre plus gros client: il achète 77% de nos exportations. Plus de 2 millions d'emplois dépendent de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Cependant, les Américains, qui sont confrontés à un énorme déficit commercial, mobilisent toutes leurs énergies pour mettre un terme à ce qu'ils estiment être une concurrence déloyale et des pratiques commerciales injustes.

Le Canada a ressenti les répercussions de cette attitude protectionniste. De nombreux secteurs de notre économie en ont souffert à la fois directement et indirectement. On voit sans peine qu'un accord formel garantissant l'accès à notre marché le plus important est nécessaire.

De même, une libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis, assortie de règles stables et de mesures appropriées d'aide à la transition et à l'adaptation, signifierait pour nous de plus gros investissements, de plus grandes économies d'échelle au niveau de la production et une compétitivité accrue. D'après la plupart des gens qui se sont penchés sur la question, un accord permettrait de créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs, des emplois plus intéressants. Parallèlement, une libéralisation des échanges commerciaux augmenterait le nombre des biens et des services

disponibles au Canada et en abaisserait les prix pour les consommateurs canadiens et pour les industries canadiennes qui importent pour produire.

CONSULTATIONS SUIVIES

Tous les trois mois, le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces se rencontrent pour faire le point sur les négociations. La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, consulte les ministres provinciaux chargés du commerce. Des fonctionnaires provinciaux se réunissent chaque mois: ils sont membres du Comité permanent des négociations commerciales que préside l'ambassadeur Simon Reisman, négociateur principal du Canada.

Des représentants du secteur privé de chaque province apportent leur contribution aux deux types de négociations par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur qui relèvent de M^{me} Carney.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Une libéralisation du commerce avec les États-Unis devrait favoriser l'expansion économique de nos régions dont la croissance est lente. En effet, s'il est impossible d'arriver à un accord qui avantage le Canada et ses régions, le Canada n'apposera pas sa signature. De toute façon, les négociations avec les États-Unis ne portent pas sur la capacité du Canada de déterminer lui-même ses politiques de développement régional, ni sur sa capacité d'assurer le développement des régions.

Toutes les provinces et tous les territoires se livrent au commerce. Leur prospérité dépend, dans une large mesure, de la réussite des négociations avec les États-Unis et, par l'entremise du GATT, avec le reste du monde.

UNE ÉCONOMIE D'EXPORTATION

Aucune région du Canada n'a un enjeu aussi grand que l'Ontario sur le plan commercial. Cœur industriel du Canada, cette province exporte vers près de 150 pays et importe d'environ le même nombre.

En 1986, près de la moitié des exportations totales du Canada provenaient de l'Ontario ou en étaient expédiées. Environ 64% des importations du pays sont entrées par l'Ontario.

Les exportations de l'Ontario vont à 90% vers les États-Unis. En retour, les États-Unis lui fournissent 83% de ses importations.

L'économie de l'Ontario repose en grande partie sur ses échanges avec les États-Unis. La province vient en deuxième place des acheteurs de biens américains, après le Canada lui-même (elle devance le Japon à ce chapitre).

Les deux tiers des exportations de l'Ontario sont composées d'automobiles et de pièces d'automobiles. Près de la moitié de ses importations touchent le même type de produits. Première industrie de la province, l'industrie automobile emploie près de 130 000 travailleurs.

La croissance économique de l'Ontario a été régulière. Son produit intérieur brut a passé de 118 927 millions \$ en 1974 à 147 077 millions \$ en 1984, soit une augmentation annuelle moyenne de 2,4%. Les industries de fabrication représentent plus du quart du PIB et les expéditions de 1984 ont dépassé les 118 milliards \$.

Il est bien connu que l'Ontario est le plus important centre de fabrication, de services financiers et d'industries de pointe du Canada, mais peu de gens savent que sa production agricole est même supérieure à celle de n'importe laquelle des provinces de l'Ouest. La province compte plus de la moitié des meilleures terres agricoles du Canada. Les rentrées de fonds agricoles en 1983 se sont chiffrées à 5 057 millions \$, soit 27% du total national.

Le secteur minier emploie plus de 200 000 personnes et le secteur forestier 70 000. L'Ontario produit plus du cinquième du papier journal du Canada, dont 90% pour l'exportation. Elle est responsable de près de 10% de l'offre mondiale de papier journal.

Les échanges internationaux sont un facteur majeur dans à peu près tous les secteurs de l'économie provinciale. En 1986, les exportations ont atteint 62,6 milliards \$.

QUESTIONS COMMERCIALES

À cause de son niveau élevé de commerce avec les États-Unis, l'Ontario est extrêmement vulnérable à la montée du protectionnisme sur le marché américain. Les négociations actuelles, qui visent à ouvrir et à assurer ce marché aux exportateurs canadiens, revêtent donc une importance majeure pour la plus grande province du Canada.

Secteur automobile

La plus grande part des exportations de l'Ontario vers les États-Unis, soit les automobiles et les pièces d'automobiles, est régie par le Pacte canado-américain de l'auto. Le gouvernement est satisfait du Pacte et ne voit aucune raison de le modifier. Tout changement qui pourrait y être apporté devra avoir des retombées positives en ce qui concerne la production, les emplois et le revenu au Canada. Dans les négociations, on examine les améliorations possibles à des secteurs de l'industrie automobile qui ne relèvent pas du Pacte.

Industrie de la fabrication

L'élimination des tarifs douaniers américains sur d'autres produits davantage transformés permettra d'accroître l'activité de transformation en Ontario, ce qui revêt une importance particulière pour le nord de la province.

L'élimination éventuelle de barrières tarifaires et non tarifaires des États-Unis, comme les préférences d'achat des pouvoirs publics (Buy America), favoriserait les investissements dans des installations de fabrication de calibre mondial. Un traitement égal dans le contexte des marchés publics pourrait à lui seul créer un débouché qui irait peut-être chercher dans les 750 milliards \$.

Dans d'autres secteurs, le Canada s'attend à ce que de nouveaux avantages importants découlent d'une entente globale avec les États-Unis.

Agriculture

Les agriculteurs ontariens pourraient obtenir un accès sûr et amélioré au marché américain pour les exportations de bétail, de viande et de produits transformés. Ils pourraient également tirer des avantages d'un accord sur les normes techniques qui sont utilisées pour bloquer les produits agricoles canadiens.

Ressources

Les industries des ressources de l'Ontario auraient intérêt à ce que soient limitées les lois compensatoires des États-Unis qui ont été invoquées pour tenter de réduire les exportations de bois d'oeuvre résineux et dont l'application menace d'autres secteurs, y compris celui du cuivre. Les mesures américaines de protection exceptionnelle compromettent aussi les exportations d'acier.



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

NEWFOUNDLAND AND LABRADOR

Trade: Securing Canada's Future

MORE JOBS FROM MORE TRADE

Canada is a trading nation. With only 25 million people, our domestic market is not large enough to absorb our production. Our prosperity everywhere depends on selling our goods and services in the international marketplace. Thirty per cent of our national income and 3 million jobs depend on trade.

The trading world is fiercely competitive and increasingly protectionist. It is dominated by big power blocs — the United States, Japan and the European Community. Canada is alone as a major trader without guaranteed access to a mega market. We are especially vulnerable.

It is crucial to maintain and expand our access to international markets. To this end the federal government, under Prime Minister Brian Mulroney, is pursuing a two-track national trade strategy.

TWO SETS OF NEGOTIATIONS

Canada is actively participating in the new round of multilateral negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. The GATT, whose 93 nations account for four-fifths of world trade, was formed in 1947. It has worked effectively to liberalize and increase world trade. Canada has benefited greatly, but GATT negotiations are long and complex.

To deal more expeditiously with the three-quarters of Canadian trade that is conducted with the United States, the government is conducting bilateral discussions with Washington. The goal is to enshrine in a comprehensive trade agreement the widest possible package of mutual reductions of barriers to trade in goods and services. These negotiations are of utmost importance to Canadians in every province.

SECURE ACCESS TO U.S.

Our neighbour is our biggest customer, buying 77 per cent of our exports. More than 2 million jobs depend on trade with the U.S. But the Americans, facing a huge trade deficit, are mobilizing their forces to stop what they consider unfair competition and trading practices.

Canada has experienced the impact of these protectionist pressures. Many sectors of our economy have been hit both directly and indirectly. The need to preserve access to our largest market in a binding agreement is readily apparent.

Equally, free trade with the U.S. under a stable framework of rules and appropriate transition and adjustment assistance arrangements, offers us the opportunity of increased investment, economies of scale in production and improved competitiveness. Most studies project an agreement would result in more jobs, more secure jobs, better jobs. At the same time, free trade would bring a better selection of goods and services at lower prices to Canadian consumers and industries using imports in production.

CLOSE CONSULTATION

The Prime Minister and Premiers meet every three months to review progress of the negotiations. International Trade Minister Pat Carney consults with provincial trade ministers. Provincial officials meet monthly in the Continuing Committee on Trade Negotiations, chaired by Canada's Chief Negotiator, Ambassador Simon Reisman.

Private sector input to both sets of negotiations flows from all provinces through the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade which report to Miss Carney.

REGIONAL DEVELOPMENT

More economic expansion in the country's areas of slower growth is projected as a result of free trade with the U.S. Indeed, if an agreement can't be reached which benefits Canada and its regions, Canada won't sign it. In any event, self-determination in setting regional development policies and Canada's capacity to sustain regional development are not at issue in the trade talks.

Each province and territory is a trader. The prosperity of each depends in large measure on the successful conclusion of negotiations with the United States and, through the GATT, with the rest of the world.

AN EXPORT ECONOMY

The jobs of many Newfoundlanders depend on the province's chief exports — fish, forest, and mineral products. The province's commodity exports in 1986 were worth \$1 billion, over half of which went to the United States.

Newfoundland's ocean wealth will be augmented in years to come by oil and gas from the huge reserves discovered in the coastal waters off both Newfoundland and Labrador. Another major energy resource to be tapped is the vast remaining hydroelectric potential of the province.

The fisheries have been the mainstay of the province's economy for centuries. Fish landings in 1985 amounted to over 450,000 metric tonnes. The processed value of fish products exceeded \$400 million from over 120 processing plants. United States markets are the largest buyers of Newfoundland fish and fish products, absorbing exports worth \$360 million in 1985.

Newsprint paper is the province's major forest export amounting to \$316 million in 1985. Future export prospects are bolstered by important modernization projects.

Through Labrador the province accounts for just over half of Canada's iron ore production, another leading export. Total value of all mineral production in Newfoundland approached \$1 billion in 1984. Newfoundland also accounts for about a quarter of chemical elements exported from Canada.

TRADE ISSUES

The broad and deep concessions sought by Canadian negotiators in both the Canada-U.S. bilateral trade talks and in the Uruguay Round under GATT would bring reductions in tariff and non-tariff barriers of great value to Newfoundland exporters.

Investment Opportunities

In the fishing industry, for example, removal of U.S. duties on frozen fish blocks and fillets could save Newfoundland \$4.5 million a year. Elimination of tariffs ranging from 15 to as high as 30 per cent on processed fish products would open the U.S. market to more value-added products. This could create new investment and jobs in Newfoundland.

Elimination of Buy America provisions could improve the access of fish products to some U.S. institutional markets. An equitable method of dealing with unfair trade practices between Canada, and the U.S. would

reduce the threat of harassment and the application of new special duties to Newfoundland fish and forest products exports.

Removal of tariffs on specialty papers could create opportunities for expansion into these products. The same applies to processed minerals.

Consumer Benefits

Reduction or elimination of Canadian tariffs would lower the cost of imported materials, machinery and equipment. This could contribute to the competitiveness of Newfoundland oil, gas, mining and fish processing industries. Consumers, too, would benefit from lower prices of imports.

The recent U.S. countervail case against fresh fish shows how vulnerable Newfoundland's exports and jobs are to American trade actions. A new regime of enhanced trade and stable trading relations under a Canada-U.S. agreement — in conjunction with trade liberalization under GATT — would stimulate sales, investment and employment in Newfoundland.



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

TERRE-NEUVE ET LABRADOR

Le commerce: la clé de l'avenir

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EST SYNONYME DE CRÉATION D'EMPLOIS

Le Canada est une nation commerçante. Parce que notre pays ne compte que 25 millions d'habitants, notre marché intérieur est trop restreint pour absorber toute la production. Notre prospérité collective dépend de la vente de nos biens et services à l'étranger. Trente pour cent de notre revenu national et 3 millions d'emplois sont tributaires du commerce extérieur.

Sur le marché international, la concurrence est vive et le protectionnisme se développe de plus en plus. À ce niveau, le monde est dominé par trois grands blocs : les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Le Canada est le seul grand pays commerçant du monde qui ne soit assuré d'un accès direct à un marché d'envergure; il est donc, à ce titre, très vulnérable.

Le Canada a un intérêt vital à protéger et à développer son accès aux marchés internationaux. Pour atteindre ce but, le gouvernement fédéral, dirigé par le premier ministre Brian Mulroney, a adopté une stratégie à deux volets.

DEUX TYPES DE NÉGOCIATIONS

Le Canada participe activement à la nouvelle ronde de négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le GATT, dont les 93 pays signataires représentent les quatre cinquièmes du commerce mondial, a été créé en 1947. Depuis, l'organisme a réussi à libéraliser et à accroître le commerce mondial. Le Canada en a grandement profité, mais les négociations sont longues et complexes.

Pour traiter avec plus de célérité les trois quarts des échanges commerciaux du Canada qui se font avec les États-Unis, le gouvernement tient des entretiens bilatéraux avec Washington dans le but d'enchaîner dans un accord commercial global le plus grand nombre possible de réductions bilatérales des obstacles aux échanges de biens et de services. Ces négociations sont de la plus grande importance pour les Canadiens de toutes les provinces.

ACCÈS ASSURÉ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Notre voisin est aussi notre plus gros client : il achète 77% de nos exportations. Plus de 2 millions d'emplois dépendent de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Cependant, les Américains, qui sont confrontés à un énorme déficit commercial, mobilisent toutes leurs énergies pour mettre un terme à ce qu'ils estiment être une concurrence déloyale et des pratiques commerciales injustes.

Le Canada a ressenti les répercussions de cette attitude protectionniste. De nombreux secteurs de notre économie en ont souffert à la fois directement et indirectement. On voit sans peine qu'un accord formel garantissant l'accès à notre marché le plus important est nécessaire.

De même, une libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis, assortie de règles stables et de mesures appropriées d'aide à la transition et à l'adaptation, signifierait pour nous de plus gros investissements, de plus grandes économies d'échelle au niveau de la production et une compétitivité accrue. D'après la plupart des gens qui se sont penchés sur la question, un accord permettrait de créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs, des emplois plus intéressants. Parallèlement, une libéralisation des échanges commerciaux augmenterait le nombre des biens et des services

disponibles au Canada et en abaisserait les prix pour les consommateurs canadiens et pour les industries canadiennes qui importent pour produire.

CONSULTATIONS SUIVIES

Tous les trois mois, le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces se rencontrent pour faire le point sur les négociations. La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, consulte les ministres provinciaux chargés du commerce. Des fonctionnaires provinciaux se réunissent chaque mois : ils sont membres du Comité permanent des négociations commerciales que préside l'ambassadeur Simon Reisman, négociateur principal du Canada.

Des représentants du secteur privé de chaque province apportent leur contribution aux deux types de négociations par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur qui relèvent de M^{me} Carney.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Une libéralisation du commerce avec les États-Unis devrait favoriser l'expansion économique de nos régions dont la croissance est lente. En effet, s'il est impossible d'arriver à un accord qui avantage le Canada et ses régions, le Canada n'apposera pas sa signature. De toute façon, les négociations avec les États-Unis ne portent pas sur la capacité du Canada de déterminer lui-même ses politiques de développement régional, ni sur sa capacité d'assurer le développement des régions.

Toutes les provinces et tous les territoires se livrent au commerce. Leur prospérité dépend, dans une large mesure, de la réussite des négociations avec les États-Unis et, par l'entremise du GATT, avec le reste du monde.

UNE ÉCONOMIE D'EXPORTATION

Les emplois de nombreux Terre-Neuviens dépendent des principales exportations de la province : le poisson, les produits forestiers et les minéraux. En 1986, Terre-Neuve a exporté pour 1 milliard \$ de produits, dont plus de la moitié sont allés aux États-Unis.

La province verra ses richesses maritimes augmenter dans les années à venir grâce au pétrole et au gaz tirés

des énormes gisements découverts au large des côtes de Terre-Neuve et du Labrador. Le vaste potentiel hydro-électrique dont elle dispose encore est une autre importante ressource énergétique à exploiter.

Depuis des siècles, la pêche constitue la base même de l'économie terre-neuvienne. En 1985, les arrivages de poisson ont totalisé plus de 450 000 tonnes métriques. La valeur des produits du poisson traités par plus de 120 usines de transformation dépasse les 400 millions \$. Les marchés américains sont les acheteurs les plus importants du poisson et des produits du poisson de Terre-Neuve (360 millions \$ en 1985).

En 1985, la province a exporté pour 316 millions \$ de papier journal, son principal produit forestier d'exportation. Les possibilités d'exportation pour les années à venir sont renforcées par d'importants projets de modernisation.

Grâce au Labrador, la province fournit un peu plus de la moitié de la production canadienne de minerai de fer, l'un de ses principaux produits d'exportation. La valeur totale de la production terre-neuvienne de minéraux atteignait presque 1 milliard \$ en 1984. En outre, le quart environ des produits chimiques exportés vient de Terre-Neuve.

QUESTIONS COMMERCIALES

Les importantes concessions recherchées par les négociateurs canadiens aussi bien dans le cadre des négociations bilatérales entre le Canada et les États-Unis que dans celui des négociations multilatérales sous l'égide du GATT se traduiraient par une réduction des barrières tarifaires et non tarifaires dont bénéficieraient grandement les exportateurs de Terre-Neuve.

Possibilités d'investissement

Dans l'industrie de la pêche, par exemple, l'élimination des droits américains sur les blocs et les filets de poisson congelé pourrait permettre à Terre-Neuve d'économiser 4,5 millions \$ par année. L'élimination des tarifs (qui varient de 15% à 30%) sur les produits du poisson conditionné ouvrirait le marché américain à un plus grand nombre de nos produits à valeur ajoutée ce qui pourrait permettre de nouveaux investissements et créer de nouveaux emplois dans la province.

L'élimination des dispositions Buy America pourrait améliorer l'accès de nos produits de la pêche à certains marchés institutionnels des États-Unis. Une méthode équitable permettant de régler les cas de pratiques commerciales déloyales entre le Canada et les États-Unis pourrait d'autre part réduire la menace de harcèlement et d'application de nouveaux droits spéciaux aux exportations de poisson et de produits forestiers de Terre-Neuve.

La suppression des tarifs sur les papiers spéciaux pourrait favoriser une extension des activités pour ces produits. Il en va de même pour les minéraux transformés.

Avantages pour les consommateurs

La réduction ou l'élimination des tarifs canadiens pourrait abaisser le coût du matériel, des machines et de l'équipement importés. Cela pourrait améliorer grandement la compétitivité des industries terre-neuviennes du pétrole, du gaz, de l'extraction minière et du conditionnement du poisson. Les consommateurs eux aussi tireraient avantage du prix plus bas des produits importés.

La récente mesure compensatrice américaine prise contre le poisson frais montre à quel point les exportations et les emplois de Terre-Neuve sont vulnérables aux mesures commerciales américaines. Un nouveau régime de commerce accru et de relations commerciales stables, qui découlerait d'un accord entre le Canada et les États-Unis et de la libéralisation du commerce en vertu du GATT, stimulerait les ventes, l'investissement et l'emploi dans cette province.



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

PRINCE EDWARD ISLAND

Trade: Securing Canada's Future

MORE JOBS FROM MORE TRADE

Canada is a trading nation. With only 25 million people, our domestic market is not large enough to absorb our production. Our prosperity everywhere depends on selling our goods and services in the international marketplace. Thirty per cent of our national income and 3 million jobs depend on trade.

The trading world is fiercely competitive and increasingly protectionist. It is dominated by big power blocs — the United States, Japan and the European Community. Canada is alone as a major trader without guaranteed access to a mega market. We are especially vulnerable.

It is crucial to maintain and expand our access to international markets. To this end the federal government, under Prime Minister Brian Mulroney, is pursuing a two-track national trade strategy.

TWO SETS OF NEGOTIATIONS

Canada is actively participating in the new round of multilateral negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. The GATT, whose 93 nations account for four-fifths of world trade, was formed in 1947. It has worked effectively to liberalize and increase world trade. Canada has benefited greatly, but GATT negotiations are long and complex.

To deal more expeditiously with the three-quarters of Canadian trade that is conducted with the United States, the government is conducting bilateral discussions with Washington. The goal is to enshrine in a comprehensive trade agreement the widest possible package of mutual reductions of barriers to trade in goods and services. These negotiations are of utmost importance to Canadians in every province.

SECURE ACCESS TO U.S.

Our neighbour is our biggest customer, buying 77 per cent of our exports. More than 2 million jobs depend on trade with the U.S. But the Americans, facing a huge trade deficit, are mobilizing their forces to stop what they consider unfair competition and trading practices.

Canada has experienced the impact of these protectionist pressures. Many sectors of our economy have been hit both directly and indirectly. The need to preserve access to our largest market in a binding agreement is readily apparent.

Equally, free trade with the U.S. under a stable framework of rules and appropriate transition and adjustment assistance arrangements, offers us the opportunity of increased investment, economies of scale in production and improved competitiveness. Most studies project an agreement would result in more jobs, more secure jobs, better jobs. At the same time, free trade would bring a better selection of goods and services at lower prices to Canadian consumers and industries using imports in production.

CLOSE CONSULTATION

The Prime Minister and Premiers meet every three months to review progress of the negotiations. International Trade Minister Pat Carney consults with provincial trade ministers. Provincial officials meet monthly in the Continuing Committee on Trade Negotiations, chaired by Canada's Chief Negotiator, Ambassador Simon Reisman.

Private sector input to both sets of negotiations flows from all provinces through the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade which report to Miss Carney.

REGIONAL DEVELOPMENT

More economic expansion in the country's areas of slower growth is projected as a result of free trade with the U.S. Indeed, if an agreement can't be reached which benefits Canada and its regions, Canada won't sign it. In any event, self-determination in setting regional development policies and Canada's capacity to sustain regional development are not at issue in the trade talks.

Each province and territory is a trader. The prosperity of each depends in large measure on the successful conclusion of negotiations with the United States and, through the GATT, with the rest of the world.

AN EXPORT ECONOMY

The economy of Prince Edward Island looks to trade for production and jobs. Exports represent about 10% of gross domestic product.

Commodity exports in 1986 earned close to \$147 million. About 60 per cent of total exports were to the United States. Tourism, the Island's second largest industry, is also an important earner of American, Japanese, and other foreign currencies.

Prince Edward Island's top industry is agriculture, with potatoes in the lead. The Island accounts for a quarter of all the potatoes grown in Canada. Agriculture accounted for just over half of P.E.I. exports in 1985. Potatoes made up 40 per cent of that, the rest being other vegetables, fruit, dairy products, and meat.

Fish and shellfish sales of over \$45 million accounted for more than a third of commodity exports, with lobster an important element.

The province has a modest but expanding manufacturing sector in which processing of agricultural products accounts for about 50 per cent of employment. A growing part of the manufacturing sector lies in medical, ophthalmic, and orthopaedic supplies.

TRADE ISSUES

It is vital to production and jobs in Prince Edward Island that Canadian trade negotiators seek broader and more secure access to the United States market.

Border Hold-ups

Potatoes and potato products, for example, have been affected by United States trade remedy laws, such as anti-dumping duties. Potato producers south of the border have also been able to call for other measures, such as inspection at the border, to harass P.E.I. exporters.

In the trade negotiations, Canada is seeking broad and deep concessions in both tariff and non-tariff barriers, together with fair-trade rules and equitable methods to see that both countries abide by them. A new framework of more predictable rules to limit the kinds of actions recently experienced would go a long way to ensuring a stable economic environment for Island exporters of both farm and fish products.

Fair Trade Rules

Elimination of tariffs and technical barriers would encourage processors to export items such as potatoes in baker-count boxes and other specialty products for restaurant and convenience food markets. Free trade could also benefit industries that manufacture eyeglass frames and fish processing equipment.

What is true for Island interests in the Canada-U.S. negotiations is true also in the broader negotiations on international trade under GATT. Particularly in agricultural trade, progress at the Canada-U.S. level would contribute to broader agreement in GATT to define allowable subsidies and prevent the use of health and technical regulations to restrict trade.



ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Le commerce: la clé de l'avenir

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EST SYNONYME DE CRÉATION D'EMPLOIS

Le Canada est une nation commerçante. Parce que notre pays ne compte que 25 millions d'habitants, notre marché intérieur est trop restreint pour absorber toute la production. Notre prospérité collective dépend de la vente de nos biens et services à l'étranger. Trente pour cent de notre revenu national et 3 millions d'emplois sont tributaires du commerce extérieur.

Sur le marché international, la concurrence est vive et le protectionnisme se développe de plus en plus. À ce niveau, le monde est dominé par trois grands blocs: les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Le Canada est le seul grand pays commerçant du monde qui ne soit assuré d'un accès direct à un marché d'envergure; il est donc, à ce titre, très vulnérable.

Le Canada a un intérêt vital à protéger et à développer son accès aux marchés internationaux. Pour atteindre ce but, le gouvernement fédéral, dirigé par le premier ministre Brian Mulroney, a adopté une stratégie à deux volets.

DEUX TYPES DE NÉGOCIATIONS

Le Canada participe activement à la nouvelle ronde de négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le GATT, dont les 93 pays signataires représentent les quatre cinquièmes du commerce mondial, a été créé en 1947. Depuis, l'organisme a réussi à libéraliser et à accroître le commerce mondial. Le Canada en a grandement profité, mais les négociations sont longues et complexes.

Pour traiter avec plus de célérité les trois quarts des échanges commerciaux du Canada qui se font avec les États-Unis, le gouvernement tient des entretiens bilatéraux avec Washington dans le but d'enclaver dans un accord commercial global le plus grand nombre possible de réductions bilatérales des obstacles aux échanges de biens et de services. Ces négociations sont de la plus grande importance pour les Canadiens de toutes les provinces.

ACCÈS ASSURÉ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Notre voisin est aussi notre plus gros client: il achète 77% de nos exportations. Plus de 2 millions d'emplois dépendent de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Cependant, les Américains, qui sont confrontés à un énorme déficit commercial, mobilisent toutes leurs énergies pour mettre un terme à ce qu'ils estiment être une concurrence déloyale et des pratiques commerciales injustes.

Le Canada a ressenti les répercussions de cette attitude protectionniste. De nombreux secteurs de notre économie en ont souffert à la fois directement et indirectement. On voit sans peine qu'un accord formel garantissant l'accès à notre marché le plus important est nécessaire.

De même, une libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis, assortie de règles stables et de mesures appropriées d'aide à la transition et à l'adaptation, signifierait pour nous de plus gros investissements, de plus grandes économies d'échelle au niveau de la production et une compétitivité accrue. D'après la plupart des gens qui se sont penchés sur la question, un accord permettrait de créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs, des emplois plus intéressants. Parallèlement, une libéralisation des échanges commerciaux augmenterait le nombre des biens et des services

disponibles au Canada et en abaisserait les prix pour les consommateurs canadiens et pour les industries canadiennes qui importent pour produire.

CONSULTATIONS SUIVIES

Tous les trois mois, le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces se rencontrent pour faire le point sur les négociations. La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, consulte les ministres provinciaux chargés du commerce. Des fonctionnaires provinciaux se réunissent chaque mois: ils sont membres du Comité permanent des négociations commerciales que préside l'ambassadeur Simon Reisman, négociateur principal du Canada.

Des représentants du secteur privé de chaque province apportent leur contribution aux deux types de négociations par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur qui relèvent de M^{me} Carney.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Une libéralisation du commerce avec les États-Unis devrait favoriser l'expansion économique de nos régions dont la croissance est lente. En effet, s'il est impossible d'arriver à un accord qui avantage le Canada et ses régions, le Canada n'apposera pas sa signature. De toute façon, les négociations avec les États-Unis ne portent pas sur la capacité du Canada de déterminer lui-même ses politiques de développement régional, ni sur sa capacité d'assurer le développement des régions.

Toutes les provinces et tous les territoires se livrent au commerce. Leur prospérité dépend, dans une large mesure, de la réussite des négociations avec les États-Unis et, par l'entremise du GATT, avec le reste du monde.

UNE ÉCONOMIE D'EXPORTATION

L'économie de l'Île-du-Prince-Édouard dépend du commerce extérieur en ce qui concerne la production et l'emploi. Les exportations représentent environ 10% de son produit intérieur brut.

En 1986, les exportations de marchandises (acheminées à 60% vers les États-Unis) ont représenté près de 147 millions \$. Le tourisme, deuxième industrie de l'Île, est aussi une source importante de devises américaines, japonaises et autres.

L'agriculture est le premier secteur d'activité de la province. La culture de la pomme de terre en est le principal produit et c'est de l'Île que vient le quart de la production canadienne. Les produits agricoles représentaient en 1985 un peu plus de la moitié des exportations; 40% étaient faites de pommes de terre et le reste était composé d'autres légumes, de fruits, de produits laitiers et de viande.

Les ventes de poisson et de crustacés (plus de 45 millions \$) ont compté pour plus du tiers des exportations de marchandises, le homard en étant un important élément.

La province a un secteur manufacturier modeste mais dynamique dans lequel le conditionnement des aliments emploie 50% de la population active. Les fournitures médicales, ophtalmiques et orthopédiques forment une part de plus en plus grande de ce secteur.

QUESTIONS COMMERCIALES

Il est essentiel pour les emplois et la production de la province que les négociateurs du Canada cherchent à obtenir un accès plus large et plus sûr au marché américain.

Tracasseries aux frontières

Les exportations de pommes de terre et des produits de la pomme de terre ont, par exemple, été touchées par divers recours commerciaux américains comme les droits antidumping. Les producteurs américains ont aussi trouvé de nouveaux moyens (comme l'inspection à la frontière) pour harceler les exportateurs de la province.

Dans les négociations commerciales, le Canada cherche à obtenir des concessions importantes sur le plan des barrières tant tarifaires que non tarifaires, ainsi que des règles assurant le respect de part et d'autre de pratiques commerciales loyales et de méthodes équitables. Un nouveau cadre de règles plus prévisibles visant à limiter le recours à des mesures, comme celles qui ont été récemment prises, contribuerait grandement à instaurer un environnement économique stable pour les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche de l'Île.

Règles régissant les pratiques commerciales loyales

L'élimination des tarifs douaniers et des obstacles techniques encouragerait les conditionneurs à exporter des produits comme des pommes de terre en emballages spéciaux et d'autres produits de spécialité destinés à la restauration et à la préparation d'aliments-minute. La libéralisation du commerce pourrait également avantager les industries qui produisent des montures de lunettes et du matériel de conditionnement du poisson.

Ce qui vaut pour les intérêts de l'Île dans les négociations entre le Canada et les États-Unis vaut également dans les négociations plus larges sur le commerce international qui se déroulent sous l'égide du GATT. En ce qui concerne plus particulièrement le commerce agricole, des progrès au niveau des négociations canado-américaines permettraient de faire en sorte qu'un plus grand nombre de membres du GATT s'entendent sur la définition des subventions admissibles et cessent de recourir aux règlements sanitaires et techniques pour limiter le commerce.



NOVA SCOTIA

Trade: Securing Canada's Future

MORE JOBS FROM MORE TRADE

Canada is a trading nation. With only 25 million people, our domestic market is not large enough to absorb our production. Our prosperity everywhere depends on selling our goods and services in the international marketplace. Thirty per cent of our national income and 3 million jobs depend on trade.

The trading world is fiercely competitive and increasingly protectionist. It is dominated by big power blocs — the United States, Japan and the European Community. Canada is alone as a major trader without guaranteed access to a mega market. We are especially vulnerable.

It is crucial to maintain and expand our access to international markets. To this end the federal government, under Prime Minister Brian Mulroney, is pursuing a two-track national trade strategy.

TWO SETS OF NEGOTIATIONS

Canada is actively participating in the new round of multilateral negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. The GATT, whose 93 nations account for four-fifths of world trade, was formed in 1947. It has worked effectively to liberalize and increase world trade. Canada has benefited greatly, but GATT negotiations are long and complex.

To deal more expeditiously with the three-quarters of Canadian trade that is conducted with the United States, the government is conducting bilateral discussions with Washington. The goal is to enshrine in a comprehensive trade agreement the widest possible package of mutual reductions of barriers to trade in goods and services. These negotiations are of utmost importance to Canadians in every province.

SECURE ACCESS TO U.S.

Our neighbour is our biggest customer, buying 77 per cent of our exports. More than 2 million jobs depend on trade with the U.S. But the Americans, facing a huge trade deficit, are mobilizing their forces to stop what they consider unfair competition and trading practices.

Canada has experienced the impact of these protectionist pressures. Many sectors of our economy have been hit both directly and indirectly. The need to preserve access to our largest market in a binding agreement is readily apparent.

Equally, free trade with the U.S. under a stable framework of rules and appropriate transition and adjustment assistance arrangements, offers us the opportunity of increased investment, economies of scale in production and improved competitiveness. Most studies project an agreement would result in more jobs, more secure jobs, better jobs. At the same time, free trade would bring a better selection of goods and services at lower prices to Canadian consumers and industries using imports in production.

CLOSE CONSULTATION

The Prime Minister and Premiers meet every three months to review progress of the negotiations. International Trade Minister Pat Carney consults with provincial trade ministers. Provincial officials meet monthly in the Continuing Committee on Trade Negotiations, chaired by Canada's Chief Negotiator, Ambassador Simon Reisman.

Private sector input to both sets of negotiations flows from all provinces through the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade which report to Miss Carney.

REGIONAL DEVELOPMENT

More economic expansion in the country's areas of slower growth is projected as a result of free trade with the U.S. Indeed, if an agreement can't be reached which benefits Canada and its regions, Canada won't sign it. In any event, self-determination in setting regional development policies and Canada's capacity to sustain regional development are not at issue in the trade talks.

Each province and territory is a trader. The prosperity of each depends in large measure on the successful conclusion of negotiations with the United States and, through the GATT, with the rest of the world.

AN EXPORT ECONOMY

Jobs and development go hand in hand with trade expansion in Nova Scotia, an historic trader with the Americas and overseas. Exports account for about 16 per cent of the province's gross domestic product and for more than 25,000 jobs.

The province's commodity exports amounted to \$2.1 billion in 1986, of which 66 per cent went to the United States. Trade-related activities such as harbour installations and transport are also central to the Blue Nose economy. And tourism is another earner of foreign currencies.

The main Nova Scotia exports in 1985 were motor vehicle tires, passenger cars and chassis (28 per cent), fish and fish products, including both shellfish and groundfish (24 per cent), and newsprint and wood pulp (22 per cent).

Fish landings in Nova Scotia in 1985 were more than 450,000 metric tonnes, valued at over \$300 million. The provinces' fishing industry exported products worth more than \$500 million in 1985 and accounted for thousands of jobs. The fishery is in a period of modernization and transition. Large sophisticated factory freezer trawlers are being introduced to increase product quality and efficiency.

A little over half of the province's exports are fabricated materials and end products. Steadily increasing manufacturing capacity and industrial diversification are also improving Nova Scotia's trading strength.

TRADE ISSUES

Nova Scotia stands to gain strongly from the combined effect of successful negotiations in both the Canada-U.S. context and the 93-nation GATT.

Eliminating trade barriers such as U.S. tariffs on processed fish and forest products could offer real opportunities for a number of Nova Scotia communities for increased investment and employment. Better access to U.S. civilian and defence procurement could benefit the province's growing electronics and communications industries.

Irksome Restrictions

The United States' trade-remedy laws for beating back competitive imports are a key issue for Nova Scotia. The province has acutely felt the effects of U.S. countervail and anti-dumping actions. Fish products, softwood lumber, and tires are examples of goods that have been subject to trade-remedy laws.

A new framework of predictable rules and equitable mechanisms for handling disputes would go a long way toward ensuring a stable economic environment, particularly in the fisheries.

Growth in Services

The services sector, which accounts for almost 80 per cent of employment in N.S., is a new area in these negotiations. Some parts of it, such as life insurance, computer services, construction, and management consulting could benefit from better access to the U.S. market. This is an area of potential growth for Nova Scotia.

NOUVELLE-ÉCOSSE

Le commerce: la clé de l'avenir

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EST SYNONYME DE CRÉATION D'EMPLOIS

Le Canada est une nation commerçante. Parce que notre pays ne compte que 25 millions d'habitants, notre marché intérieur est trop restreint pour absorber toute la production. Notre prospérité collective dépend de la vente de nos biens et services à l'étranger. Trente pour cent de notre revenu national et 3 millions d'emplois sont tributaires du commerce extérieur.

Sur le marché international, la concurrence est vive et le protectionnisme se développe de plus en plus. À ce niveau, le monde est dominé par trois grands blocs: les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Le Canada est le seul grand pays commerçant du monde qui ne soit assuré d'un accès direct à un marché d'envergure; il est donc, à ce titre, très vulnérable.

Le Canada a un intérêt vital à protéger et à développer son accès aux marchés internationaux. Pour atteindre ce but, le gouvernement fédéral, dirigé par le premier ministre Brian Mulroney, a adopté une stratégie à deux volets.

DEUX TYPES DE NÉGOCIATIONS

Le Canada participe activement à la nouvelle ronde de négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le GATT, dont les 93 pays signataires représentent les quatre cinquièmes du commerce mondial, a été créé en 1947. Depuis, l'organisme a réussi à libéraliser et à accroître le commerce mondial. Le Canada en a grandement profité, mais les négociations sont longues et complexes.

Pour traiter avec plus de célérité les trois quarts des échanges commerciaux du Canada qui se font avec les États-Unis, le gouvernement tient des entretiens bilatéraux avec Washington dans le but d'enchâsser dans un accord commercial global le plus grand nombre possible de réductions bilatérales des obstacles aux échanges de biens et de services. Ces négociations sont de la plus grande importance pour les Canadiens de toutes les provinces.

ACCÈS ASSURÉ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Notre voisin est aussi notre plus gros client: il achète 77% de nos exportations. Plus de 2 millions d'emplois dépendent de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Cependant, les Américains, qui sont confrontés à un énorme déficit commercial, mobilisent toutes leurs énergies pour mettre un terme à ce qu'ils estiment être une concurrence déloyale et des pratiques commerciales injustes.

Le Canada a ressenti les répercussions de cette attitude protectionniste. De nombreux secteurs de notre économie en ont souffert à la fois directement et indirectement. On voit sans peine qu'un accord formel garantissant l'accès à notre marché le plus important est nécessaire.

De même, une libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis, assortie de règles stables et de mesures appropriées d'aide à la transition et à l'adaptation, signifierait pour nous de plus gros investissements, de plus grandes économies d'échelle au niveau de la production et une compétitivité accrue. D'après la plupart des gens qui se sont penchés sur la question, un accord permettrait de créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs, des emplois plus intéressants. Parallèlement, une libéralisation des échanges commerciaux augmenterait le nombre des biens et des services

disponibles au Canada et en abaisserait les prix pour les consommateurs canadiens et pour les industries canadiennes qui importent pour produire.

CONSULTATIONS SUIVIES

Tous les trois mois, le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces se rencontrent pour faire le point sur les négociations. La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, consulte les ministres provinciaux chargés du commerce. Des fonctionnaires provinciaux se réunissent chaque mois: ils sont membres du Comité permanent des négociations commerciales que préside l'ambassadeur Simon Reisman, négociateur principal du Canada.

Des représentants du secteur privé de chaque province apportent leur contribution aux deux types de négociations par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur qui relèvent de M^{me} Carney.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Une libéralisation du commerce avec les États-Unis devrait favoriser l'expansion économique de nos régions dont la croissance est lente. En effet, s'il est impossible d'arriver à un accord qui avantage le Canada et ses régions, le Canada n'apposera pas sa signature. De toute façon, les négociations avec les États-Unis ne portent pas sur la capacité du Canada de déterminer lui-même ses politiques de développement régional, ni sur sa capacité d'assurer le développement des régions.

Toutes les provinces et tous les territoires se livrent au commerce. Leur prospérité dépend, dans une large mesure, de la réussite des négociations avec les États-Unis et, par l'entremise du GATT, avec le reste du monde.

UNE ÉCONOMIE D'EXPORTATION

En Nouvelle-Écosse, province qui a longtemps été un centre d'échanges commerciaux avec les Amériques et les pays d'outre-mer, les emplois et le développement vont de pair avec l'expansion du commerce extérieur. Les exportations représentent environ 16% de son produit intérieur brut et plus de 25 000 emplois en dépendent.

En 1986, la province a exporté pour 2,1 milliards \$, dont 66% à destination des États-Unis. Les activités liées au commerce, comme les installations portuaires et le transport, sont aussi vitales à l'économie de cette province maritime. Le tourisme est une autre source de devises.

En 1985, les principales exportations se composaient de pneus d'automobile, de voitures et de châssis (28%), de poisson et de produits du poisson, notamment les crustacés et les poissons de fond (24%) et, enfin, de papier journal et de pâte de bois (22%).

En 1985, les arrivages de poisson en Nouvelle-Écosse ont dépassé 450 000 tonnes métriques et valaient plus de 300 millions \$. L'industrie de la pêche a exporté pour plus de 500 millions \$ de produits en 1985 et fourni du travail à des milliers de travailleurs. C'est une industrie qui traverse une période de modernisation et de transition. Afin d'accroître la qualité du produit et l'efficacité de la production, on a maintenant recours à de grands chalutiers-usines congélateurs.

Un peu plus de la moitié des exportations de la province se compose de produits fabriqués et de produits finis. L'accroissement constant de la capacité de fabrication et la diversification continue de l'économie sont aussi des facteurs qui contribuent à raffermir l'activité commerciale de la Nouvelle-Écosse.

QUESTIONS COMMERCIALES

La Nouvelle-Écosse a beaucoup à gagner de négociations commerciales réussies entre le Canada et les États-Unis, ainsi que des négociations sous l'égide du GATT qui regroupent 93 pays.

La suppression des barrières tarifaires, comme les tarifs américains imposés sur le poisson traité et les produits forestiers, pourrait offrir à un certain nombre de collectivités de la Nouvelle-Écosse de réelles possibilités d'accroître l'investissement et l'emploi. Les industries de l'électronique et des communications, qui prennent de l'ampleur dans cette province, pourraient aussi profiter d'un meilleur accès aux marchés publics américains concernant la fourniture de biens civils et militaires.

Restrictions irritantes

L'application des recours commerciaux que prévoit la législation américaine pour faire obstacle aux importations concurrentielles est une question d'importance vitale pour la Nouvelle-Écosse. La province s'est fortement ressentie de l'imposition de droits compensateurs et antidumping par les États-Unis. Les produits de la pêche, le bois d'oeuvre résineux et les pneus sont quelques-uns des produits touchés par les recours commerciaux.

Un nouveau cadre de règles prévisibles et de mécanismes équitables pour le règlement des différends contribuera beaucoup à stabiliser le climat économique, notamment dans le domaine des pêches.

Croissance des services

Le secteur des services, qui fournit près de 80% des emplois en Nouvelle-Écosse, est un nouvel objet de négociation. Le fait d'élargir l'accès au marché américain pourrait être bénéfique pour certaines de ses composantes, comme l'assurance-vie, les services informatiques, le bâtiment et les services de conseil en gestion. Pour la Nouvelle-Écosse, c'est un secteur qui offre des perspectives de croissance.



NEW BRUNSWICK

Trade: Securing Canada's Future

MORE JOBS FROM MORE TRADE

Canada is a trading nation. With only 25 million people, our domestic market is not large enough to absorb our production. Our prosperity everywhere depends on selling our goods and services in the international marketplace. Thirty per cent of our national income and 3 million jobs depend on trade.

The trading world is fiercely competitive and increasingly protectionist. It is dominated by big power blocs — the United States, Japan and the European Community. Canada is alone as a major trader without guaranteed access to a mega market. We are especially vulnerable.

It is crucial to maintain and expand our access to international markets. To this end the federal government, under Prime Minister Brian Mulroney, is pursuing a two-track national trade strategy.

TWO SETS OF NEGOTIATIONS

Canada is actively participating in the new round of multilateral negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. The GATT, whose 93 nations account for four-fifths of world trade, was formed in 1947. It has worked effectively to liberalize and increase world trade. Canada has benefited greatly, but GATT negotiations are long and complex.

To deal more expeditiously with the three-quarters of Canadian trade that is conducted with the United States, the government is conducting bilateral discussions with Washington. The goal is to enshrine in a comprehensive trade agreement the widest possible package of mutual reductions of barriers to trade in goods and services. These negotiations are of utmost importance to Canadians in every province.

SECURE ACCESS TO U.S.

Our neighbour is our biggest customer, buying 77 per cent of our exports. More than 2 million jobs depend on trade with the U.S. But the Americans, facing a huge trade deficit, are mobilizing their forces to stop what they consider unfair competition and trading practices.

Canada has experienced the impact of these protectionist pressures. Many sectors of our economy have been hit both directly and indirectly. The need to preserve access to our largest market in a binding agreement is readily apparent.

Equally, free trade with the U.S. under a stable framework of rules and appropriate transition and adjustment assistance arrangements, offers us the opportunity of increased investment, economies of scale in production and improved competitiveness. Most studies project an agreement would result in more jobs, more secure jobs, better jobs. At the same time, free trade would bring a better selection of goods and services at lower prices to Canadian consumers and industries using imports in production.

CLOSE CONSULTATION

The Prime Minister and Premiers meet every three months to review progress of the negotiations. International Trade Minister Pat Carney consults with provincial trade ministers. Provincial officials meet monthly in the Continuing Committee on Trade Negotiations, chaired by Canada's Chief Negotiator, Ambassador Simon Reisman.

Private sector input to both sets of negotiations flows from all provinces through the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade which report to Miss Carney.

REGIONAL DEVELOPMENT

More economic expansion in the country's areas of slower growth is projected as a result of free trade with the U.S. Indeed, if an agreement can't be reached which benefits Canada and its regions, Canada won't sign it. In any event, self-determination in setting regional development policies and Canada's capacity to sustain regional development are not at issue in the trade talks.

Each province and territory is a trader. The prosperity of each depends in large measure on the successful conclusion of negotiations with the United States and, through the GATT, with the rest of the world.

AN EXPORT ECONOMY

New Brunswick's economy is very trade-oriented. Exports account for about 30 per cent of its gross domestic product and for about 15 per cent of employment.

Forest products constituted more than two-fifths of New Brunswick's commodity exports of \$2.6 billion in 1986. About two-thirds of N.B. exports go to the United States.

Among the main exports are wood pulp, newsprint, paperboard, electricity, petroleum and coal products, and shellfish such as lobster and crab. More than three-quarters of New Brunswick exports are fabricated

materials and end products, which have more employment built into them than unprocessed resources.

The provincial economy is heavily reliant on the forestry industry, providing 16,000 jobs directly and 20,000 in forest-related industries. Mining is the fastest growing industry; it is expected to provide 7,000 direct jobs in the 1990s. New Brunswick has Canada's largest known reserves of silver, lead and zinc ore. It is the only producer of antimony in North America. It has major coal reserves.

The fishing industry is a major employer, with 112 fish processing plants employing 11,000 workers at peak production. N.B. has the world's largest lobster pound and sardine cannery.

Dairy production has become the largest single source of agricultural revenue in New Brunswick. Potatoes are not far behind, supplying 21 per cent of Canada's total production. The food and beverage industry is characterized by many small firms and a few medium and large ones supplying international markets.

New Brunswick, with 1,300 manufacturing and processing firms, is developing a diverse industrial base. The province has world-class facilities for shipbuilding and ship repair. It has the largest oil refinery in Canada.

TRADE ISSUES

New Brunswick's employment and productivity prospects will improve if Canada's negotiators can achieve the broad and deep concessions they seek in trade talks with the United States. The province's exports will receive a further boost from success in the multilateral GATT negotiations.

Attacking Barriers

New Brunswick exporters face a number of U.S. tariff and non-tariff barriers that cause economic uncertainty and create uncertainties for investment in the province.

Canada seeks to reduce trade harassment and the applications of special duties or quotas on such New

Brunswick exports as fish, potatoes, and lumber. Exports of electricity (22 per cent of total exports) now face the threat of restrictions in the U.S.

Successful negotiations would eliminate tariffs on processed resources such as minerals, forest and fish products. This would create opportunities for further processing — and thus more jobs — on the New Brunswick side of the border.

Canada's aim is also to reduce tariff barriers, and non-tariff barriers such as the Jones Act (restricting coastal trade carriage to American ships), which at present curb Canadian exports in the shipbuilding industry.

Stability of Trade

In agriculture, the aim on both negotiating tracks — Canada-U.S. and GATT — is to provide for a more stable international trading environment.

New Brunswick, with its growing manufacturing and processing sector, will benefit from efforts to reduce the present escalation of tariffs that occurs when manufactured content increases.

The services sector in the province could also see important benefits. Sectors such as life insurance, computer services, construction and consulting engineering and management consulting could benefit from better access to the U.S. market. This is an area of potential growth for New Brunswick.



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada 100

NOUVEAU-BRUNSWICK

Le commerce: la clé de l'avenir

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EST SYNONYME DE CRÉATION D'EMPLOIS

Le Canada est une nation commerçante. Parce que notre pays ne compte que 25 millions d'habitants, notre marché intérieur est trop restreint pour absorber toute la production. Notre prospérité collective dépend de la vente de nos biens et services à l'étranger. Trente pour cent de notre revenu national et 3 millions d'emplois sont tributaires du commerce extérieur.

Sur le marché international, la concurrence est vive et le protectionnisme se développe de plus en plus. À ce niveau, le monde est dominé par trois grands blocs: les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Le Canada est le seul grand pays commerçant du monde qui ne soit assuré d'un accès direct à un marché d'envergure; il est donc, à ce titre, très vulnérable.

Le Canada a un intérêt vital à protéger et à développer son accès aux marchés internationaux. Pour atteindre ce but, le gouvernement fédéral, dirigé par le premier ministre Brian Mulroney, a adopté une stratégie à deux volets.

DEUX TYPES DE NÉGOCIATIONS

Le Canada participe activement à la nouvelle ronde de négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le GATT, dont les 93 pays signataires représentent les quatre cinquièmes du commerce mondial, a été créé en 1947. Depuis, l'organisme a réussi à libéraliser et à accroître le commerce mondial. Le Canada en a grandement profité, mais les négociations sont longues et complexes.

Pour traiter avec plus de célérité les trois quarts des échanges commerciaux du Canada qui se font avec les États-Unis, le gouvernement tient des entretiens bilatéraux avec Washington dans le but d'enchaîner dans un accord commercial global le plus grand nombre possible de réductions bilatérales des obstacles aux échanges de biens et de services. Ces négociations sont de la plus grande importance pour les Canadiens de toutes les provinces.

ACCÈS ASSURÉ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Notre voisin est aussi notre plus gros client: il achète 77% de nos exportations. Plus de 2 millions d'emplois dépendent de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Cependant, les Américains, qui sont confrontés à un énorme déficit commercial, mobilisent toutes leurs énergies pour mettre un terme à ce qu'ils estiment être une concurrence déloyale et des pratiques commerciales injustes.

Le Canada a ressenti les répercussions de cette attitude protectionniste. De nombreux secteurs de notre économie en ont souffert à la fois directement et indirectement. On voit sans peine qu'un accord formel garantissant l'accès à notre marché le plus important est nécessaire.

De même, une libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis, assortie de règles stables et de mesures appropriées d'aide à la transition et à l'adaptation, signifierait pour nous de plus gros investissements, de plus grandes économies d'échelle au niveau de la production et une compétitivité accrue. D'après la plupart des gens qui se sont penchés sur la question, un accord permettrait de créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs, des emplois plus intéressants. Parallèlement, une libéralisation des échanges commerciaux augmenterait le nombre des biens et des services

disponibles au Canada et en abaisserait les prix pour les consommateurs canadiens et pour les industries canadiennes qui importent pour produire.

CONSULTATIONS SUIVIES

Tous les trois mois, le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces se rencontrent pour faire le point sur les négociations. La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, consulte les ministres provinciaux chargés du commerce. Des fonctionnaires provinciaux se réunissent chaque mois: ils sont membres du Comité permanent des négociations commerciales que préside l'ambassadeur Simon Reisman, négociateur principal du Canada.

Des représentants du secteur privé de chaque province apportent leur contribution aux deux types de négociations par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur qui relèvent de M^{me} Carney.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Une libéralisation du commerce avec les États-Unis devrait favoriser l'expansion économique de nos régions dont la croissance est lente. En effet, s'il est impossible d'arriver à un accord qui avantage le Canada et ses régions, le Canada n'apposera pas sa signature. De toute façon, les négociations avec les États-Unis ne portent pas sur la capacité du Canada de déterminer lui-même ses politiques de développement régional, ni sur sa capacité d'assurer le développement des régions.

Toutes les provinces et tous les territoires se livrent au commerce. Leur prospérité dépend, dans une large mesure, de la réussite des négociations avec les États-Unis et, par l'entremise du GATT, avec le reste du monde.

UNE ÉCONOMIE D'EXPORTATION

L'économie du Nouveau-Brunswick est fortement axée sur les échanges commerciaux. Les exportations représentent environ 30% du produit intérieur brut et près de 15% des emplois en dépendent directement.

En 1986, les produits forestiers représentaient plus des deux cinquièmes des exportations de marchandises du Nouveau-Brunswick qui, notamment, s'élevaient à 2,6 milliards \$. Environ les deux tiers des exportations sont absorbées par les États-Unis.

Parmi les principaux produits d'exportation, mentionnons la pâte de bois, le papier journal, le carton, l'électricité, les dérivés du pétrole et les produits du charbon, ainsi que les crustacés comme le homard et le crabe. Plus des trois quarts des exportations sont des produits transformés ou finis qui ont un coefficient de main-d'oeuvre plus élevé que le coefficient de matières non transformées.

L'économie de la province dépend fortement de l'activité forestière qui procure 16 000 emplois directs et 20 000 emplois dans les industries connexes. L'industrie minière est celle qui connaît la croissance la plus rapide et l'on prévoit qu'elle fournira 7 000 emplois directs dans les années 1990. C'est au Nouveau-Brunswick que l'on trouve les plus importants gisements connus de minerai d'argent, de plomb et de zinc au Canada. La province est le seul producteur d'antimoine en Amérique du Nord. Elle a aussi d'importantes réserves charbonnières.

Avec ses 112 usines de transformation, qui emploient 11 000 travailleurs en période de pointe, l'industrie de la pêche est un important employeur. C'est d'ailleurs au Nouveau-Brunswick que l'on trouve le plus gros vivier à homards et la plus grosse sardinerie au monde.

La production laitière est devenue la source de revenus agricoles la plus importante du Nouveau-Brunswick. La production des pommes de terre suit de près et représente 21% de la production canadienne. Quant à l'industrie des aliments et boissons, ce qui la caractérise c'est qu'elle se compose d'un bon nombre de petites entreprises et de quelques moyennes et grandes entreprises qui approvisionnent les marchés internationaux.

Le Nouveau-Brunswick, qui compte 1 300 usines de fabrication et de transformation, est en voie de se créer une base économique diversifiée. La province possède des chantiers navals et des installations de radoub de calibre mondial. On y trouve en outre la plus grande raffinerie de pétrole au Canada.

QUESTIONS COMMERCIALES

Les perspectives d'emploi et de productivité du Nouveau-Brunswick s'amélioreront si les négociateurs canadiens peuvent obtenir les importantes concessions qu'ils recherchent dans les pourparlers avec les États-Unis. La réussite des négociations multilatérales du GATT serait un autre facteur qui favoriserait les exportations de la province.

Abattre les barrières

Les exportateurs du Nouveau-Brunswick se heurtent à un certain nombre de barrières tarifaires et non tarifaires américaines qui créent un climat économique incertain et freinent les investissements.

Le Canada cherche à réduire les occasions de harcèlement commercial et à redresser la situation en ce qui concerne les droits spéciaux et les contingents imposés aux exportations de poisson, de pommes de terre et de bois d'oeuvre du Nouveau-Brunswick. Les exportations d'électricité (22% des exportations totales) sont actuellement menacées de restrictions aux États-Unis.

Le succès des négociations permettrait de supprimer les tarifs sur les ressources transformées comme les minéraux et les produits de la forêt et de la pêche. Les possibilités de plus ample transformation s'en trouveraient accrues, de même que les emplois du côté canadien de la frontière, en l'occurrence au Nouveau-Brunswick.

Le Canada cherche aussi à réduire les barrières tarifaires et les barrières non tarifaires comme la Jones Act (qui restreint le commerce côtier aux navires battant pavillon américain) qui, à l'heure actuelle, freinent les exportations canadiennes dans l'industrie de la construction navale.

Stabilité du commerce

Dans le domaine de l'agriculture, les deux volets des négociations — entre le Canada et les États-Unis et dans le cadre du GATT — ont pour objet d'assurer un climat de commerce international plus stable.

Le Nouveau-Brunswick, dont le secteur de fabrication et de transformation est en pleine croissance, retirera des avantages des efforts visant à freiner l'actuelle escalade des tarifs qui survient lorsque augmente le degré de fabrication du produit.

Il pourrait en résulter également d'importants avantages pour le secteur des services de la province. En effet, un accès plus sûr au marché américain contribuerait à l'essor de secteurs comme l'assurance-vie, les services informatiques, le bâtiment et les services de conseil en génie et en gestion. Pour le Nouveau-Brunswick, c'est un secteur qui offre des perspectives de croissance.



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

QUEBEC

Trade: Securing Canada's Future

MORE JOBS FROM MORE TRADE

Canada is a trading nation. With only 25 million people, our domestic market is not large enough to absorb our production. Our prosperity everywhere depends on selling our goods and services in the international marketplace. Thirty per cent of our national income and 3 million jobs depend on trade.

The trading world is fiercely competitive and increasingly protectionist. It is dominated by big power blocs — the United States, Japan and the European Community. Canada is alone as a major trader without guaranteed access to a mega market. We are especially vulnerable.

It is crucial to maintain and expand our access to international markets. To this end the federal government, under Prime Minister Brian Mulroney, is pursuing a two-track national trade strategy.

TWO SETS OF NEGOTIATIONS

Canada is actively participating in the new round of multilateral negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. The GATT, whose 93 nations account for four-fifths of world trade, was formed in 1947. It has worked effectively to liberalize and increase world trade. Canada has benefited greatly, but GATT negotiations are long and complex.

To deal more expeditiously with the three-quarters of Canadian trade that is conducted with the United States, the government is conducting bilateral discussions with Washington. The goal is to enshrine in a comprehensive trade agreement the widest possible package of mutual reductions of barriers to trade in goods and services. These negotiations are of utmost importance to Canadians in every province.

SECURE ACCESS TO U.S.

Our neighbour is our biggest customer, buying 77 per cent of our exports. More than 2 million jobs depend on trade with the U.S. But the Americans, facing a huge trade deficit, are mobilizing their forces to stop what they consider unfair competition and trading practices.

Canada has experienced the impact of these protectionist pressures. Many sectors of our economy have been hit both directly and indirectly. The need to preserve access to our largest market in a binding agreement is readily apparent.

Equally, free trade with the U.S. under a stable framework of rules and appropriate transition and adjustment assistance arrangements, offers us the opportunity of increased investment, economies of scale in production and improved competitiveness. Most studies project an agreement would result in more jobs, more secure jobs, better jobs. At the same time, free trade would bring a better selection of goods and services at lower prices to Canadian consumers and industries using imports in production.

CLOSE CONSULTATION

The Prime Minister and Premiers meet every three months to review progress of the negotiations. International Trade Minister Pat Carney consults with provincial trade ministers. Provincial officials meet monthly in the Continuing Committee on Trade Negotiations, chaired by Canada's Chief Negotiator, Ambassador Simon Reisman.

Private sector input to both sets of negotiations flows from all provinces through the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade which report to Miss Carney.

REGIONAL DEVELOPMENT

More economic expansion in the country's areas of slower growth is projected as a result of free trade with the U.S. Indeed, if an agreement can't be reached which benefits Canada and its regions, Canada won't sign it. In any event, self-determination in setting regional development policies and Canada's capacity to sustain regional development are not at issue in the trade talks.

Each province and territory is a trader. The prosperity of each depends in large measure on the successful conclusion of negotiations with the United States and, through the GATT, with the rest of the world.

AN EXPORT ECONOMY

Quebec's traditional areas of strength in raw and semi-processed natural resources have been augmented by a booming trade in manufactured goods. These include major exports of advanced-technology products and parts.

Three quarters of the province's commodity exports, which totaled \$20.8 billion in 1986, go to the United States. Main items include newsprint, motor vehicles and parts, aluminum and alloys, telecommunications equipment, softwood lumber, and aircraft engines and parts.

Two-thirds of Quebec pulp and paper exports go to the U.S., meeting about 30 per cent of that country's needs.

The increased degree of processing of Quebec exports means that 90 per cent of them today come from the manufacturing sector, which employs about 550,000 people.

Immense electric power generating capacity, 90 per cent from hydro, has contributed to exports in many ways. Low-cost electricity has brought aluminum processors and other export industries to the province. Electricity is also exported in growing quantities to the United States. The electrical equipment industry fostered by Hydro-Quebec has become an exporter. Finally, Hydro-Quebec itself has become an exporter of expertise to other countries.

The important textile and clothing sector has been modernized to try to cope with competition. Meanwhile new hopes are pinned to an expanding aerospace industry. Quebec also has good software and systems development capacity, some capable makers of complex circuitry, and other specialized electronics and telecommunications products. Biotechnology expertise is expanding.

Montreal-based engineering companies of world-wide repute contribute to Quebec's invisible exports. Banks and other financial companies also are important exporters of services.

In the mining sector, exports include gold, iron ore, copper, asbestos, zinc and silver. The farm sector is dominated by dairy and livestock production.

TRADE ISSUES

Quebec has a major stake in rolling back protectionism and gaining easier access to the United States and other foreign markets through the Canada-U.S. and GATT negotiations.

Protectionist Challenge

The province's exports have encountered an increasing array of non-tariff barriers in the U.S. such as the actions taken against softwood lumber. Quebec exports of cement and transportation equipment have been curbed

by Buy America preferences. Export of subway cars has been limited by countervailing duties.

Resources, Manufacturing, Services, Agriculture

Canadian negotiators are seeking broad and deep concessions on both tariff and non-tariff barriers. Quebec manufactured exports that stand to benefit most are resource-based items, such as pulp and paper and chemical products, which face tariffs that discourage processing in Canada, as well as occasional non-tariff barriers.

Other important manufactured exports, such as mass transit equipment, aerospace and telecommunications, could benefit from greater access to U.S. government procurement markets, both civilian and defence. Quebec's capital goods and equipment industries could also benefit from both lower U.S. tariffs and elimination of the threat of countervailing duties.

Many firms in sectors such as life insurance, construction and consulting engineering, and business services have indicated they could gain from trade liberalization.

Quebec's agricultural sector could gain secure and enlarged access in its exports of livestock (such as hogs), meat and processed products. Negotiations on both tracks — Canada-U.S. and GATT — will seek greater stability in the agricultural sector and agreed rules on subsidies.

Conclusion

The depth and breadth of the Quebec economy put it in a good position to benefit from free trade between Canada and the U.S., and a more general lowering of barriers under the General Agreement on Tariffs and Trade.



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

QUÉBEC

Le commerce: la clé de l'avenir

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EST SYNONYME DE CRÉATION D'EMPLOIS

Le Canada est une nation commerçante. Parce que notre pays ne compte que 25 millions d'habitants, notre marché intérieur est trop restreint pour absorber toute la production. Notre prospérité collective dépend de la vente de nos biens et services à l'étranger. Trente pour cent de notre revenu national et 3 millions d'emplois sont tributaires du commerce extérieur.

Sur le marché international, la concurrence est vive et le protectionnisme se développe de plus en plus. À ce niveau, le monde est dominé par trois grands blocs: les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Le Canada est le seul grand pays commerçant du monde qui ne soit assuré d'un accès direct à un marché d'envergure; il est donc, à ce titre, très vulnérable.

Le Canada a un intérêt vital à protéger et à développer son accès aux marchés internationaux. Pour atteindre ce but, le gouvernement fédéral, dirigé par le premier ministre Brian Mulroney, a adopté une stratégie à deux volets.

DEUX TYPES DE NÉGOCIATIONS

Le Canada participe activement à la nouvelle ronde de négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le GATT, dont les 93 pays signataires représentent les quatre cinquièmes du commerce mondial, a été créé en 1947. Depuis, l'organisme a réussi à libéraliser et à accroître le commerce mondial. Le Canada en a grandement profité, mais les négociations sont longues et complexes.

Pour traiter avec plus de célérité les trois quarts des échanges commerciaux du Canada qui se font avec les États-Unis, le gouvernement tient des entretiens bilatéraux avec Washington dans le but d'enchaîner dans un accord commercial global le plus grand nombre possible de réductions bilatérales des obstacles aux échanges de biens et de services. Ces négociations sont de la plus grande importance pour les Canadiens de toutes les provinces.

ACCÈS ASSURÉ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Notre voisin est aussi notre plus gros client: il achète 77% de nos exportations. Plus de 2 millions d'emplois dépendent de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Cependant, les Américains, qui sont confrontés à un énorme déficit commercial, mobilisent toutes leurs énergies pour mettre un terme à ce qu'ils estiment être une concurrence déloyale et des pratiques commerciales injustes.

Le Canada a ressenti les répercussions de cette attitude protectionniste. De nombreux secteurs de notre économie en ont souffert à la fois directement et indirectement. On voit sans peine qu'un accord formel garantissant l'accès à notre marché le plus important est nécessaire.

De même, une libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis, assortie de règles stables et de mesures appropriées d'aide à la transition et à l'adaptation, signifierait pour nous de plus gros investissements, de plus grandes économies d'échelle au niveau de la production et une compétitivité accrue. D'après la plupart des gens qui se sont penchés sur la question, un accord permettrait de créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs, des emplois plus intéressants. Parallèlement, une libéralisation des échanges commerciaux augmenterait le nombre des biens et des services

disponibles au Canada et en abaisserait les prix pour les consommateurs canadiens et pour les industries canadiennes qui importent pour produire.

CONSULTATIONS SUIVIES

Tous les trois mois, le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces se rencontrent pour faire le point sur les négociations. La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, consulte les ministres provinciaux chargés du commerce. Des fonctionnaires provinciaux se réunissent chaque mois: ils sont membres du Comité permanent des négociations commerciales que préside l'ambassadeur Simon Reisman, négociateur principal du Canada.

Des représentants du secteur privé de chaque province apportent leur contribution aux deux types de négociations par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur qui relèvent de M^{me} Carney.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Une libéralisation du commerce avec les États-Unis devrait favoriser l'expansion économique de nos régions dont la croissance est lente. En effet, s'il est impossible d'arriver à un accord qui avantage le Canada et ses régions, le Canada n'apposera pas sa signature. De toute façon, les négociations avec les États-Unis ne portent pas sur la capacité du Canada de déterminer lui-même ses politiques de développement régional, ni sur sa capacité d'assurer le développement des régions.

Toutes les provinces et tous les territoires se livrent au commerce. Leur prospérité dépend, dans une large mesure, de la réussite des négociations avec les États-Unis et, par l'entremise du GATT, avec le reste du monde.

UNE ÉCONOMIE D'EXPORTATION

Aux points forts traditionnels du Québec, soit les ressources naturelles brutes et semi-transformées, s'est ajoutée une expansion du commerce des biens fabriqués dont, en particulier, les produits et les pièces de haute technologie.

Trois quarts des exportations de marchandises de la province, qui ont atteint 20,8 milliards \$ en 1986, vont vers les États-Unis. Les principaux produits compren-

nent le papier journal, les automobiles et les pièces d'automobiles, l'aluminium et les alliages, le matériel de télécommunications, le bois d'oeuvre résineux et les moteurs et pièces d'avions.

Les deux tiers des exportations de pâtes et papiers du Québec vont vers les États-Unis et comblent environ 30% des besoins de ce pays. Le degré croissant de transformation des exportations du Québec signifie que 90% de celles-ci viennent aujourd'hui du secteur de la fabrication qui emploie environ 550 000 personnes.

L'énorme capacité de production d'électricité, dont 90% en hydro-électricité, a contribué de nombreuses façons aux exportations. Le faible coût de l'électricité a attiré des transformateurs d'aluminium et d'autres industries d'exportation dans la province. L'électricité est aussi exportée en quantités de plus en plus grandes vers les États-Unis. L'industrie du matériel électrique, encouragée par Hydro-Québec, est devenue exportatrice. Enfin, Hydro-Québec est elle-même devenue exportatrice d'expertise vers d'autres pays.

L'important secteur du textile et du vêtement s'est modernisé pour être plus apte à faire face à la concurrence. Par ailleurs, l'industrie aérospatiale en expansion est porteuse de nouveaux espoirs. Le Québec a aussi une bonne capacité de développement de logiciels et de systèmes, et compte certains bons fabricants de circuits complexes et d'autres produits spécialisés en électronique et en télécommunications. La biotechnologie prend aussi de l'expansion.

Les bureaux d'ingénierie de réputation mondiale établis à Montréal contribuent aux exportations invisibles du Québec. Les banques et les autres établissements financiers sont également d'importants exportateurs de services.

Dans le secteur minier, les exportations comprennent l'or, le minerai de fer, le cuivre, l'amiante, le zinc et l'argent. Le secteur agricole est, de son côté, dominé par l'industrie laitière et l'élevage du bétail.

QUESTIONS COMMERCIALES

Le Québec a fortement intérêt à ce que les négociations entre le Canada et les États-Unis et les négociations dans le cadre du GATT débouchent sur une diminution du protectionnisme et facilitent l'accès aux marchés des États-Unis et d'autres pays.

Défi protectionniste

Les exportations de la province se sont heurtées à une série de barrières non tarifaires aux États-Unis comme celle touchant le bois d'oeuvre résineux. Les exportations de ciment et de matériel de transport ont été freinées par les préférences dites "Buy America". Enfin, les exportations de voitures de métro ont été limitées par des droits compensatoires.

Ressources, fabrication, services, agriculture

Les négociateurs canadiens recherchent des concessions importantes et globales en matière de barrières tant tarifaires que non tarifaires. Les exportations de biens fabriqués qui sont plus susceptibles de profiter de telles concessions touchent les produits du secteur des ressources, comme les pâtes et papiers et les produits chimiques. Ces exportations font pour l'instant l'objet de tarifs douaniers qui découragent la transformation au Canada et se heurtent à l'occasion à des barrières non tarifaires.

D'autres exportations importantes de produits fabriqués, comme le matériel de transport en commun, l'aérospatiale et les télécommunications, pourraient profiter d'un plus grand accès aux marchés publics des États-Unis, tant civils que militaires. Les industries de biens de capital et d'équipement pourraient aussi tirer avantage d'une réduction des tarifs douaniers américains ainsi que de l'élimination de la menace des droits compensatoires.

De nombreuses sociétés dans des secteurs comme l'assurance-vie, la construction, le génie-conseil et les services aux entreprises ont indiqué qu'elles pourraient tirer avantage de la libéralisation des échanges.

Le secteur agricole du Québec pourrait obtenir un accès sûr et plus grand pour ses exportations de bétail (comme les porcs), de viande et de produits transformés. Les négociations sur les deux fronts, entre le Canada et les États-Unis et dans le cadre du GATT, viseront à accroître la stabilité dans le secteur agricole et à convenir de règles en matière de subventions.

Conclusion

Du fait de sa diversité, l'économie québécoise est en bonne position de tirer parti d'une libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis, ainsi que d'un abaissement général des obstacles en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.



YUKON AND NORTHWEST TERRITORIES

Trade: Securing Canada's Future

MORE JOBS FROM MORE TRADE

Canada is a trading nation. With only 25 million people, our domestic market is not large enough to absorb our production. Our prosperity everywhere depends on selling our goods and services in the international marketplace. Thirty per cent of our national income and 3 million jobs depend on trade.

The trading world is fiercely competitive and increasingly protectionist. It is dominated by big power blocs — the United States, Japan and the European Community. Canada is alone as a major trader without guaranteed access to a mega market. We are especially vulnerable.

It is crucial to maintain and expand our access to international markets. To this end the federal government, under Prime Minister Brian Mulroney, is pursuing a two-track national trade strategy.

TWO SETS OF NEGOTIATIONS

Canada is actively participating in the new round of multilateral negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. The GATT, whose 93 nations account for four-fifths of world trade, was formed in 1947. It has worked effectively to liberalize and increase world trade. Canada has benefited greatly, but GATT negotiations are long and complex.

To deal more expeditiously with the three-quarters of Canadian trade that is conducted with the United States, the government is conducting bilateral discussions with Washington. The goal is to enshrine in a comprehensive trade agreement the widest possible package of mutual reductions of barriers to trade in goods and services. These negotiations are of utmost importance to Canadians in every region.

SECURE ACCESS TO U.S.

Our neighbour is our biggest customer, buying 77 per cent of our exports. More than 2 million jobs depend on trade with the U.S. But the Americans, facing a huge trade deficit, are mobilizing their forces to stop what they consider unfair competition and trading practices.

Canada has experienced the impact of these protectionist pressures. Many sectors of our economy have been hit both directly and indirectly. The need to preserve access to our largest market in a binding agreement is readily apparent.

Equally, free trade with the U.S. under a stable framework of rules and appropriate transition and adjustment assistance arrangements, offers us the opportunity of increased investment, economies of scale in production and improved competitiveness. Most studies project an agreement would result in more jobs, more secure jobs, better jobs. At the same time, free trade would bring a better selection of goods and services at lower prices to Canadian consumers and industries using imports in production.

CLOSE CONSULTATION

The Prime Minister and Premiers meet every three months to review progress of the negotiations. International Trade Minister Pat Carney consults with provincial trade ministers. Provincial officials meet monthly in the Continuing Committee on Trade Negotiations, chaired by Canada's Chief Negotiator, Ambassador Simon Reisman.

Private sector input to both sets of negotiations flows from all provinces through the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade which report to Miss Carney.

REGIONAL DEVELOPMENT

More economic expansion in the country's areas of slower growth is projected as a result of free trade with the U.S. Indeed, if an agreement can't be reached which benefits Canada and its regions, Canada won't sign it. In any event, self-determination in setting regional development policies and Canada's capacity to sustain regional development are not at issue in the trade talks.

Each province and territory is a trader. The prosperity of each depends in large measure on the successful conclusion of negotiations with the United States and, through the GATT, with the rest of the world.

AN EXPORT ECONOMY

The sparsely settled Yukon and Northwest Territories, with 75,000 residents scattered over two-fifths of Canada's total land surface, share an interest in the outcome of the current trade negotiations with the United States and GATT.

Mineral exploration and production dominate the economies of both territories. Lead and zinc accounted for 78 per cent of their exports which totalled \$114 million in 1986, of which \$9 million went to the U.S. Furs and tourism, two other major sectors, also depend to a considerable degree on the American market.

Mining production in the Yukon in 1986 was valued at \$174.7 million, of which zinc accounted for \$67.4 million, gold \$65.8 million, lead \$24.4 million and silver \$16.8 million.

In the NWT, mineral production in 1986 amounted to \$630.5 million, of which zinc accounted for \$350.4 million, gold \$219.3 million, lead \$54.2 million and silver \$5.8 million.

NWT production of crude oil in 1985 totalled 2.4 million barrels. In the Yukon, significant oil and gas discoveries were made in 1985 in the Beaufort Sea. Indicated reserves total more than 500 million barrels.

There is abundant electrical power in both the Yukon and NWT. Total generating capacity in the NWT in 1984 amounted to 492,000 million KWH. In the Yukon, production amounted to 255,449 MWH.

Fur trapping in the NWT produced \$3.3 million in the 1984-85 season. In the Yukon, fur production totalled \$1.3 million in 1985.

Major national organizations with a direct interest in the North — the Mining Association of Canada, the Fur Council, Canadian Manufacturers' Association, and the Business Council on National Issues — have given strong support to the U.S. trade initiative.

Within the territories, support has come from the government of the Yukon, the mining industry, the municipal government of Whitehorse, and the NWT Chamber of Mines.

TRADE ISSUES

Tariff levels are a minor factor in terms of the main Northern exports. Non-tariff measures are of greater significance, for example, threats of investigations into lead and zinc imports into the U.S.

Growing protectionism in the United States has had an impact in the North. In the Yukon, for example, it has shown up in trucking problems with neighbouring Alaska. U.S. countervail duties have been applied against such Canadian exports as softwood lumber and fresh fish. The U.S. contended that these products received export related subsidies in Canada.

In the negotiations, Canada is seeking agreement on a clearer definition of non-countervailable assistance programs to ensure that Canadian exporters are not penalized unfairly. Canada will not negotiate its social policies, or its capacity to support regional development or cultural affairs.

Reaching agreement on the application of trade remedy laws and a better dispute settlement mechanism would reduce risks to exports of the mining, fishing and forestry industries.

Reductions in tariffs could benefit exports of furs and fur garments. At the same time, reduced Canadian tariffs and trade barriers against U.S. goods could lower the cost of living and of doing business in the North.

In any agreement that results from these negotiations, transitional arrangements will be included to ensure that Canadians have an opportunity to adjust to changes and avoid or alleviate potential disruption.

The federal government has established a consultative process to keep Canadians informed and to gather all the facts and opinions it requires. Both the Yukon and NWT are represented directly in these consultations.



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

YUKON ET TERRITOIRES DU NORD-OUEST

Le commerce: la clé de l'avenir

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EST SYNONYME DE CRÉATION D'EMPLOIS

Le Canada est une nation commerçante. Parce que notre pays ne compte que 25 millions d'habitants, notre marché intérieur est trop restreint pour absorber toute la production. Notre prospérité collective dépend de la vente de nos biens et services à l'étranger. Trente pour cent de notre revenu national et 3 millions d'emplois sont tributaires du commerce extérieur.

Sur le marché international, la concurrence est vive et le protectionnisme se développe de plus en plus. À ce niveau, le monde est dominé par trois grands blocs: les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Le Canada est le seul grand pays commerçant du monde qui ne soit assuré d'un accès direct à un marché d'envergure; il est donc, à ce titre, très vulnérable.

Le Canada a un intérêt vital à protéger et à développer son accès aux marchés internationaux. Pour atteindre ce but, le gouvernement fédéral, dirigé par le premier ministre Brian Mulroney, a adopté une stratégie à deux volets.

DEUX TYPES DE NÉGOCIATIONS

Le Canada participe activement à la nouvelle ronde de négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le GATT, dont les 93 pays signataires représentent les quatre cinquièmes du commerce mondial, a été créé en 1947. Depuis, l'organisme a réussi à libéraliser et à accroître le commerce mondial. Le Canada en a grandement profité, mais les négociations sont longues et complexes.

Pour traiter avec plus de célérité les trois quarts des échanges commerciaux du Canada qui se font avec les États-Unis, le gouvernement tient des entretiens bilatéraux avec Washington dans le but d'enchaîner dans un accord commercial global le plus grand nombre possible de réductions bilatérales des obstacles aux échanges de biens et de services. Ces négociations sont de la plus grande importance pour les Canadiens de toutes les régions du pays.

ACCÈS ASSURÉ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Notre voisin est aussi notre plus gros client: il achète 77% de nos exportations. Plus de 2 millions d'emplois dépendent de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Cependant, les Américains, qui sont confrontés à un énorme déficit commercial, mobilisent toutes leurs énergies pour mettre un terme à ce qu'ils estiment être une concurrence déloyale et des pratiques commerciales injustes.

Le Canada a ressenti les répercussions de cette attitude protectionniste. De nombreux secteurs de notre économie en ont souffert à la fois directement et indirectement. On voit sans peine qu'un accord formel garantissant l'accès à notre marché le plus important est nécessaire.

De même, une libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis, assortie de règles stables et de mesures appropriées d'aide à la transition et à l'adaptation, signifierait pour nous de plus gros investissements, de plus grandes économies d'échelle au niveau de la production et une compétitivité accrue. D'après la plupart des gens qui se sont penchés sur la question, un accord permettrait de créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs, des emplois plus intéressants. Parallèlement, une libéralisation des échanges commerciaux augmenterait le nombre des biens et des services

disponibles au Canada et en abaisserait les prix pour les consommateurs canadiens et pour les industries canadiennes qui importent pour produire.

CONSULTATIONS SUIVIES

Tous les trois mois, le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces se rencontrent pour faire le point sur les négociations. La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, consulte les ministres provinciaux chargés du commerce. Des fonctionnaires provinciaux se réunissent chaque mois: ils sont membres du Comité permanent des négociations commerciales que préside l'ambassadeur Simon Reisman, négociateur principal du Canada.

Des représentants du secteur privé de chaque province apportent leur contribution aux deux types de négociations par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur qui relèvent de M^{me} Carney.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Une libéralisation du commerce avec les États-Unis devrait favoriser l'expansion économique de nos régions dont la croissance est lente. En effet, s'il est impossible d'arriver à un accord qui avantage le Canada et ses régions, le Canada n'apposera pas sa signature. De toute façon, les négociations avec les États-Unis ne portent pas sur la capacité du Canada de déterminer lui-même ses politiques de développement régional, ni sur sa capacité d'assurer le développement des régions.

Toutes les provinces et tous les territoires se livrent au commerce. Leur prospérité dépend, dans une large mesure, de la réussite des négociations avec les États-Unis et, par l'entremise du GATT, avec le reste du monde.

UNE ÉCONOMIE D'EXPORTATION

Avec une population de 75 000 habitants disséminée sur un territoire couvrant plus des deux cinquièmes de la superficie totale du Canada, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest partagent le même intérêt pour les négociations commerciales engagées avec les États-Unis et au GATT.

Les économies des deux territoires reposent principalement sur la prospection et l'exploitation minières. Le plomb et le zinc ont représenté 78% des exportations

qui ont totalisé 114 millions \$ en 1986 (les exportations vers les États-Unis se sont chiffrées à 9 millions \$). Le commerce des fourrures et le tourisme, deux autres importants secteurs, sont largement tributaires du marché américain.

En 1986, la production de métaux du Yukon s'élevait à 174,7 millions \$. Le Yukon a produit pour 67,4 millions \$ de zinc, 65,8 millions \$ d'or, 24,4 millions \$ de plomb et 16,8 millions \$ d'argent.

En ce qui a trait aux Territoires du Nord-Ouest, leur production de métaux s'est élevée à 630,5 millions \$, à raison de 350,4 millions \$ pour le zinc, 219,3 millions \$ pour l'or, 54,2 millions \$ pour le plomb et 5,8 millions \$ pour l'argent.

En 1985, les Territoires du Nord-Ouest ont produit au total 2,4 millions de barils de pétrole brut. Au Yukon, d'importants gisements de pétrole et de gaz ont été découverts en 1985 dans la mer de Beaufort. Il y aurait dans les réserves connues plus de 500 millions de barils.

Il existe un riche potentiel hydro-électrique tant au Yukon que dans les Territoires du Nord-Ouest. La capacité globale d'énergie des Territoires atteignait 492 000 milliards de kilowatts/heure en 1984. Au Yukon, la production s'élevait à 255 449 mégawatts/heure.

Pour la saison 1984-1985, le piégeage a rapporté 3,3 millions \$ dans les Territoires du Nord-Ouest. Au Yukon, la production de fourrures a totalisé 1,3 million \$ en 1985.

D'importantes organisations nationales ayant un intérêt direct dans le Nord — l'Association minière du Canada, le Conseil canadien de la fourrure, l'Association des manufacturiers canadiens et le Conseil d'entreprises pour les questions d'intérêt national — appuient fortement les négociations avec les États-Unis.

Dans les territoires proprement dits, le gouvernement du Yukon, l'industrie minière, la municipalité de Whitehorse et la Chambre des mines des Territoires du Nord-Ouest ont manifesté leur appui.

QUESTIONS COMMERCIALES

Les niveaux des tarifs constituent un facteur mineur dans les principales exportations du Grand Nord. Les mesures non tarifaires revêtent plus d'importance

comme, par exemple, les menaces d'enquêtes sur les importations américaines de plomb et de zinc.

Le vent du protectionnisme qui souffle aux États-Unis se fait directement sentir dans le Nord. Au Yukon, par exemple, il a pris la forme de restrictions sur le transport par camion entre le Yukon et l'état voisin de l'Alaska. Des droits compensateurs américains ont été imposés sur diverses exportations canadiennes comme le bois d'oeuvre résineux et le poisson frais. Les États-Unis ont fait valoir que ces produits recevaient des subventions canadiennes à l'exportation.

Dans les négociations, le Canada cherche à formuler une meilleure définition des programmes d'aide ne pouvant donner lieu à des droits compensateurs afin d'obtenir la garantie que les exportateurs canadiens ne seront plus indûment pénalisés. Le Canada ne négociera pas ses programmes sociaux, pas plus que sa capacité de soutenir le développement régional ou les affaires culturelles.

La conclusion d'un accord sur l'application des recours commerciaux et sur un meilleur mécanisme de règlement des différends réduirait les risques posés aux exportations de nos industries de produits miniers, halieutiques et forestiers.

Une réduction des droits de douane pourrait être avantageuse pour les exportateurs de fourrures et de vêtements de fourrure. Par ailleurs, la réduction des barrières commerciales et des droits de douane canadiens sur les produits importés des États-Unis pourrait avoir une incidence positive sur le coût de la vie et sur les transactions commerciales dans le Nord.

Tout accord qui résultera de ces négociations prévoira des arrangements de transition donnant aux Canadiens la possibilité de s'ajuster aux changements et permettant d'éviter ou d'atténuer toute perturbation potentielle.

Le gouvernement fédéral a mis sur pied un processus consultatif pour tenir les Canadiens informés sur la question du libre-échange et pour recueillir tous les faits et toutes les vues dont il a besoin. Le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest sont directement représentés au sein de ce processus de consultations.



BRITISH COLUMBIA

Trade: Securing Canada's Future

MORE JOBS FROM MORE TRADE

Canada is a trading nation. With only 25 million people, our domestic market is not large enough to absorb our production. Our prosperity everywhere depends on selling our goods and services in the international marketplace. Thirty per cent of our national income and 3 million jobs depend on trade.

The trading world is fiercely competitive and increasingly protectionist. It is dominated by big power blocs — the United States, Japan and the European Community. Canada is alone as a major trader without guaranteed access to a mega market. We are especially vulnerable.

It is crucial to maintain and expand our access to international markets. To this end the federal government, under Prime Minister Brian Mulroney, is pursuing a two-track national trade strategy.

TWO SETS OF NEGOTIATIONS

Canada is actively participating in the new round of multilateral negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. The GATT, whose 93 nations account for four-fifths of world trade, was formed in 1947. It has worked effectively to liberalize and increase world trade. Canada has benefited greatly, but GATT negotiations are long and complex.

To deal more expeditiously with the three-quarters of Canadian trade that is conducted with the United States, the government is conducting bilateral discussions with Washington. The goal is to enshrine in a comprehensive trade agreement the widest possible package of mutual reductions of barriers to trade in goods and services. These negotiations are of utmost importance to Canadians in every province.

SECURE ACCESS TO U.S.

Our neighbour is our biggest customer, buying 77 per cent of our exports. More than 2 million jobs depend on trade with the U.S. But the Americans, facing a huge trade deficit, are mobilizing their forces to stop what they consider unfair competition and trading practices.

Canada has experienced the impact of these protectionist pressures. Many sectors of our economy have been hit both directly and indirectly. The need to preserve access to our largest market in a binding agreement is readily apparent.

Equally, free trade with the U.S. under a stable framework of rules and appropriate transition and adjustment assistance arrangements, offers us the opportunity of increased investment, economies of scale in production and improved competitiveness. Most studies project an agreement would result in more jobs, more secure jobs, better jobs. At the same time, free trade would bring a better selection of goods and services at lower prices to Canadian consumers and industries using imports in production.

CLOSE CONSULTATION

The Prime Minister and Premiers meet every three months to review progress of the negotiations. International Trade Minister Pat Carney consults with provincial trade ministers. Provincial officials meet monthly in the Continuing Committee on Trade Negotiations, chaired by Canada's Chief Negotiator, Ambassador Simon Reisman.

Private sector input to both sets of negotiations flows from all provinces through the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade which report to Miss Carney.

REGIONAL DEVELOPMENT

More economic expansion in the country's areas of slower growth is projected as a result of free trade with the U.S. Indeed, if an agreement can't be reached which benefits Canada and its regions, Canada won't sign it. In any event, self-determination in setting regional development policies and Canada's capacity to sustain regional development are not at issue in the trade talks.

Each province and territory is a trader. The prosperity of each depends in large measure on the successful conclusion of negotiations with the United States and, through the GATT, with the rest of the world.

AN EXPORT ECONOMY

British Columbia, Canada's gateway to the Pacific, is a major exporter of goods to all parts of the world. It has a huge stake in the success of negotiations to secure wider and more assured access to the United States market.

In 1986, B.C.'s commodity exports totalled \$13.5 billion. Forest products accounted for 45 per cent. The province sent commodity exports worth some \$6.3 billion to American buyers.

Although the province is a large exporter of unfinished goods, the bounty of its rich natural resources, 70 per cent of its total commodity exports consist of fabricated materials and end products.

Crude and fabricated materials together account for over 80 per cent of commodity exports. The balance is made up of food, feed, beverages, tobacco and end products.

More than a quarter of B.C.'s labour force of 1.5 million is in managerial or professional occupations. Clerical, sales or service occupations account for 42 per cent. B.C.'s gross domestic product was almost \$50 billion in 1984.

B.C. industrialists are looking for new opportunities to build a more diversified manufacturing economy. To exploit the many export opportunities in the United States, assurance of access to that giant market is essential.

The B.C. government has been an ardent promoter of bilateral trade negotiations with the U.S. right from the beginning. The province has demonstrated its support at conferences of first ministers and federal-provincial meetings devoted to trade matters.

The private sector in B.C. has been highly supportive as well.

Success in the negotiations will provide a framework for a more stable trading environment which will encourage the growth and investment that B.C. needs. At the same time, consumers will benefit from lower prices, more diversified supplies, and higher incomes.

For all British Columbians, that is a goal worth pursuing.

TRADE ISSUES

Most of B.C.'s exports to the U.S. already enter free of tariffs. The problem is not so much tariffs as non-tariff barriers, including countervail, quotas and safeguards, government procurement preferences, and technical regulations.

Lumber

British Columbia's biggest problem with the United States market has been with its forest products exports. Twice in 1986 the giant B.C. forest industry, which accounts for more than half of Canada's total forestry production, was the target of American trade restrictions.

Early in the summer of 1986, President Reagan imposed a tariff of 35 per cent on imports of B.C. cedar shakes and shingles for the housing industry. In October, an interim ruling by the U.S. Commerce Department imposed a 15 per cent countervail duty on softwood lumber imports. A final ruling was averted only when Canada agreed to impose a 15 per cent export tax of its own on lumber shipped to the U.S. market.

The advantage of the agreement to Canada is that it keeps the tax revenue — some \$600 million annually — at home in Canada instead of paying it to the U.S. Treasury.

Proceeds of the tax will be redistributed among the lumber producing provinces, with B.C. receiving the largest share.

One aim of the current trade negotiations is to counter the threat of further restrictions in other trade sectors.

Other major resource industries would gain from the relaxation of U.S. countervail laws such as those used to penalize the softwood producers.

Manufacturing

Manufacturing companies see new opportunities as well. They include makers of machinery and transportation equipment, ship and boat builders, metal fabricators and the electronics industry, which could achieve world-scale capability if U.S. tariffs and non-tariff barriers were lowered or removed.

At the same time, equal treatment with U.S. suppliers in government procurement could result in a substantial new market opening up for B.C. manufacturers in high technology, construction and transportation equipment.



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Le commerce: la clé de l'avenir

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EST SYNONYME DE CRÉATION D'EMPLOIS

Le Canada est une nation commerçante. Parce que notre pays ne compte que 25 millions d'habitants, notre marché intérieur est trop restreint pour absorber toute la production. Notre prospérité collective dépend de la vente de nos biens et services à l'étranger. Trente pour cent de notre revenu national et 3 millions d'emplois sont tributaires du commerce extérieur.

Sur le marché international, la concurrence est vive et le protectionnisme se développe de plus en plus. À ce niveau, le monde est dominé par trois grands blocs: les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Le Canada est le seul grand pays commerçant du monde qui ne soit assuré d'un accès direct à un marché d'envergure; il est donc, à ce titre, très vulnérable.

Le Canada a un intérêt vital à protéger et à développer son accès aux marchés internationaux. Pour atteindre ce but, le gouvernement fédéral, dirigé par le premier ministre Brian Mulroney, a adopté une stratégie à deux volets.

DEUX TYPES DE NÉGOCIATIONS

Le Canada participe activement à la nouvelle ronde de négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le GATT, dont les 93 pays signataires représentent les quatre cinquièmes du commerce mondial, a été créé en 1947. Depuis, l'organisme a réussi à libéraliser et à accroître le commerce mondial. Le Canada en a grandement profité, mais les négociations sont longues et complexes.

Pour traiter avec plus de célérité les trois quarts des échanges commerciaux du Canada qui se font avec les États-Unis, le gouvernement tient des entretiens bilatéraux avec Washington dans le but d'enchaîner dans un accord commercial global le plus grand nombre possible de réductions bilatérales des obstacles aux échanges de biens et de services. Ces négociations sont de la plus grande importance pour les Canadiens de toutes les provinces.

ACCÈS ASSURÉ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Notre voisin est aussi notre plus gros client: il achète 77% de nos exportations. Plus de 2 millions d'emplois dépendent de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Cependant, les Américains, qui sont confrontés à un énorme déficit commercial, mobilisent toutes leurs énergies pour mettre un terme à ce qu'ils estiment être une concurrence déloyale et des pratiques commerciales injustes.

Le Canada a ressenti les répercussions de cette attitude protectionniste. De nombreux secteurs de notre économie en ont souffert à la fois directement et indirectement. On voit sans peine qu'un accord formel garantissant l'accès à notre marché le plus important est nécessaire.

De même, une libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis, assortie de règles stables et de mesures appropriées d'aide à la transition et à l'adaptation, signifierait pour nous de plus gros investissements, de plus grandes économies d'échelle au niveau de la production et une compétitivité accrue. D'après la plupart des gens qui se sont penchés sur la question, un accord permettrait de créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs, des emplois plus intéressants. Parallèlement, une libéralisation des échanges commerciaux augmenterait le nombre des biens et des services

disponibles au Canada et en abaisserait les prix pour les consommateurs canadiens et pour les industries canadiennes qui importent pour produire.

CONSULTATIONS SUIVIES

Tous les trois mois, le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces se rencontrent pour faire le point sur les négociations. La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, consulte les ministres provinciaux chargés du commerce. Des fonctionnaires provinciaux se réunissent chaque mois: ils sont membres du Comité permanent des négociations commerciales que préside l'ambassadeur Simon Reisman, négociateur principal du Canada.

Des représentants du secteur privé de chaque province apportent leur contribution aux deux types de négociations par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur qui relèvent de M^{me} Carney.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Une libéralisation du commerce avec les États-Unis devrait favoriser l'expansion économique de nos régions dont la croissance est lente. En effet, s'il est impossible d'arriver à un accord qui avantage le Canada et ses régions, le Canada n'apposera pas sa signature. De toute façon, les négociations avec les États-Unis ne portent pas sur la capacité du Canada de déterminer lui-même ses politiques de développement régional, ni sur sa capacité d'assurer le développement des régions.

Toutes les provinces et tous les territoires se livrent au commerce. Leur prospérité dépend, dans une large mesure, de la réussite des négociations avec les États-Unis et, par l'entremise du GATT, avec le reste du monde.

UNE ÉCONOMIE D'EXPORTATION

Porte du Canada sur le Pacifique, la Colombie-Britannique exporte beaucoup vers toutes les parties du monde. Les négociations visant à assurer et à améliorer l'accès du Canada au marché américain représentent donc pour elle un énorme enjeu.

En 1986, la valeur totale des exportations de la Colombie-Britannique a atteint 13,5 milliards \$, dont 45% en produits forestiers. La province a expédié vers les États-Unis des produits d'une valeur de 6,3 milliards \$.

Bien que la province soit un important exportateur de produits non finis compte tenu de l'abondance de ses ressources naturelles, 70% de ses exportations de marchandises se composent de produits transformés et de produits finis.

Les matières premières et les produits transformés représentent plus de 80% des exportations de marchandises. Le reste se compose d'aliments, de céréales fourragères, de boissons, de tabac et de produits finis.

Plus du quart de la population active de la Colombie-Britannique, qui compte 1,5 million de travailleurs, occupe des postes de cadres ou de professionnels. Les emplois de bureau et de vendeurs et le secteur des services regroupent 42% de la population active. En 1984, le produit intérieur brut de la Colombie-Britannique s'est chiffré à près de 50 milliards \$.

Les industries de la Colombie-Britannique cherchent de nouvelles occasions de diversifier l'économie de la province. Pour exploiter les nombreux débouchés qui existent aux États-Unis, il est essentiel d'avoir un accès assuré à cet énorme marché.

Le gouvernement de la Colombie-Britannique appuie fermement depuis leur tout début les négociations commerciales bilatérales avec les États-Unis. La province en a fait la preuve à l'occasion de conférences des premiers ministres et de rencontres fédérales-provinciales portant sur les questions commerciales.

Le secteur privé de la Colombie-Britannique s'est également montré très favorable aux entretiens.

La réussite des négociations permettra la création d'un contexte commercial plus stable qui favorisera la croissance et les investissements dont la Colombie-Britannique a besoin. Par ailleurs, elle apportera aux consommateurs une réduction des prix, des approvisionnements plus variés et des revenus plus élevés.

Pour tous les Britanno-Colombiens, il s'agit là d'un objectif qui en vaut la peine.

QUESTIONS COMMERCIALES

La plupart des exportations de la Colombie-Britannique vers les États-Unis sont déjà admises en franchise. Le problème tient non pas tant aux tarifs qu'aux barrières non tarifaires comme les droits compensatoires, les contingents, les mesures de protection, les politiques d'achat préférentielles du gouvernement et les règlements techniques.

Bois d'oeuvre

Ce sont les exportations de produits forestiers qui ont le plus souffert des problèmes que le marché des États-Unis pose à la Colombie-Britannique. En 1986, l'immense industrie forestière de la Colombie-Britannique, qui fournit plus de la moitié de la production canadienne de bois d'oeuvre, a été frappée à deux reprises par des restrictions commerciales américaines.

Au début de l'été de 1986, le président Reagan a imposé un droit de 35% sur les importations de bardeaux et de bardeaux fendus de cèdre de la Colombie-Britannique destinés à l'industrie du logement. En octobre, le département du Commerce des États-Unis a rendu une décision provisoire imposant des droits de 15% sur les importations de bois d'oeuvre résineux. Le Canada n'a pu éviter une décision finale qu'en acceptant de percevoir lui-même une taxe de 15% sur les exportations de ce produit vers les États-Unis.

L'avantage de cet accord pour le Canada est que les revenus provenant de la taxe, évalués à 600 millions \$ par année, restent chez nous, au Canada, au lieu d'aller garnir les coffres du Trésor américain.

Ces revenus seront redistribués entre les provinces productrices de bois d'oeuvre, la Colombie-Britannique en obtenant la plus grande part.

Les négociations commerciales en cours visent notamment à éviter des restrictions semblables dans d'autres secteurs d'activité.

D'autres grandes industries extractives profiteraient de l'assouplissement des lois compensatoires américaines, notamment de celles qui pénalisent les producteurs canadiens de bois d'oeuvre.

Secteur de la fabrication

Les entreprises du secteur de la fabrication entrevoient elles aussi de nouvelles possibilités. Il s'agit notamment des fabricants de machinerie et de matériel de transport, des constructeurs de navires, des fabricants de métal et de l'industrie de l'électronique qui pourraient pénétrer les marchés internationaux si les États-Unis réduisaient ou éliminaient leurs barrières tarifaires et non tarifaires.

Par ailleurs, l'égalité d'accès aux marchés du gouvernement américain (par rapport aux fournisseurs américains) pourrait ouvrir d'importants débouchés aux fabricants de matériel de pointe, de construction et de transport de la Colombie-Britannique.



ALBERTA

Trade: Securing Canada's Future

MORE JOBS FROM MORE TRADE

Canada is a trading nation. With only 25 million people, our domestic market is not large enough to absorb our production. Our prosperity everywhere depends on selling our goods and services in the international marketplace. Thirty per cent of our national income and 3 million jobs depend on trade.

The trading world is fiercely competitive and increasingly protectionist. It is dominated by big power blocs — the United States, Japan and the European Community. Canada is alone as a major trader without guaranteed access to a mega market. We are especially vulnerable.

It is crucial to maintain and expand our access to international markets. To this end the federal government, under Prime Minister Brian Mulroney, is pursuing a two-track national trade strategy.

TWO SETS OF NEGOTIATIONS

Canada is actively participating in the new round of multilateral negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. The GATT, whose 93 nations account for four-fifths of world trade, was formed in 1947. It has worked effectively to liberalize and increase world trade. Canada has benefited greatly, but GATT negotiations are long and complex.

To deal more expeditiously with the three-quarters of Canadian trade that is conducted with the United States, the government is conducting bilateral discussions with Washington. The goal is to enshrine in a comprehensive trade agreement the widest possible package of mutual reductions of barriers to trade in goods and services. These negotiations are of utmost importance to Canadians in every province.

SECURE ACCESS TO U.S.

Our neighbour is our biggest customer, buying 77 per cent of our exports. More than 2 million jobs depend on trade with the U.S. But the Americans, facing a huge trade deficit, are mobilizing their forces to stop what they consider unfair competition and trading practices.

Canada has experienced the impact of these protectionist pressures. Many sectors of our economy have been hit both directly and indirectly. The need to preserve access to our largest market in a binding agreement is readily apparent.

Equally, free trade with the U.S. under a stable framework of rules and appropriate transition and adjustment assistance arrangements, offers us the opportunity of increased investment, economies of scale in production and improved competitiveness. Most studies project an agreement would result in more jobs, more secure jobs, better jobs. At the same time, free trade would bring a better selection of goods and services at lower prices to Canadian consumers and industries using imports in production.

CLOSE CONSULTATION

The Prime Minister and Premiers meet every three months to review progress of the negotiations. International Trade Minister Pat Carney consults with provincial trade ministers. Provincial officials meet monthly in the Continuing Committee on Trade Negotiations, chaired by Canada's Chief Negotiator, Ambassador Simon Reisman.

Private sector input to both sets of negotiations flows from all provinces through the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade which report to Miss Carney.

REGIONAL DEVELOPMENT

More economic expansion in the country's areas of slower growth is projected as a result of free trade with the U.S. Indeed, if an agreement can't be reached which benefits Canada and its regions, Canada won't sign it. In any event, self-determination in setting regional development policies and Canada's capacity to sustain regional development are not at issue in the trade talks.

Each province and territory is a trader. The prosperity of each depends in large measure on the successful conclusion of negotiations with the United States and, through the GATT, with the rest of the world.

AN EXPORT ECONOMY

A major exporter to world markets, Alberta stands third among the provinces in total value of goods produced by industry. In 1984, gross domestic product was valued at \$60 billion, an increase of more than eight-fold since 1970, due to a large extent to developments in energy and the petroleum industry; over the same period, Canada's GDP expanded five-fold.

In 1986, the province exported \$10.7 billion worth of goods, of which 73 per cent, or \$7.8 billion went to the United States, mainly exports of oil and gas. Japan is

Alberta's second biggest customer. More than 25 per cent of provincial commodity exports were fabricated materials and end products, including petroleum and coal products, organic chemicals and wood pulp, reflecting the development of a diversified economy.

However, Alberta's economy has proved highly vulnerable to international factors. As Canada's leading producer of crude petroleum, natural gas, natural gas by-products and coal, Alberta has been hard hit by the recent drop in oil prices. The oil and gas industry has cut back sharply on investment, and revenues have dropped dramatically.

Agriculture, which remains Alberta's basic industry, has also been hit by plummeting world grain prices. Grain farmers face drastically reduced incomes.

These international forces have created serious employment problems among the province's 1.3 million workers.

As the world's largest producer of sulphur from hydrocarbon sources, Alberta has established itself as the world's largest source of export sulphur. The province also exports large amounts of coal, principally for Pacific Rim markets.

Because of its export-based economy, Alberta strongly supports the federal government's efforts to negotiate a comprehensive trade agreement with the U.S., and its participation in the Uruguay Round of negotiations under GATT.

TRADE ISSUES

Alberta has much at stake in Canada's trade negotiations:

Energy

Protectionist pressures in the United States pose a major threat to Alberta's gas producers. Alberta needs

the assurance that Canada will be treated in a non-discriminatory way by U.S. regulatory authorities. The U.S. is also imposing an oil import tax which would be damaging to Alberta oil producers. Alberta needs security of access to the U.S. market in a new trade agreement.

Petrochemicals

The removal of tariffs and non-tariff barriers on petrochemicals and manufactured products would provide incentives for expansion and diversification in Alberta's processing industries.

With 75 per cent of its production going to the U.S., the petrochemical industry's future will be enhanced by reducing U.S. tariffs which limit Alberta's access.

Agriculture

Alberta needs a bilateral agreement in agriculture which would clearly define allowable subsidies and reduce or eliminate non-tariff barriers, such as health and technical regulations which at present inhibit the export of the province's agricultural products.

Livestock

Reduction or elimination of non-tariff barriers, such as import meat laws and technical standards, would enhance Alberta's livestock trade with the U.S. Counter-vail duties on hogs underline the need for agreement on allowable subsidies.

Goods and Services

An agreement that would enhance Alberta's trade in goods and services, particularly in the engineering, oilwell drilling and construction services would provide many industries with new opportunities in the U.S. market.



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

ALBERTA

Le commerce: la clé de l'avenir

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EST SYNONYME DE CRÉATION D'EMPLOIS

Le Canada est une nation commerçante. Parce que notre pays ne compte que 25 millions d'habitants, notre marché intérieur est trop restreint pour absorber toute la production. Notre prospérité collective dépend de la vente de nos biens et services à l'étranger. Trente pour cent de notre revenu national et 3 millions d'emplois sont tributaires du commerce extérieur.

Sur le marché international, la concurrence est vive et le protectionnisme se développe de plus en plus. À ce niveau, le monde est dominé par trois grands blocs : les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Le Canada est le seul grand pays commerçant du monde qui ne soit assuré d'un accès direct à un marché d'envergure; il est donc, à ce titre, très vulnérable.

Le Canada a un intérêt vital à protéger et à développer son accès aux marchés internationaux. Pour atteindre ce but, le gouvernement fédéral, dirigé par le premier ministre Brian Mulroney, a adopté une stratégie à deux volets.

DEUX TYPES DE NÉGOCIATIONS

Le Canada participe activement à la nouvelle ronde de négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le GATT, dont les 93 pays signataires représentent les quatre cinquièmes du commerce mondial, a été créé en 1947. Depuis, l'organisme a réussi à libéraliser et à accroître le commerce mondial. Le Canada en a grandement profité, mais les négociations sont longues et complexes.

Pour traiter avec plus de célérité les trois quarts des échanges commerciaux du Canada qui se font avec les États-Unis, le gouvernement tient des entretiens bilatéraux avec Washington dans le but d'enchaîner dans un accord commercial global le plus grand nombre possible de réductions bilatérales des obstacles aux échanges de biens et de services. Ces négociations sont de la plus grande importance pour les Canadiens de toutes les provinces.

ACCÈS ASSURÉ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Notre voisin est aussi notre plus gros client : il achète 77% de nos exportations. Plus de 2 millions d'emplois dépendent de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Cependant, les Américains, qui sont confrontés à un énorme déficit commercial, mobilisent toutes leurs énergies pour mettre un terme à ce qu'ils estiment être une concurrence déloyale et des pratiques commerciales injustes.

Le Canada a ressenti les répercussions de cette attitude protectionniste. De nombreux secteurs de notre économie en ont souffert à la fois directement et indirectement. On voit sans peine qu'un accord formel garantissant l'accès à notre marché le plus important est nécessaire.

De même, une libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis, assortie de règles stables et de mesures appropriées d'aide à la transition et à l'adaptation, signifierait pour nous de plus gros investissements, de plus grandes économies d'échelle au niveau de la production et une compétitivité accrue. D'après la plupart des gens qui se sont penchés sur la question, un accord permettrait de créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs, des emplois plus intéressants. Parallèlement, une libéralisation des échanges commerciaux augmenterait le nombre des biens et des services

disponibles au Canada et en abaisserait les prix pour les consommateurs canadiens et pour les industries canadiennes qui importent pour produire.

CONSULTATIONS SUIVIES

Tous les trois mois, le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces se rencontrent pour faire le point sur les négociations. La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, consulte les ministres provinciaux chargés du commerce. Des fonctionnaires provinciaux se réunissent chaque mois : ils sont membres du Comité permanent des négociations commerciales que préside l'ambassadeur Simon Reisman, négociateur principal du Canada.

Des représentants du secteur privé de chaque province apportent leur contribution aux deux types de négociations par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur qui relèvent de M^{me} Carney.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Une libéralisation du commerce avec les États-Unis devrait favoriser l'expansion économique de nos régions dont la croissance est lente. En effet, s'il est impossible d'arriver à un accord qui avantage le Canada et ses régions, le Canada n'apposera pas sa signature. De toute façon, les négociations avec les États-Unis ne portent pas sur la capacité du Canada de déterminer lui-même ses politiques de développement régional, ni sur sa capacité d'assurer le développement des régions.

Toutes les provinces et tous les territoires se livrent au commerce. Leur prospérité dépend, dans une large mesure, de la réussite des négociations avec les États-Unis et, par l'entremise du GATT, avec le reste du monde.

UNE ÉCONOMIE D'EXPORTATION

L'Alberta, qui exporte beaucoup à l'étranger, est la troisième province en importance au chapitre de la valeur totale des biens produits par son industrie. En 1984, son produit intérieur brut était évalué à 60 milliards \$. Cette augmentation de plus de 800% par rapport à 1970 est attribuable en particulier aux développements survenus dans le secteur de l'énergie et dans l'industrie pétrolière; durant la même période, le PIB du Canada s'est accru de 500%.

En 1986, l'Alberta a exporté des biens d'une valeur de 10,7 milliards \$, dont 73% ou 7,8 milliards \$ étaient destinés aux États-Unis. Il s'agissait principalement de pétrole et de gaz. Le Japon est le second client en importance de l'Alberta. Plus de 25% des exportations de marchandises de la province se composaient de matériaux transformés et de produits finis, notamment des produits du pétrole et du charbon, des produits chimiques organiques et de la pâte de bois, signe de l'avènement d'une économie diversifiée.

Toutefois, l'économie de l'Alberta a été très vulnérable à la conjoncture internationale. En tant que premier producteur de pétrole brut, de gaz naturel, de sous-produits du gaz naturel et de charbon au Canada, la baisse récente des prix du pétrole a été très préjudiciable à cette province. L'industrie du pétrole et du gaz a sabré dans ses investissements et les revenus ont diminué de façon dramatique.

Industrie de base de l'Alberta, l'agriculture a souffert de la chute mondiale des prix des céréales. Les revenus des céréaliculteurs pourraient baisser de façon abrupte.

Aux prises avec cette nouvelle conjoncture mondiale, les 1,3 million de travailleurs de la province ont connu de graves problèmes d'emploi.

Premier producteur au monde de soufre tiré d'hydrocarbures, l'Alberta en est devenu le plus important exportateur. La province exporte aussi de grandes quantités de charbon, surtout vers les marchés des pays en bordure du Pacifique.

Comme son économie est axée sur les exportations, l'Alberta appuie fermement les efforts déployés par le gouvernement fédéral en vue de négocier un accord commercial global avec les États-Unis, ainsi que sa participation aux négociations de la ronde Uruguay du GATT.

QUESTIONS COMMERCIALES

L'Alberta a beaucoup à gagner des négociations commerciales entreprises par le Canada.

Énergie

Les pressions protectionnistes qui s'exercent aux États-Unis sont une menace grave pour les producteurs de gaz de l'Alberta. Cette province doit être sûre que le

Canada sera traité de façon non discriminatoire par les autorités américaines de réglementation. Les États-Unis imposent aussi une taxe sur le pétrole importé qui pourrait nuire aux producteurs de pétrole de l'Alberta. La province a besoin de rendre plus sûre son accès au marché des États-Unis dans le cadre d'un nouvel accord commercial.

Pétrochimie

La suppression, par les États-Unis, des barrières tarifaires et non tarifaires qui s'appliquent aux produits pétrochimiques et aux biens manufacturés inciterait les industries de transformation de l'Alberta à prendre de l'expansion et à se diversifier.

L'industrie pétrochimique, dont 75% de la production est destinée au marché des États-Unis, deviendra plus viable si sont supprimés les droits de douane américains qui limitent l'accès de l'Alberta à ce marché.

Agriculture

Pour l'Alberta, il faut parvenir à un accord bilatéral dans le domaine de l'agriculture, accord qui définirait clairement les subventions autorisées et qui réduirait ou supprimerait les barrières non tarifaires, telles les règlements sanitaires et techniques qui nuisent actuellement à l'exportation des produits agricoles de la province.

Élevage

La réduction ou la suppression de certaines barrières non tarifaires, comme les lois et les normes techniques applicables à la viande importée, favoriserait le commerce du bétail entre l'Alberta et les États-Unis. L'imposition, par les États-Unis, de droits compensateurs sur le porc illustre bien la nécessité d'arriver à un accord au sujet des subventions autorisées.

Biens et services

Un accord qui avantagerait l'Alberta au niveau des échanges de biens et de services, en particulier les services d'ingénierie, de forage de puits de pétrole et de construction, permettrait à de nombreuses industries de profiter d'un accès élargi au marché américain.



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

SASKATCHEWAN

Trade: Securing Canada's Future

MORE JOBS FROM MORE TRADE

Canada is a trading nation. With only 25 million people, our domestic market is not large enough to absorb our production. Our prosperity everywhere depends on selling our goods and services in the international marketplace. Thirty per cent of our national income and 3 million jobs depend on trade.

The trading world is fiercely competitive and increasingly protectionist. It is dominated by big power blocs — the United States, Japan and the European Community. Canada is alone as a major trader without guaranteed access to a mega market. We are especially vulnerable.

It is crucial to maintain and expand our access to international markets. To this end the federal government, under Prime Minister Brian Mulroney, is pursuing a two-track national trade strategy.

TWO SETS OF NEGOTIATIONS

Canada is actively participating in the new round of multilateral negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. The GATT, whose 93 nations account for four-fifths of world trade, was formed in 1947. It has worked effectively to liberalize and increase world trade. Canada has benefited greatly, but GATT negotiations are long and complex.

To deal more expeditiously with the three-quarters of Canadian trade that is conducted with the United States, the government is conducting bilateral discussions with Washington. The goal is to enshrine in a comprehensive trade agreement the widest possible package of mutual reductions of barriers to trade in goods and services. These negotiations are of utmost importance to Canadians in every province.

SECURE ACCESS TO U.S.

Our neighbour is our biggest customer, buying 77 per cent of our exports. More than 2 million jobs depend on trade with the U.S. But the Americans, facing a huge trade deficit, are mobilizing their forces to stop what they consider unfair competition and trading practices.

Canada has experienced the impact of these protectionist pressures. Many sectors of our economy have been hit both directly and indirectly. The need to preserve access to our largest market in a binding agreement is readily apparent.

Equally, free trade with the U.S. under a stable framework of rules and appropriate transition and adjustment assistance arrangements, offers us the opportunity of increased investment, economies of scale in production and improved competitiveness. Most studies project an agreement would result in more jobs, more secure jobs, better jobs. At the same time, free trade would bring a better selection of goods and services at lower prices to Canadian consumers and industries using imports in production.

CLOSE CONSULTATION

The Prime Minister and Premiers meet every three months to review progress of the negotiations. International Trade Minister Pat Carney consults with provincial trade ministers. Provincial officials meet monthly in the Continuing Committee on Trade Negotiations, chaired by Canada's Chief Negotiator, Ambassador Simon Reisman.

Private sector input to both sets of negotiations flows from all provinces through the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade which report to Miss Carney.

REGIONAL DEVELOPMENT

More economic expansion in the country's areas of slower growth is projected as a result of free trade with the U.S. Indeed, if an agreement can't be reached which benefits Canada and its regions, Canada won't sign it. In any event, self-determination in setting regional development policies and Canada's capacity to sustain regional development are not at issue in the trade talks.

Each province and territory is a trader. The prosperity of each depends in large measure on the successful conclusion of negotiations with the United States and, through the GATT, with the rest of the world.

AN EXPORT ECONOMY

Saskatchewan has an export-oriented economy. Its dependence on expanding foreign markets is reflected in the growth of its gross domestic product. In 1970 it stood at \$3.0 billion, but by 1984 it had grown to \$17.4 billion, a six-fold increase, somewhat better than the five-fold increase for all of Canada. This stronger growth was due in large measure to the province's impressive world-wide sales of grain, oilseeds, potash and other raw and processed resources.

In 1986, Saskatchewan's commodity exports were \$4.3 billion, of which 42 per cent, or \$1.8 billion went to the United States.

Agriculture is the backbone of the province's economy, accounting for nearly one-fifth of GDP. It also accounts for nearly 90,000 jobs in the one-half million labour force. Half of Canada's grain crop and 60 per cent of its wheat originate in Saskatchewan, much of which is exported outside North America.

Recent low world grain prices and record supplies have seriously affected the provincial economy, and grain farmers have experienced dramatic reductions in income.

In the past decade, mining has become the province's second largest industry. Potash exports in 1986 totalled \$685 million, of which 56 per cent went to the U.S.

However, the U.S. markets for these minerals are now threatened. Proceedings initiated by the U.S. pose the possibility of anti-dumping measures against Saskatchewan's potash industries. Pressure is also mounting in the U.S. against uranium imports.

Saskatchewan's livestock sector exported \$52 million in 1985. Almost all beef and cattle, all hogs and 84 per cent of pork exports were shipped to the U.S.

Although the province has a strong resource-based economy, it is steadily diversifying. The manufacturing sector is led by the food and food-processing industry, with strong export potential.

TRADE ISSUES

With so much of Saskatchewan's economy based on export trade, the province is vitally interested in keeping international markets open to its primary commodities and manufacturing industries.

Agriculture

A priority negotiating objective is to limit and reduce trade-distorting subsidies. Subsidies, such as those provided under the European Community's Common Agricultural Policy and the new U.S. Farm Bill, should be brought under the rules of GATT.

Saskatchewan needs a bilateral agreement defining allowable subsidies and reducing or eliminating non-tariff barriers, such as health and technical regulations.

Livestock

As a result of recent countervail actions by the U.S. on the import of hogs, Saskatchewan producers lost substantial potential revenues in 1985. Other potential countervail actions make it crucial to Saskatchewan's livestock industry to deal with countervailable subsidies.

Minerals

Anti-dumping allegations by U.S. potash producers and a U.S. Department of Energy ruling to shut out foreign uranium threaten serious damage to Saskatchewan's mineral exports. A comprehensive trade agreement, with a built-in mechanism to deal with such situations, would be in Saskatchewan's best interests.

Saskatchewan strongly supports the initiation of bilateral negotiations with the U.S. and Canada's participation in the GATT discussions.



SASKATCHEWAN

Le commerce: la clé de l'avenir

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EST SYNONYME DE CRÉATION D'EMPLOIS

Le Canada est une nation commerçante. Parce que notre pays ne compte que 25 millions d'habitants, notre marché intérieur est trop restreint pour absorber toute la production. Notre prospérité collective dépend de la vente de nos biens et services à l'étranger. Trente pour cent de notre revenu national et 3 millions d'emplois sont tributaires du commerce extérieur.

Sur le marché international, la concurrence est vive et le protectionnisme se développe de plus en plus. À ce niveau, le monde est dominé par trois grands blocs: les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Le Canada est le seul grand pays commerçant du monde qui ne soit assuré d'un accès direct à un marché d'envergure; il est donc, à ce titre, très vulnérable.

Le Canada a un intérêt vital à protéger et à développer son accès aux marchés internationaux. Pour atteindre ce but, le gouvernement fédéral, dirigé par le premier ministre Brian Mulroney, a adopté une stratégie à deux volets.

DEUX TYPES DE NÉGOCIATIONS

Le Canada participe activement à la nouvelle ronde de négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le GATT, dont les 93 pays signataires représentent les quatre cinquièmes du commerce mondial, a été créé en 1947. Depuis, l'organisme a réussi à libéraliser et à accroître le commerce mondial. Le Canada en a grandement profité, mais les négociations sont longues et complexes.

Pour traiter avec plus de célérité les trois quarts des échanges commerciaux du Canada qui se font avec les États-Unis, le gouvernement tient des entretiens bilatéraux avec Washington dans le but d'enchâsser dans un accord commercial global le plus grand nombre possible de réductions bilatérales des obstacles aux échanges de biens et de services. Ces négociations sont de la plus grande importance pour les Canadiens de toutes les provinces.

ACCÈS ASSURÉ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Notre voisin est aussi notre plus gros client: il achète 77% de nos exportations. Plus de 2 millions d'emplois dépendent de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Cependant, les Américains, qui sont confrontés à un énorme déficit commercial, mobilisent toutes leurs énergies pour mettre un terme à ce qu'ils estiment être une concurrence déloyale et des pratiques commerciales injustes.

Le Canada a ressenti les répercussions de cette attitude protectionniste. De nombreux secteurs de notre économie en ont souffert à la fois directement et indirectement. On voit sans peine qu'un accord formel garantissant l'accès à notre marché le plus important est nécessaire.

De même, une libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis, assortie de règles stables et de mesures appropriées d'aide à la transition et à l'adaptation, signifierait pour nous de plus gros investissements, de plus grandes économies d'échelle au niveau de la production et une compétitivité accrue. D'après la plupart des gens qui se sont penchés sur la question, un accord permettrait de créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs, des emplois plus intéressants. Parallèlement, une libéralisation des échanges commerciaux augmenterait le nombre des biens et des services

disponibles au Canada et en abaisserait les prix pour les consommateurs canadiens et pour les industries canadiennes qui importent pour produire.

CONSULTATIONS SUIVIES

Tous les trois mois, le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces se rencontrent pour faire le point sur les négociations. La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, consulte les ministres provinciaux chargés du commerce. Des fonctionnaires provinciaux se réunissent chaque mois: ils sont membres du Comité permanent des négociations commerciales que préside l'ambassadeur Simon Reisman, négociateur principal du Canada.

Des représentants du secteur privé de chaque province apportent leur contribution aux deux types de négociations par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur qui relèvent de M^{me} Carney.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Une libéralisation du commerce avec les États-Unis devrait favoriser l'expansion économique de nos régions dont la croissance est lente. En effet, s'il est impossible d'arriver à un accord qui avantage le Canada et ses régions, le Canada n'apposera pas sa signature. De toute façon, les négociations avec les États-Unis ne portent pas sur la capacité du Canada de déterminer lui-même ses politiques de développement régional, ni sur sa capacité d'assurer le développement des régions.

Toutes les provinces et tous les territoires se livrent au commerce. Leur prospérité dépend, dans une large mesure, de la réussite des négociations avec les États-Unis et, par l'entremise du GATT, avec le reste du monde.

UNE ÉCONOMIE D'EXPORTATION

L'économie de la Saskatchewan est axée sur les exportations. La croissance de son produit intérieur brut confirme qu'elle dépend des marchés étrangers en plein essor. Ses exportations qui, en 1970, représentaient 3 milliards \$ passaient, en 1984, à 17,4 milliards \$ (cette augmentation de 600% est supérieure à la performance nationale (500%)). Des ventes exceptionnelles sur les marchés mondiaux de céréales, d'oléagineux, de potasse et d'autres matières premières ou transformées expliquent en large partie ce phénomène.

En 1986, les exportations de marchandises de la province totalisaient 4,3 milliards \$, dont 42% ou 1,8 milliard \$ étaient destinées aux États-Unis.

L'économie de la province repose essentiellement sur l'agriculture. Ce secteur justifie près du cinquième de son PIB et occupe près de 90 000 travailleurs (population active d'un demi-million). La moitié de la récolte de céréales du Canada et 60% de son blé proviennent de la Saskatchewan. L'un et l'autre sont en bonne partie exportés à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

La baisse récente des prix des céréales sur le marché mondial et les réserves records ont eu une incidence considérable sur l'économie de la province. De même, les céréaliculteurs ont connu une baisse notable de leurs revenus.

Au cours de la dernière décennie, le secteur minier est devenu le deuxième en importance de la province. En 1986, les exportations de potasse totalisaient 685 millions \$, dont 56% étaient destinées aux États-Unis.

Toutefois, les débouchés américains pour ces minéraux sont maintenant menacés. Des poursuites judiciaires intentées par les États-Unis laissent supposer que des mesures antidumping pourraient être prises à l'encontre des industries de la potasse de la Saskatchewan. En outre, des pressions ne cessent d'être exercées aux États-Unis contre les importations d'uranium.

Le secteur de l'élevage de la Saskatchewan a vendu à l'étranger pour 52 millions \$ en 1985. Presque toutes les exportations de viande de boeuf et de bovins, toutes les exportations de porcs et 84% des exportations de viande de porc étaient destinées aux États-Unis.

Même s'il est vrai que la province a une économie qui dépend fortement des ressources, elle ne cesse de se diversifier. Le secteur de la fabrication est dominé par l'industrie des aliments et de la transformation des aliments, qui offre de bonnes perspectives d'exportation.

QUESTIONS COMMERCIALES

Comme l'économie de la Saskatchewan dépend fortement des exportations, la province est très intéressée à ce que les marchés internationaux demeurent ouverts à ses industries de produits de base et de fabrication.

Agriculture

L'un des grands objectifs des négociations est de limiter et de réduire les subventions qui faussent les échanges. Ces subventions, comme celles fournies en vertu de la Politique agricole commune de la Communauté économique européenne et du nouveau Farm Bill des États-Unis, devraient être assujetties aux règles du GATT.

La Saskatchewan a besoin d'un accord bilatéral qui définit les subventions admissibles et réduit ou supprime les barrières non tarifaires, comme les règlements sanitaires et techniques.

Élevage

Les mesures compensatoires récemment prises à l'encontre des importations de porcs ont entraîné en 1985 une perte de revenus substantielle pour les producteurs de la Saskatchewan. Comme d'autres mesures compensatoires risquent d'être imposées, il devient impérieux pour l'industrie de l'élevage de la Saskatchewan de régler une fois pour toutes la question des subventions donnant lieu à des droits compensatoires.

Minéraux

Les allégations de dumping faites par les producteurs américains de potasse et la décision prise par le département américain de l'Énergie d'interdire l'importation d'uranium pourraient sérieusement nuire aux exportations de minéraux de la province. Il est donc dans le meilleur intérêt de la Saskatchewan que le Canada conclue un accord commercial global prévoyant un mécanisme pour régler de telles situations.

La Saskatchewan appuie fortement les négociations bilatérales qui se sont engagées avec les États-Unis ainsi que la participation du Canada aux discussions menées dans le cadre du GATT.



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada

MANITOBA

Trade: Securing Canada's Future

MORE JOBS FROM MORE TRADE

Canada is a trading nation. With only 25 million people, our domestic market is not large enough to absorb our production. Our prosperity everywhere depends on selling our goods and services in the international marketplace. Thirty per cent of our national income and 3 million jobs depend on trade.

The trading world is fiercely competitive and increasingly protectionist. It is dominated by big power blocs — the United States, Japan and the European Community. Canada is alone as a major trader without guaranteed access to a mega market. We are especially vulnerable.

It is crucial to maintain and expand our access to international markets. To this end the federal government, under Prime Minister Brian Mulroney, is pursuing a two-track national trade strategy.

TWO SETS OF NEGOTIATIONS

Canada is actively participating in the new round of multilateral negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. The GATT, whose 93 nations account for four-fifths of world trade, was formed in 1947. It has worked effectively to liberalize and increase world trade. Canada has benefited greatly, but GATT negotiations are long and complex.

To deal more expeditiously with the three-quarters of Canadian trade that is conducted with the United States, the government is conducting bilateral discussions with Washington. The goal is to enshrine in a comprehensive trade agreement the widest possible package of mutual reductions of barriers to trade in goods and services. These negotiations are of utmost importance to Canadians in every province.

SECURE ACCESS TO U.S.

Our neighbour is our biggest customer, buying 77 per cent of our exports. More than 2 million jobs depend on trade with the U.S. But the Americans, facing a huge trade deficit, are mobilizing their forces to stop what they consider unfair competition and trading practices.

Canada has experienced the impact of these protectionist pressures. Many sectors of our economy have been hit both directly and indirectly. The need to preserve access to our largest market in a binding agreement is readily apparent.

Equally, free trade with the U.S. under a stable framework of rules and appropriate transition and adjustment assistance arrangements, offers us the opportunity of increased investment, economies of scale in production and improved competitiveness. Most studies project an agreement would result in more jobs, more secure jobs, better jobs. At the same time, free trade would bring a better selection of goods and services at lower prices to Canadian consumers and industries using imports in production.

CLOSE CONSULTATION

The Prime Minister and Premiers meet every three months to review progress of the negotiations. International Trade Minister Pat Carney consults with provincial trade ministers. Provincial officials meet monthly in the Continuing Committee on Trade Negotiations, chaired by Canada's Chief Negotiator, Ambassador Simon Reisman.

Private sector input to both sets of negotiations flows from all provinces through the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade which report to Miss Carney.

REGIONAL DEVELOPMENT

More economic expansion in the country's areas of slower growth is projected as a result of free trade with the U.S. Indeed, if an agreement can't be reached which benefits Canada and its regions, Canada won't sign it. In any event, self-determination in setting regional development policies and Canada's capacity to sustain regional development are not at issue in the trade talks.

Each province and territory is a trader. The prosperity of each depends in large measure on the successful conclusion of negotiations with the United States and, through the GATT, with the rest of the world.

AN EXPORT ECONOMY

Manitoba, with a labour force of over one-half million, is the most diversified of the Prairie Provinces. In 1984, its gross domestic product reached \$16.6 billion, a five-fold increase since 1970, or roughly about the same as for the country as a whole.

In 1986, Manitoba exported \$2.5 billion worth of goods, of which 56 per cent, or \$1.4 billion, went to the U.S., mainly exports of electricity and agricultural products, but also forest products, agricultural and transportation equipment and machinery. Manitoba alone accounts for more than one-half of Canada's exports in agricultural

machinery, with more than 90 per cent of these exports going to the U.S. under a virtual free trade environment.

Recent American restrictions on hog imports and threats to restrict U.S. imports of electricity have demonstrated Manitoba's exposure to U.S. protectionism.

Manitoba's manufacturing sector is the largest single contributor to the province's GDP. It is composed of approximately 1,800 establishments, mostly small or medium-sized firms. Food processing and packaging is the single largest industry within the sector. The sector depends heavily on the U.S. market.

The province is vulnerable to international market forces and it can benefit from the Canada-U.S. and GATT trade negotiations.

A comprehensive trade agreement would provide Manitoba with security of access and the potential for expansion of its manufacturing base and investment in its abundant natural resources.

TRADE ISSUES

Manitoba would benefit greatly by an agreement to eliminate non-tariff barriers, and a better way to manage contingency protection issues. It would do much to ensure a stable economic environment.

Agriculture

Negotiation of a bilateral agriculture agreement which would define allowable subsidies and in which non-tariff barriers, such as health and technical standards, no longer inhibit the export of agricultural products, would be in Manitoba's interest.

More important, a negotiated agreement would set an example to GATT negotiators who are working towards trade liberalization, particularly in the agricultural sector. Manitoba would be among the winners.

Goods and Services

The province accounts for more than half of Canada's exports in agricultural machinery, of which more than 90 per cent goes to the U.S. tariff-free. A bilateral agreement would safeguard this access to the American market.

There are many opportunities to be gained for Manitoba's service sector under a trade agreement with the U.S. Insurance companies, investment dealers and business services, as well as construction and consulting engineering firms, would benefit from greater access to the U.S. market.



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada

MANITOBA

Le commerce: la clé de l'avenir

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EST SYNONYME DE CRÉATION D'EMPLOIS

Le Canada est une nation commerçante. Parce que notre pays ne compte que 25 millions d'habitants, notre marché intérieur est trop restreint pour absorber toute la production. Notre prospérité collective dépend de la vente de nos biens et services à l'étranger. Trente pour cent de notre revenu national et 3 millions d'emplois sont tributaires du commerce extérieur.

Sur le marché international, la concurrence est vive et le protectionnisme se développe de plus en plus. À ce niveau, le monde est dominé par trois grands blocs: les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Le Canada est le seul grand pays commerçant du monde qui ne soit assuré d'un accès direct à un marché d'envergure; il est donc, à ce titre, très vulnérable.

Le Canada a un intérêt vital à protéger et à développer son accès aux marchés internationaux. Pour atteindre ce but, le gouvernement fédéral, dirigé par le premier ministre Brian Mulroney, a adopté une stratégie à deux volets.

DEUX TYPES DE NÉGOCIATIONS

Le Canada participe activement à la nouvelle ronde de négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le GATT, dont les 93 pays signataires représentent les quatre cinquièmes du commerce mondial, a été créé en 1947. Depuis, l'organisme a réussi à libéraliser et à accroître le commerce mondial. Le Canada en a grandement profité, mais les négociations sont longues et complexes.

Pour traiter avec plus de célérité les trois quarts des échanges commerciaux du Canada qui se font avec les États-Unis, le gouvernement tient des entretiens bilatéraux avec Washington dans le but d'enchâsser dans un accord commercial global le plus grand nombre possible de réductions bilatérales des obstacles aux échanges de biens et de services. Ces négociations sont de la plus grande importance pour les Canadiens de toutes les provinces.

ACCÈS ASSURÉ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Notre voisin est aussi notre plus gros client: il achète 77% de nos exportations. Plus de 2 millions d'emplois dépendent de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Cependant, les Américains, qui sont confrontés à un énorme déficit commercial, mobilisent toutes leurs énergies pour mettre un terme à ce qu'ils estiment être une concurrence déloyale et des pratiques commerciales injustes.

Le Canada a ressenti les répercussions de cette attitude protectionniste. De nombreux secteurs de notre économie en ont souffert à la fois directement et indirectement. On voit sans peine qu'un accord formel garantissant l'accès à notre marché le plus important est nécessaire.

De même, une libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis, assortie de règles stables et de mesures appropriées d'aide à la transition et à l'adaptation, signifierait pour nous de plus gros investissements, de plus grandes économies d'échelle au niveau de la production et une compétitivité accrue. D'après la plupart des gens qui se sont penchés sur la question, un accord permettrait de créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs, des emplois plus intéressants. Parallèlement, une libéralisation des échanges commerciaux augmenterait le nombre des biens et des services

disponibles au Canada et en abaisserait les prix pour les consommateurs canadiens et pour les industries canadiennes qui importent pour produire.

CONSULTATIONS SUIVIES

Tous les trois mois, le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces se rencontrent pour faire le point sur les négociations. La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, consulte les ministres provinciaux chargés du commerce. Des fonctionnaires provinciaux se réunissent chaque mois: ils sont membres du Comité permanent des négociations commerciales que préside l'ambassadeur Simon Reisman, négociateur principal du Canada.

Des représentants du secteur privé de chaque province apportent leur contribution aux deux types de négociations par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur qui relèvent de M^{me} Carney.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Une libéralisation du commerce avec les États-Unis devrait favoriser l'expansion économique de nos régions dont la croissance est lente. En effet, s'il est impossible d'arriver à un accord qui avantage le Canada et ses régions, le Canada n'apposera pas sa signature. De toute façon, les négociations avec les États-Unis ne portent pas sur la capacité du Canada de déterminer lui-même ses politiques de développement régional, ni sur sa capacité d'assurer le développement des régions.

Toutes les provinces et tous les territoires se livrent au commerce. Leur prospérité dépend, dans une large mesure, de la réussite des négociations avec les États-Unis et, par l'entremise du GATT, avec le reste du monde.

UNE ÉCONOMIE D'EXPORTATION

Le Manitoba, qui compte plus d'un demi-million de travailleurs, est parmi les provinces des Prairies celle qui a l'économie la plus diversifiée. En 1984, son produit intérieur brut atteignait 16,6 milliards \$, soit une augmentation de 500% depuis 1970 (ou, grosso modo, l'équivalent de la croissance pour l'ensemble du Canada durant cette même période).

En 1986, le Manitoba a exporté pour 2,5 milliards \$ de produits, dont 56% (1,4 milliard \$) sont allés aux

États-Unis. Il s'agissait principalement de produits agricoles et d'électricité, mais aussi de produits forestiers, d'outillage et de machines agricoles, et de matériel de transport. À lui seul, le Manitoba exporte plus de la moitié des machines agricoles du Canada et 90% de ces exportations sont acheminées vers les États-Unis pour ainsi dire dans des conditions de libre-échange.

Les mesures adoptées récemment par les États-Unis pour limiter les importations de porcins et d'électricité témoignent de la vulnérabilité de la province aux initiatives protectionnistes américaines.

Le secteur de la fabrication (qui est largement tributaire du marché américain) est celui qui contribue le plus au PIB de la province. Il se compose d'environ 1 800 établissements, la plupart des petites et moyennes entreprises. La transformation et l'emballage d'aliments est l'industrie la plus importante du secteur.

La province est vulnérable aux forces des marchés internationaux et elle peut donc tirer avantage des pourparlers entre le Canada et les États-Unis concernant la conclusion d'un accord commercial, ainsi que des négociations dans le cadre du GATT.

La conclusion d'un accord commercial global procurerait au Manitoba la sécurité d'accès au marché américain et, partant, les débouchés commerciaux dont il a besoin pour développer ses industries de fabrication et investir davantage dans l'exploitation de ses abondantes richesses naturelles.

QUESTIONS COMMERCIALES

La province profiterait grandement d'un accord qui éliminerait les barrières non tarifaires et qui donnerait lieu à un recours plus pondéré aux mesures de protection exceptionnelle, ce qui contribuerait dans une large mesure à stabiliser son climat économique.

Agriculture

Il serait dans l'intérêt du Manitoba de conclure un accord bilatéral sur l'agriculture qui définirait les subventions permises et qui ferait que les barrières non tarifaires, comme les normes sanitaires et techniques, n'entraveraient plus l'exportation des produits agricoles.

De plus, un accord négocié permettrait d'établir un modèle pour les négociateurs du GATT qui travaillent à la libéralisation des échanges, en particulier dans le


domaine de l'agriculture. Le Manitoba serait parmi ceux qui en bénéficieraient.

Biens et services

La province fournit plus de la moitié des exportations de machines agricoles du Canada, dont plus de 90% entrent aux États-Unis en franchise de droits. Un accord bilatéral protégerait cet accès au marché américain.

Un accord commercial permettrait au secteur des services du Manitoba d'accroître ses exportations vers les États-Unis. Un plus grand accès au marché américain profiterait à des entreprises comme les compagnies d'assurance, les courtiers en valeurs mobilières, les services aux entreprises, les entreprises de construction ainsi que les firmes de génie-conseil.



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E

3 5036 20023937 7

DOCS
CA1 EA500 87T62 EXF
Trade : securing Canada's future =
Le commerce : la cle de l'avenir.
--
43246733


60984 81800