

doc  
CA1  
EA  
90C16  
FRE

DOCS  
CA1 EA 90C16 FRE  
La participation du Canada aux  
discussions sur un eventuel accord  
de libre-echange entre le Mexique  
et les Etats-Unis : pers  
43258123

b234718(P)

NON - CIRCULATING /  
CONSULTER SUR PLACE

La participation du Canada aux discussions sur un éventuel accord de libre-échange  
entre le Mexique et les États-Unis

Perspectives agricoles préliminaires

OCTOBRE 1990

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

JAN 3 1991

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

43-258-123

## INTRODUCTION

Plus tôt cet été, les États-Unis et le Mexique se sont entendus pour examiner de façon plus approfondie la possibilité d'ouvrir des négociations en vue du libre-échange.

Le présent document se veut une évaluation préliminaire de l'intérêt qu'aurait le Canada, du point de vue de l'agriculture, de participer à ces négociations.

Évolution de la politique agricole et économique du Mexique

Avec un taux annuel de croissance démographique de plus de 2 %, on prévoit que le Mexique aura une population de 105 millions d'habitants d'ici l'an 2000. Toutefois, comme la croissance économique du pays ne progresse pas au même rythme, il est essentiel que le gouvernement mexicain adopte une politique économique qui garantira la prospérité de cette population.

Renseignements généraux sur le Mexique

Année repère 1988	Population en millions	PNB par hab. en \$ U.S.	PNB par hab. Croissance de 1980 à 1988
Canada	26,1	16 760	2,3 %
États-Unis	245,9	19 790	2,1 %
Mexique	83,5	1 820	-1,4 %
Total	355,5		

La stratégie économique du gouvernement mexicain comprenait diverses mesures dont le rôle était de mettre un frein à l'inflation et de stabiliser l'économie. De nombreux programmes de réforme sectorielle ont été lancés pour faciliter l'ouverture des marchés et assouplir les restrictions aux investissements étrangers.

Ainsi, dans la plupart des secteurs industriels, le gouvernement a éliminé, selon les circonstances, les restrictions aux investissements étrangers de moins de 100 millions de dollars américains. Dans d'autres

secteurs comme celui de l'exploitation minière, de la fabrication de pièces d'automobiles et des produits agro-alimentaires, les entreprises peuvent maintenant appartenir entièrement à des étrangers. Le gouvernement a aussi procédé à la privatisation de nombreuses activités et démantelé, fusionné ou vendu environ 650 entreprises d'État.

L'adhésion du Mexique à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce en 1986 s'est accompagnée d'une importante réforme économique. Le Mexique a en effet largement modifié sa réglementation en matière d'importation et bien réduit ses obstacles au commerce. Il a adopté un régime commercial beaucoup plus ouvert en réduisant notablement ses droits, en harmonisant la structure des droits tarifaires, en abolissant la réglementation des prix et en supprimant la plupart des exigences relatives aux licences d'importation.

Le gouvernement a limité à 20 % tous les droits tarifaires au Mexique. La moyenne de ces droits est donc tombée à seulement 6 %. Le Mexique dispose de cinq ans, à partir de 1986, pour mettre la dernière main à la structure de ses droits tarifaires. Jusqu'à présent, les exigences en matière de licences d'importation ont été éliminées pour 96 % des catégories tarifaires. Restent cependant 60 catégories de produits agricoles, y compris celles des céréales, des oléagineux, des produits laitiers et de certains articles horticoles. De 1987 à 1989, ces denrées ont représenté 85 % des exportations agro-alimentaires du Canada au Mexique. Depuis quelques temps, le Mexique a assoupli, pour

ces produits, le mécanisme d'attribution des licences d'importation, qui renforçait les restrictions quantitatives.

Dans le cadre de sa stratégie économique, le Mexique a aussi entrepris de négocier avec ses partenaires commerciaux. Ainsi, avant de lancer les négociations entre le Mexique et les États-Unis, le Mexique avait déjà négocié un accord de libre-échange avec le Chili, dont la signature est prévue pour le 4 octobre 1990. D'autres ententes semblables sont probables étant donné l'intérêt que le Brésil et l'Argentine manifestent à l'idée d'un marché commun d'ici 1994, avec le Chili, l'Uruguay et le Paraguay. La tendance actuelle semble favoriser la création de groupes commerciaux régionaux plus importants. Il est évident, dans ce contexte, que le Canada aurait avantage à prendre position de manière à tirer parti de ces nouvelles alliances commerciales, le cas échéant.

#### Le commerce des produits agricoles

De 1982 à 1988, la valeur combinée du commerce des produits agricoles entre les États-Unis et le Mexique a augmenté de 57 % pour atteindre plus de 4 milliards de dollars canadiens. Pendant la même période, les États-Unis ont été les principaux fournisseurs du Mexique en produits agricoles et le principal marché des exportations agricoles mexicaines. En revanche, le commerce des produits agricoles du Mexique avec le Canada est limité.

Commerce des produits agricoles : en 1989, en millions de dollars  
canadiens

Exportations	au Mexique	aux États-Unis	au Canada
du Mexique	0	2 372*	110
des É.-U.	1 867*	0	4 189
du Canada	150	3 109	0

\* Chiffres de 1988

Toutefois, malgré son peu d'ampleur relatif, le commerce des produits agricoles entre le Canada et le Mexique pourrait s'avérer appréciable dans le secteur de certains produits de base et ouvrir des possibilités pour d'autres.

À l'avenir, le Mexique sera peut-être obligé de dépendre davantage des importations pour approvisionner en denrées alimentaires de base une population de plus en plus importante, qui sera aux prises avec des facteurs agricoles restrictifs comme le manque d'eau et de terre arable. En outre, on peut s'attendre à ce que les habitudes alimentaires des Mexicains changent sous l'effet de l'urbanisation et de l'augmentation des salaires qui accompagneront certainement la croissance économique.

### Exportations

Le Mexique est le 15<sup>e</sup> plus gros marché d'exportation des produits agro-alimentaires du Canada. Un pour cent de nos exportations dans ce secteur lui sont destinées. De 1987 à 1989, nos exportations à ce titre au Mexique se sont chiffrées en moyenne à 149,1 millions de dollars. La part de nos exportations totales au Mexique attribuable aux produits agro-alimentaires s'est accrue au cours des vingt dernières années. Évaluée à 10 % en 1970, elle a atteint une moyenne de presque 28 % durant la période 1987 à 1989. Le Mexique est le plus important acheteur de lait écrémé en poudre canadien et le deuxième de colza canola. D'autres produits d'exportation dignes de mention comprennent les céréales, les vaches laitières et les produits du porc.

On estime que plusieurs denrées de base pourraient bénéficier de bonnes possibilités d'exportation au Mexique. Il s'agit entre autres des cultures spéciales (graines d'alpiste, lentilles, haricots de couleur et semences fourragères sélectionnées), des animaux d'élevage (porcs, vaches laitières et bovins reproducteurs), du porc et des abats comestibles.

### Importations

Le Mexique est le 8<sup>e</sup> plus gros fournisseur de produits agro-alimentaires au Canada, mais ses exportations représentent moins de 2 % du total de nos importations de produits agricoles et alimentaires. Au

cours des trois dernières années, les importations agro-alimentaires ont totalisé en moyenne 117,7 millions de dollars ou environ 8,4 % de toutes les exportations mexicaines au Canada. La majorité des importations sont constituées de produits bruts et n'entrent pas en concurrence directe avec les produits canadiens. Ainsi, les légumes importés sont pour la plupart complémentaires dans la mesure où leur importation se fait principalement durant les neuf mois où le Canada ne produit pas.

De 1987 à 1989, les principales importations agricoles comprenaient des légumes (en moyenne 38,3 millions de dollars), des fruits et des noix (30,2 millions de dollars) et des produits de plantation (32,6 millions de dollars). La plupart des fruits importés ne peuvent être produits au Canada (comme les bananes, les mangues, les ananas et les pamplemousses) ou sont produits en très petites quantités (comme les melons). D'autres encore sont largement importés lorsqu'ils n'entrent pas en concurrence directe avec les produits canadiens (comme les tomates et les raisins). Les importations de produits de plantation se limitent presque entièrement au café.

La plupart des importations de produits agro-alimentaires transformés en 1989 comprenaient des boissons alcoolisées (15,3 millions de dollars), de la pâte de tomate (3,8 millions de dollars), des légumes surgelés (3,7 millions de dollars) et des fraises surgelées (2,7 millions de dollars, surtout destinées à d'autres traitements). Pour la plupart, ces importations concurrencent les produits canadiens.

Il semble que le Mexique pourrait bénéficier d'ouvertures intéressantes pour accroître ses exportations, notamment pour les fruits et légumes frais et congelés ainsi que pour les boissons alcoolisées, en particulier la bière.

**Échange de produits agro-alimentaires entre le Canada et le Mexique -  
Moyenne de 1987 à 1989, en millions de dollars**

	Exportations	Importations
Céréales (riz non compris) et produits dérivés	21,1	1,8
Oléagineux et produits dérivés	70,4	--
Animaux vivants	6,2	--
Viandes rouges et produits animaux	10,9	--
Produits laitiers	34,6	--
Volailles et oeufs	0,8	--
Fruits et noix	0,3	32,0
Cultures spéciales	3,6	--
Légumes	0,1	38,3
Produits de plantation	--	32,6
Boissons alcoolisées	0,2	12,8
Autres	1,0	2,0
Total des produits agro-alimentaires	149,1	117,8
Total des échanges commerciaux	538,0	1 399,7
Pourcentage du total imputable aux produits agro-alimentaires	27,7 %	8,4 %

De récentes données sur les échanges commerciaux indiquent que les exportations canadiennes de céréales et d'oléagineux ont perdu du terrain sur le marché mexicain tandis que les exportations canadiennes de porc et de matériel génétique (surtout des bovins) en ont gagné.

#### Réglementation afférente aux produits agro-alimentaires

Les différences qui séparent le système et les mécanismes canadiens et mexicains de réglementation des produits agro-alimentaires peuvent être une source de restrictions dans la mesure où ils influencent les décisions commerciales en faveur ou contre les échanges dans ce domaine. Parmi les écarts de réglementation entre le Canada et le Mexique qui ont influencé les échanges figurent les prescriptions relatives à la santé et à l'hygiène, telles qu'elles sont applicables aux produits horticoles, aux plantes, à la viande et aux animaux.

L'examen des problèmes de réglementation qui nuisent aux échanges se fait normalement au cours de réunions consultatives régulières entre les trois gouvernements nord-américains, par l'intermédiaire d'organismes comme l'Organisation nord-américaine pour la protection des plantes, et lors de réunions tripartites consacrées à la santé des animaux. Il existe d'autres réunions bilatérales composées de spécialistes. La résolution des problèmes liés à la santé et aux inspections constitue une garantie que la santé des plantes, des animaux et de la population ne sera pas menacée et que les normes canadiennes

hautement reconnues sur la scène internationale en matière d'hygiène seront observées.

L'issue des négociations multilatérales de l'Uruguay Round en matière d'hygiène et de soins phytosanitaires aura des conséquences importantes touchant l'abattement des obstacles techniques actuels qui opposent le Canada et le Mexique. L'élargissement du mécanisme établi dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis pour résoudre les problèmes techniques aurait en outre l'avantage de favoriser l'élaboration de normes nord-américaines harmonisées.

#### Céréales (riz non compris) et oléagineux

Les trois principales céréales cultivées au Mexique sont le maïs, le blé et le sorgho. De 1985-1986 à 1989-1990, la production moyenne a été de 10,1, de 4,0 et de 3,8 millions de tonnes respectivement. Pendant la même période, la superficie moyenne cultivée était de 6,0, de 1,0 et de 1,3 millions d'hectares pour chacune de ces cultures. Le soja a représenté la culture dominante d'oléagineux avec 334 000 tonnes produites sur 142 000 hectares en 1988.

Les importations céréalières du Mexique sont sporadiques et dépendent de la production nationale. En général, les importations de blé et de farine sont réparties entre le Canada, l'Australie et les États-Unis qui sont cependant les plus gros fournisseurs. En 1988-1989, le Mexique a importé 66 000 tonnes de blé et de farine canadiens

tandis que les importations comparables en provenance des États-Unis s'élevaient à 1 067 000 tonnes. Ce montant ne représente toutefois pas une moyenne car le volume et la distribution varient tous deux considérablement parmi les pays exportateurs d'une année à l'autre. Une entente récente signée au début de l'année 1990 par le Canada et le Mexique garantit à ce dernier des ventes de blé et d'orge canadiens pour les années civiles 1990 et 1991.

Les États-Unis dominent le marché mexicain d'importation des céréales secondaires. En 1987-1988, le Mexique a importé un total de 3 715 000 tonnes de céréales secondaires, dont 3 707 000 tonnes venaient des États-Unis. La contribution argentine aux importations mexicaines de céréales secondaires demeure marginale tandis que celle du Canada est minime.

Une entente bilatérale entre les États-Unis et le Mexique aurait pour résultat d'écarter virtuellement le Canada de ce marché. À l'heure actuelle, les États-Unis jouissent avec le Mexique de certains avantages qu'un accord bilatéral de libre-échange multiplierait. De continuelles restrictions en matière d'octroi de licences seraient imposées aux exportations canadiennes de céréales, alors que les exportations américaines en seraient exclues, ce qui diminuerait la compétitivité canadienne.

Un accord trilatéral ouvrirait plus largement au Canada l'accès au marché mexicain. Maintenant que les restrictions aux importations se

sont assouplies, les transformateurs peuvent traiter directement avec les exportateurs étrangers. Ils peuvent se montrer plus sélectifs quant au type, à la qualité et à la source des céréales, en fonction de leurs besoins propres. La signature d'un accord trilatéral serait aussi un moyen de mieux équilibrer les échanges. C'est cette possibilité qui assure les meilleures chances aux exportateurs canadiens de céréales et d'oléagineux.

La forte croissance démographique du Mexique en fait un marché aux possibilités considérables. Le Canada a commencé à s'insinuer dans ce marché et ne pourrait en profiter davantage s'il était exclu d'un accord éventuel de libre-échange.

#### Les cultures spéciales

Le Mexique est un important consommateur de légumineuses, en particulier de haricots de couleur. L'augmentation des paiements de soutien versés aux producteurs de légumineuses devrait permettre au Mexique de retrouver son ancien et haut niveau d'autosuffisance en matière de production de haricots de couleur. Pour les autres légumineuses, le Mexique continuera de les importer.

La production mexicaine de légumineuses atteint environ 1,3 million de tonnes par années. Les haricots secs à eux seuls représentent 85 % de ce chiffre. Les 15 % qui restent sont partagés

entre les pois secs, les lentilles, les fèves des marais et les pois chiches.

Les importations mexicaines totales de légumineuses s'élèvent en moyenne à environ 40 millions de dollars par an et représentent à peu près 2 % de l'ensemble des produits agricoles. La part du Canada dans ces importations s'est élevée en moyenne à environ 5 millions de dollars, ou 12,5 %, au cours des deux dernières années. Toutefois, le niveau des importations varie d'année en année selon le taux de la production nationale.

Les cultivateurs américains de légumineuses, comme les cultivateurs canadiens, sont très concurrentiels et efficaces. Il est douteux qu'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique puisse nuire à la production canadienne. En outre, un accès préférentiel assurerait le maintien sinon l'accroissement des exportations, en particulier au profit des cultivateurs albertains et manitobains. Si le Canada ne fait pas partie de l'accord éventuel de libre-échange entre le Mexique et les États-Unis, il risque de perdre la position concurrentielle qu'il occupe actuellement sur le marché des légumineuses au Mexique et de voir les États-Unis la récupérer à leur avantage.

Les produits horticoles

Les importations mexicaines annuelles de fruits et de légumes frais représentent moins de 10 % des exportations. Le climat et le faible coût de la main-d'oeuvre assurent au Mexique un avantage concurrentiel sur le marché nord-américain pour la production d'une grande variété de fruits et de légumes. Ces dernières années, la tendance a favorisé la production des produits transformés, en particulier les légumes surgelés. Le Canada est un important marché pour les fruits et légumes frais (54,5 millions de dollars) et transformés (11,4 millions de dollars) du Mexique. Toutefois, les exportations vers le Canada ne représentent que 5 % des exportations de fruits et de légumes vers les États-Unis, au montant de 783 millions de dollars pour les produits frais et 249 millions de dollars pour les produits transformés en 1989.

Un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique, tout en avantageant les États-Unis, aurait peu de répercussions sur les exportations de produits horticoles canadiens au Mexique (l'équivalent de 175 000 dollars en 1989). Les exportations américaines de produits horticoles au Mexique en 1989 ont atteint 116 millions de dollars, soit une augmentation de 87 % par rapport à 1988.

Les exportations mexicaines de fruits et de légumes frais servent principalement à compenser les prix normalement élevés des produits nord-américains, de la fin de l'hiver au début de l'été. L'amélioration

de l'accès aux marchés canadiens (par exemple, par une baisse des droits tarifaires) toucherait surtout les légumes de serre comme les tomates, les concombres et les poivrons. À l'heure actuelle, la production mexicaine de légumes d'été a tendance à augmenter. En outre, à plus long terme, les entreprises internationales seront en mesure d'aider fortement la production mexicaine de légumes transformés (principalement les légumes surgelés) destinée à l'exportation. L'augmentation des exportations de produits mexicains vers les États-Unis peut aussi avoir pour effet de forcer le réacheminement de certains produits américains vers le Canada ou de concurrencer les produits canadiens sur le marché des États-Unis. Celui-ci accueille actuellement 90 % (673 millions de dollars) des exportations mexicaines de fruits et de légumes.

Pour ce qui est de l'accès au marché mexicain, compte tenu des avantages dont jouissent les produits horticoles américains par rapport à ceux du Canada et des frais de transport élevés qu'aurait à assumer ce dernier, une entente commerciale trilatérale profiterait davantage aux horticulteurs américains qu'aux horticulteurs canadiens. Cependant, la participation du Canada aux négociations commerciales lui permettrait d'en influencer les conséquences dans ce secteur délicat.

### Les viandes rouges

Il faudra compter sur l'amélioration des conditions économiques au Mexique pour que la consommation de viande par habitant y augmente.

Pour le moment, elle demeure relativement basse par rapport à la consommation nord-américaine ou mondiale.

C'est avec les États-Unis que le Mexique enregistre la plus grande proportion d'échanges dans le secteur du bétail, de la viande rouge et de ses préparations. En particulier, le Mexique est un partenaire commercial important des États-Unis pour ce qui est des exportations de bétail vivant et des importations de viande parée. Étant donné son intérêt pour le marché mexicain du bétail et des produits dérivés, le Canada est le principal concurrent des États-Unis à cet égard.

Au Mexique, en 1988, la consommation de boeuf par habitant ne dépassait pas 21 kg par rapport à 40 kg dans le reste de l'Amérique du Nord et à 12 kg dans le monde. En outre, durant les années 1980, elle s'est accrue sous l'effet d'une meilleure production qui a abouti à une augmentation des poids marchands et du volume des importations.

Les exportations canadiennes et surtout américaines des produits du boeuf et du veau au Mexique sont montées en flèche vers la fin des années 1980. Même si le marché mexicain domine la scène internationale pour le commerce des abats comestibles de viande de boeuf à relativement bas prix (abats préparés), ses exportations de boeuf de haute qualité ont aussi augmenté. Le Mexique est un petit producteur de boeuf engraisé de haute qualité, mais, devant l'intensification de la demande, venue principalement des touristes, la production locale est dépassée.

Durant les années 1980, la production de porc au Mexique a généralement diminué. Le prix élevé des aliments pour animaux et les nombreuses maladies qui ont frappé ces derniers ont contribué à limiter l'élevage porcin mexicain et à accroître parallèlement les importations.

Le marché mexicain prend de plus en plus d'importance pour les exportations de porc américain et canadien. Avant le milieu des années 1980, le Mexique importait très peu de porc. Les abats préparés de porc ont continué de représenter la plus grande part des importations mexicaines de produits du porc.

Selon le département américain de l'Agriculture, le porc demeure la viande préférée des consommateurs mexicains. Toutefois, ceux-ci réagissent vivement aux changements de prix de la viande au détail.

L'inventaire limité du cheptel vif mexicain témoigne du manque de terres arables et d'approvisionnement en eau, et, surtout, du déséquilibre frappant entre l'offre et la demande dans les secteurs des céréales et des oléagineux. Pour ce qui est du bétail, le Mexique n'est donc pas prêt à devenir autosuffisant ni exportateur dans un proche avenir. Malgré les changements survenus dans les contrôles des prix et les taux des droits ad valorem des importations, le Canada peut s'attendre à un accroissement de la demande de bovins reproducteurs et de produits dérivés du boeuf de la part du Mexique.

Les principaux concurrents du Canada sur le marché mexicain du bétail, de la viande et de ses préparations, continueront d'être les États-Unis. La participation canadienne à l'accord éventuel de libre-échange nord-américain permettrait au Canada d'aborder un marché mexicain en croissance sur un pied d'égalité.

### Les produits laitiers

Le Canada exporte ses produits laitiers au Mexique, en particulier du lait écrémé en poudre, des vaches laitières de race pure et des semences bovines. Le lait écrémé en poudre est notre principale exportation de produits laitiers. En fait, le Mexique, avec l'équivalent de 46 millions de dollars ou 60 % de nos exportations totales de lait écrémé en poudre, a été notre plus important acheteur de lait écrémé en poudre en 1989. De 1980 à 1988, sur le plan des exportations de génés de vaches laitières, le Mexique a occupé la deuxième place de nos marchés d'exportation (après les États-Unis). Durant cette période, les ventes annuelles canadiennes ont atteint en moyenne 6 millions de dollars.

Sous l'effet de l'équilibre interne que le Canada doit atteindre quant au lait écrémé en poudre d'ici les cinq à dix prochaines années, les exportations en ce domaine vont certainement diminuer. Par conséquent, la participation du Canada à l'accord éventuel nord-américain de libre-échange n'aura pas d'effet appréciable sur nos ventes de lait écrémé en poudre au Mexique.

Nos exportations vers le Mexique de bétail et de semences bovines ne devraient pas non en plus être extrêmement influencées étant donné que nous traitons déjà dans un marché compétitif. En réalité, nous pouvons même nous attendre à ce que nos exportations de bétail augmentent au cours des prochaines années. Cet accroissement risque toutefois d'être entravé par un accord bilatéral entre le Mexique et les États-Unis, accordant à ceux-ci un traitement préférentiel.

#### Le secteur avicole

Le commerce entre le Canada et le Mexique en ce qui concerne les volailles et les oeufs a évolué dans le contexte de certaines circonstances particulièrement contraignantes dont l'adoption d'une politique de régulation de l'offre canadienne, qui limite les possibilités d'accroissement ou de pénétration des marchés d'exportation, est la plus évidente. En outre, l'insuffisance du système mexicain d'inspection et la présence de maladies de la volaille ont amené le Canada à fermer son marché aux produits avicoles mexicains. Le commerce peut être envisagé s'il est lié à des investissements étrangers directs au Mexique, à un meilleur contrôle sanitaire et à d'autres facteurs de qualité dans les élevages mexicains.

Un accord trilatéral permettrait au Canada d'influencer les exigences en matière de réglementation et d'assurer aux éleveurs

exportateurs canadiens de meilleures structures au niveau des politiques et de l'expansion.

Toutefois, un accord bilatéral n'aurait pas forcément de répercussions sur nos ventes d'animaux reproducteurs au Mexique étant donné que ces produits bénéficient déjà, sur ce marché, d'un accès libre et équitable. L'expansion dépendrait évidemment de l'élargissement du marché et de l'établissement de liens entre les entreprises et à l'intérieur d'elles-mêmes.

Compte tenu de l'autosuffisance presque complète du Mexique dans le secteur avicole, le Canada n'est guère appelé à accroître ses exportations de produits finaux vers ce pays, sauf peut-être pour les parties bon marché et la viande rouge, dont la demande est très élevée au Mexique, et pour la dinde, que ce pays a du mal à élever.

#### CONCLUSION

Le secteur agro-alimentaire canadien a d'importants intérêts à protéger advenant un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Actuellement, les exportations canadiennes de produits agro-alimentaires vers le marché mexicain sont évaluées à 150 millions de dollars par an. Les importations en provenance du Mexique, constituées principalement de fruits et de légumes complémentaires frais et transformés, ont été évaluées à 110 millions de dollars. Le maintien de l'accès existant au marché mexicain (avec des

avantages tarifaires équivalents à ceux accordés aux États-Unis et des dispositions comparables favorisant la coopération industrielle) et l'accès aux possibilités futures du marché (en raison de la croissance démographique du Mexique et de l'augmentation des revenus) justifient la participation du Canada aux négociations commerciales trilatérales.

En revanche, les risques que le Canada court s'il ne participe pas à ces négociations se concrétiseraient par la négociation d'un accord commercial préférentiel entre le Mexique et les États-Unis, au profit de l'industrie agro-alimentaire américaine et aux dépens du Canada qui pourrait perdre sa part du marché. Un tel accord entre nos deux voisins ferait courir un risque à nos exportations traditionnelles de céréales, d'oléagineux et de produits laitiers ainsi qu'à toute une gamme d'autres produits d'exportation en développement (les semences animales, le bétail). En outre, il serait important de s'assurer que la conclusion d'un tel accord entre les États-Unis et le Mexique ne nuirait pas à l'accès ou à la position concurrentielle des exportations agro-alimentaires canadiennes aux États-Unis, telles qu'elles sont garanties par l'ACCEU.

**Libéralisation du commerce Nord-Américain**  
**Analyse des incidences par secteur**

Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Septembre 1990



# **LIBÉRALISATION DU COMMERCE NORD-AMÉRICAIN**

## **ANALYSE DES INCIDENCES PAR SECTEUR**

### **I PRODUITS AGRICOLES, HALIEUTIQUES ET ALIMENTAIRES**

1. Viande et produits céréaliers transformés
2. Produits alimentaires et denrées à transformation plus poussée
3. Produits de la pêche
4. Boissons alcooliques

### **II PRODUITS À BASE DE RESSOURCES**

1. Fer et acier
2. Traitement des métaux et des minéraux
3. Produits en bois primaire
4. Pâtes et papiers
5. Produits pétrochimiques
6. Plastiques
7. Produits pharmaceutiques

### **III TEXTILE, VÊTEMENT ET CHAUSSURE**

1. Textile
2. Vêtement
3. Cuir et chaussure

### **IV MATÉRIEL DE TRANSPORT**

1. Automobiles et pièces détachées
2. Transport urbain et réseaux de chemins de fer

### **V MACHINES ET MATÉRIEL**

1. Matériel et machines agricoles
2. Machines et équipements miniers
3. Produits électriques
4. Machines-outils et outils
5. Produits de plomberie

### **VI ÉQUIPEMENTS ET SERVICES RATTACHÉS À LA TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION**

### **VII INDUSTRIES DE SERVICES**

1. Services commerciaux
2. Contrats de construction

### **VIII TOURISME**

## LIBÉRALISATION DU COMMERCE NORD-AMÉRICAIN

### ANALYSE DES INCIDENCES PAR SECTEUR

Le Mexique et les États-Unis ont accepté en principe de négocier un accord global de libre-échange. Il est envisagé d'élargir les négociations pour y inclure le Canada.

Nous tentons, dans ce document, de fournir une évaluation très préliminaire des incidences qu'une libéralisation accrue du commerce pourrait avoir sur un certain nombre de secteurs canadiens. Tous les secteurs ne sont pas présentés dans notre analyse, mais ceux que nous avons retenus sont considérés comme hautement représentatifs.

Ces évaluations soulignent les structures actuelles du commerce Canada-Mexique et tentent de donner une indication des incidences sectorielles qu'un accord commercial bilatéral entre le Mexique et les États-Unis et un accord commercial trilatéral entre le Mexique, le Canada et les États-Unis pourraient avoir sur les intérêts canadiens en matière de commerce et d'investissement.

**Étant donné la grande incertitude qui entoure le contenu de tout accord - bilatéral ou trilatéral - qui sera négocié, ces évaluations ne doivent être considérées que comme une indication de l'impact sectoriel potentiel. Elles ont été préparées pour aider à déterminer si le Canada pourrait ou non souhaiter participer à ces négociations et, si tel est le cas, pour faciliter l'élaboration d'objectifs de négociation spécifiques.**

## **I PRODUITS AGRICOLES, HALIEUTIQUES ET ALIMENTAIRES**

### **1. Viande et produits céréaliers transformés**

Aux prises avec une population croissante, une faible superficie de terres arables et l'approvisionnement en eau de plus en plus limité, le Mexique va dépendre toujours plus de l'étranger pour ses produits alimentaires de base comme le blé, les produits laitiers, la provende (en particulier, les repas protéiniques), les huiles végétales et les viandes (surtout le porc). Le commerce de ces denrées est encore limité et aucune tendance ne s'est définie à ce sujet au cours des dix dernières années.

Les fournisseurs américains sont mieux placés pour desservir le marché mexicain et pourraient rapidement profiter des avantages d'un accord commercial bilatéral. Compte tenu de la faible capacité de production du Mexique en ce domaine, il est douteux que le commerce du Canada avec les États-Unis pour ces produits en souffre. Les entreprises canadiennes seraient sans doute peu tentées de déménager leur production au Mexique car les installations sont trop étroitement liées aux sources d'approvisionnement en matières premières du Canada.

Les fournisseurs canadiens ont une expérience réduite du marché mexicain dont l'accès, pendant longtemps, a été limité par des restrictions commerciales (contingents à l'importation, entités acheteuses gouvernementales, etc.) et les contrôles des changes. Néanmoins, si ces restrictions sont éliminées, des possibilités d'échanges continus s'ouvriront dans le commerce des produits agricoles bruts (canola, blé, orge, fèves), des produits de première transformation (malt, farine, tourteau de colza de Canola, poudre de lait écrémé, etc.) et de certains produits carnés (abats de porc, suif, lard, etc.).

### **2. Produits alimentaires et denrées à transformation plus poussée**

Le secteur canadien des produits alimentaires est surtout orienté vers le marché national, mais cela est en train de changer à cause de la nécessité de s'adapter à la nouvelle situation de la concurrence mondiale. Les exportations et les importations atteignent en moyenne environ 10 p. 100 des expéditions totales et se font surtout à destination et en provenance des régions frontalières des États-Unis. En 1989, les expéditions canadiennes de produits alimentaires (c'est-à-dire à l'exclusion des plantes et produits animaliers, des produits du poisson et des boissons) vers le Mexique totalisaient 8,5 millions de dollars. La majeure partie (7 millions de dollars) était constituée de légumes transformés et de préparations à base de légumes. Les importations mexicaines des produits alimentaires au Canada dépassaient 46 millions de dollars, dont 26,7 millions de dollars étaient imputables au seul café. Le Canada importait l'équivalent de 8,6 millions de dollars en légumes transformés et en préparations à base de légumes du Mexique.

Un accord trilatéral de libre-échange n'aurait probablement pas beaucoup plus d'impact sur le secteur. L'avantage principal du Mexique, sa main-d'oeuvre bon marché, est un facteur de relativement peu d'importance dans l'industrie des aliments

transformés par comparaison aux facteurs de production agricole, où le Mexique est défavorisé (sauf pour les fruits et légumes).

Les importations de légumes et de fruits frais pourraient augmenter, même si elles remplacent déjà largement les approvisionnements canadiens hors saison. Les industries canadiennes de transformation des aliments ne bénéficieraient pas de beaucoup d'ouvertures pour leurs exportations. Cependant, si le niveau de vie s'améliorait au Mexique, de nouvelles possibilités surgiraient pour les aliments fins de haut de gamme du Canada.

### **3. Produits de la pêche**

En 1989, le Mexique s'était fixé comme objectif un volume de prises de 1,36 million de tonnes des stocks marins et de 200 000 tonnes des stocks aquicoles. L'exploitation de la crevette est en croissance, mais les crevettes mexicaines ont une taille différente des crevettes canadiennes. De 1981 à 1986, les exportations mexicaines de poisson ont varié de 371 millions à 49,4 millions de dollars américains. Durant la même période, les importations ont été généralement inférieures à 10 millions de dollars américains.

En 1989, les principaux produits canadiens exportés au Mexique étaient le merlu (736 000 dollars), le poisson salé (422 000 dollars) et le poisson frais ou frigorifié (espèces non précisées, 854 000 dollars). La principale importation du Mexique, en 1989, dans ce secteur a été celle de la crevette, pour une valeur de 2,2 millions de dollars.

Une analyse préliminaire suggère qu'un accord éventuel de libre-échange liant le Canada et le Mexique n'aurait pas un impact majeur dans le secteur des pêches. Certaines ouvertures pourraient en résulter sur le marché mexicain pour les espèces moins coûteuses et le poisson salé canadiens. En revanche, les entrepreneurs canadiens et mexicains bénéficieraient de certaines possibilités d'associations qui reposeraient sur les investissements canadiens dans l'infrastructure et la technologie.

### **4. Boissons alcooliques**

Les barrières non tarifaires sont plus importantes que les droits de douane en ce qui concerne le commerce des boissons alcooliques.

Le secteur des boissons alcooliques a une approche de plus en plus globale du commerce et de l'investissement. Un accord bilatéral É.-U.-Mexique n'aurait probablement pas d'effet marqué sur les intérêts canadiens. On ne s'attend pas à ce qu'un accord trilatéral influe grandement sur le commerce canadien des boissons distillées et des vins; mais il pourrait exercer de nouvelles pressions sur le secteur canadien de la bière.

## **II PRODUITS À BASE DE RESSOURCES**

### **1. Fer et acier**

Les exportations mexicaines de fer et d'acier au Canada ne sont pas très importantes et n'auraient pas beaucoup d'impact sur notre industrie advenant la conclusion d'un accord de libre-échange. Par contre, les produits mexicains remplaceraient peut-être les exportations d'autres pays sur le marché américain. Cela affecterait surtout les exportations de pays situés à l'extérieur de l'Amérique du Nord puisque le Canada et le Mexique ne vendent pas sur les mêmes marchés aux États-Unis. Le Canada se concentre sur les états américains du nord-est et du centre-ouest alors que le Mexique se concentre sur les états du sud. Les coûts du transport et le facteur qualité rendent improbable la percée à court terme de nos importants marchés américains de l'acier.

Les droits de douane ne sont pas considérés comme une entrave au commerce des produits de l'acier entre le Canada et les États-Unis. Par contre, les obstacles non tarifaires sont une source de préoccupation et l'industrie canadienne aimerait que ceux qui subsistent soient éliminés.

Il est possible que l'accroissement de l'activité économique au Mexique entraîne une augmentation des exportations canadiennes de produits de l'acier. Toutefois, si le Mexique en venait à importer davantage de produits de l'acier, on pourrait s'attendre à ce que ceux-ci viennent surtout des États-Unis s'ils bénéficient d'un droit tarifaire préférentiel par rapport aux produits canadiens.

Un accord bilatéral entre le Mexique et les États-Unis minerait les possibilités d'investissement au Canada. En particulier, l'accès préférentiel que l'ALE garantissait au Canada à l'égard du marché américain perdrait sa force.

### **2. Traitement des métaux et des minéraux**

Le secteur du traitement des métaux et des minéraux englobe tous les métaux raffinés non ferreux, les ferro-alliages, les abrasifs, les matériaux réfractaires et certaines céramiques.

Le Mexique est un important producteur de cuivre, de plomb, d'or, d'argent et de zinc. Les prix sont fixés en fonction du commerce mondial et le Canada est considéré concurrentiel sur la scène internationale. Le secteur ne devrait pas être affecté par un accord bilatéral ou trilatéral.

### **3. Produits en bois primaire (bois de charpente, panneaux, bardeaux, etc.)**

En ce qui touche les produits en bois primaire, le commerce du Canada avec le Mexique est très modeste. En 1988, le Canada a exporté au Mexique pour 150 000 dollars et en a importé pour 300 000 dollars, une fraction du commerce mondial du Canada pour de tels produits.

Le commerce mexicain des produits du bois avec les États-Unis est également modéré. Étant donné les niveaux minimaux du commerce existant, même un accord de libre-échange dont le Canada serait exclu ne donnerait pas au Mexique un avantage qui pourrait affecter le niveau global des exportations canadiennes aux États-Unis ou qui donnerait aux États-Unis un avantage dangereux pour les exportations canadiennes au Mexique étant donné leur peu d'importance.

Le Canada n'a eu qu'une part minime du marché mexicain des produits en bois primaire en raison de la proximité des sources d'approvisionnement dans le sud-ouest des États-Unis. Ces facteurs, s'ajoutant au développement de la production nationale, indiquent qu'il y aurait de toutes façons peu de répercussions sur l'industrie canadienne. Cependant, les taux des droits mexicains sur les produits du bois sont de 10 à 20 p. 100 et la participation canadienne à tout accord nord-américain assurera aux exportateurs canadiens l'accès à un important marché sur la même base que leurs concurrents américains. Le marché mexicain, cependant, exigerait un investissement important de la part de l'industrie canadienne pour se développer.

#### **4. Pâtes et papiers**

L'industrie mexicaine des pâtes et papiers dispose de 70 usines réparties dans la plupart des régions du Nord et du centre. Depuis quelques années, le Mexique suit une politique destinée à promouvoir la production nationale de la plupart des qualités de papier nécessaires sur le marché national. Les importations de papier journal canadien (6,6 millions de dollars en 1989) sont contrôlées exclusivement par une agence gouvernementale mexicaine. Les producteurs scandinaves se montrent actifs sur le marché, mais les États-Unis continuent d'être le plus gros fournisseur du Mexique pour les pâtes et les papiers, dépassant les ventes canadiennes dans une proportion de 12 pour 1.

Dans le cadre d'un accord de libre-échange entre le Mexique et les États-Unis strictement bilatéral, il pourrait y avoir quelques déplacements des courants commerciaux venant de sources scandinaves en faveur des États-Unis. À l'intérieur d'un accord trilatéral incluant le Canada, les producteurs canadiens continueraient à affronter la vive concurrence des producteurs américains, mais il y aurait certaines possibilités de déplacer les fournisseurs scandinaves sur le marché mexicain.

#### **5. Produits pétrochimiques**

Dans un effort pour attirer les investissements dans l'industrie pétrochimique et pour stimuler l'efficacité dans ce secteur, le gouvernement mexicain a considérablement réduit les droits de douane et s'appête à éliminer ou, du moins, à assouplir, les exigences relatives aux licences d'importation. Il autorisera aussi davantage la participation des investisseurs étrangers dans certaines des industries chimiques dérivées que les investisseurs étrangers ne pouvaient posséder qu'à titre minoritaire ou pas du tout si la propriété en était réservée purement et simplement à Petroleos Mexicanos (PEMEX), la société pétrolière d'État.

L'ouverture du marché mexicain ne favorisera pas forcément les exportations canadiennes car la production américaine est fortement centralisée dans la région côtière du golfe et bénéficiera d'un net avantage, pour ce qui est du transport, par rapport aux producteurs canadiens. Du moins à moyen terme, les investissements réalisés dans l'industrie pétrochimique mexicaine serviront à répondre à la demande locale.

Les investissements américains dans l'industrie pétrochimique canadienne devraient normalement rester soutenus dans le contexte d'une libéralisation des échanges à l'échelle de l'Amérique du Nord. Pour sa part, l'industrie canadienne maintiendra ses avantages sur les producteurs mexicains en ce qui concerne les frais de transport vers les régions du centre-ouest et du nord-est des États-Unis.

## 6. Plastiques

Le commerce des matières et des produits plastiques entre le Canada et le Mexique a peu d'ampleur et représente en moyenne, depuis les dernières années, 7 millions de dollars, dans un sens et dans l'autre, soit moins de 1 p. 100 du commerce canadien total des plastiques. Le principal partenaire commercial du Canada, les États-Unis, reçoit à lui seul environ 90 p. 100 du total des exportations canadiennes de produits plastiques.

Les produits plastiques, mis à part quelques exceptions, sont vendus régionalement. En effet, les prix relativement élevés du transport en limitent le rayon de distribution. Par conséquent, le gros de la production se fait à proximité des clients importants. Le Mexique ne représente donc pas une menace directe ou sérieuse à l'égard du Canada pas plus qu'il ne peut en devenir un client direct. Par contre, il peut entrer en concurrence directe avec les entreprises américaines du sud. L'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires aurait un impact direct plus notable au Mexique et aux États-Unis qu'au Canada. Les coûts de la main-d'oeuvre, qui normalement représentent environ 15 p. 100 des coûts de fabrication des produits plastiques, ne pèsent pas assez lourd dans la balance pour favoriser la concurrence mexicaine.

Mais les marchés des plastiques pourraient être indirectement affectés si les principaux secteurs utilisateurs - automobiles, produits électriques et électroniques - se déplacent vers le sud en raison de la libéralisation du commerce avec le Mexique. Si cela devait se produire, les industries d'approvisionnement (par exemple en matières plastiques) devraient déménager plus près de leurs clients, ce qui désavantagerait les installations canadiennes.

Un ALE entre les États-Unis et le Mexique aurait peut-être pour effet d'accélérer la rationalisation de l'industrie le long de la frontière mexicano-américaine. Les producteurs américains pourraient conserver une valeur ajoutée suffisante pour respecter les règles d'origine de l'ALE entre le Canada et les États-Unis, tout en devenant plus concurrentiels que les fabricants canadiens au plan de l'approvisionnement des marchés nord-américains.

## 7. Produits pharmaceutiques

Les exportations canadiennes de produits pharmaceutiques à destination du Mexique représentent moins de 1 p. 100 du total de nos exportations en ce domaine et il en est de même pour les exportations mexicaines équivalentes au Canada. Quarante pour cent environ de nos exportations de produits pharmaceutiques vont aux États-Unis, qui importent trois fois plus du Canada (88 millions \$) que du Mexique (26 millions \$). Dans le contexte d'un accord commercial bilatéral entre le Mexique et les États-Unis, le Mexique peut devenir un concurrent plus menaçant pour le Canada.

L'industrie pharmaceutique subit actuellement une ample rationalisation. Les nouveaux investissements dans l'industrie se concentreront probablement dans les produits qui répondent aux exigences réglementaires américaines et dont les mandats de production couvrent de vastes régions géographiques.

L'intégration plus poussée du marché nord-américain accentuerait le processus de rationalisation déjà entamé par l'industrie. Toutefois, un accord trilatéral ne favoriserait pas les sites de production américains aux dépens des canadiens comme cela serait le cas avec un accord commercial bilatéral séparé entre les États-Unis et le Mexique.

## III TEXTILE, VÊTEMENT ET CHAUSSURE

### 1. Textile

Le Mexique a enregistré un bon excédent dans ses échanges de textiles avec le Canada en 1988: ses expéditions au Canada ont représenté 42,3 millions \$ contre 8,1 millions \$ seulement d'achats de textiles canadiens.

Les exportations mexicaines au Canada de filés acryliques et de filés de polyester texturés ont réalisé d'importantes percées sur les marchés canadiens pour ces produits. Toutefois, les importations d'autres produits textiles, dont ceux en fibres naturelles (coton, laine), n'ont pas été aussi importantes. Les exportations canadiennes de textiles au Mexique sont surtout composées de produits primaires (c.-à-d. de fibres artificielles).

Dans le contexte d'un ALE É.-U.-Mexique, les exportations canadiennes au Mexique pourraient être déplacées par les exportations américaines. Sur le plus long terme, les investissements pourraient être détournés du Canada vers le Mexique pour tirer avantage de coûts de main-d'oeuvre moins élevés, ainsi que de la proximité des grands marchés régionaux du sud des États-Unis.

Il est peu probable qu'un accord trilatéral accroisse sensiblement les exportations au Mexique. Mais les pressions exercées par les produits mexicains se maintiendraient.

## 2. Vêtement

Le marché mexicain n'offre pas de débouchés à l'exportation vraiment intéressants à l'industrie canadienne du vêtement. Les importations de vêtements en provenance du Mexique ne sont pas importantes, mais la situation pourrait changer au désavantage de certaines entreprises canadiennes si un ALE était négocié entre les É.-U. et le Mexique ou trilatéralement.

Le Mexique possède un grand nombre d'entreprises faisant de la sous-traitance pour l'industrie des maquiladoras. Ces firmes offrent les avantages d'une main-d'oeuvre à faible coût pour renforcer l'attrait de leurs installations de fabrication sous douane implantées surtout le long de la frontière avec les États-Unis. Nombre de fabricants américains de vêtements ont établi des filiales au Mexique pour combiner les avantages des maquiladoras et des stratégies complexes d'étalement des coûts des produits mexicains et des produits de fabrication locale.

Si les États-Unis devaient négocier un ALE avec le Mexique, les entreprises canadiennes pourraient avoir de la difficulté à s'adapter aux importations de vêtements prêt-à-porter depuis les États-Unis. Un ALE É.-U.-Mexique accentuerait les pressions déjà exercées pour forcer l'industrie du vêtement à se restructurer. Sur le plus long terme, les fabricants canadiens de vêtements et les investisseurs étrangers pourraient envisager de détourner vers le Mexique des investissements prévus pour le Canada.

De même, un ALE trilatéral accentuerait probablement les pressions exercées sur les fabricants canadiens de vêtements de prêt-à-porter. À long terme, les grands fabricants au Canada pourraient décider d'investir au Mexique pour la fabrication des accessoires destinés à compléter leurs modèles. Les fabricants de vêtements de prêt-à-porter haut de gamme et couture n'auraient pas à faire face à la même concurrence.

Un ALE trilatéral contribuerait peu à améliorer nos possibilités d'exportation au Mexique.

## 3. Cuir et chaussure

Le commerce du cuir et de la chaussure entre le Canada et le Mexique est très limité. Toutefois, les deux pays ont chacun un commerce important avec les États-Unis. Le Canada a exporté pour 40 millions \$US de chaussures et pour 30 millions \$ de cuirs aux États-Unis en 1988. Les exportations du Mexique aux États-Unis ont été de 102 millions \$ et de 24 millions \$, respectivement.

Comme une grande proportion des exportations de chaussures canadiennes sont des articles d'hiver, pour lesquels le Canada a acquis une compétence particulière et une image favorable, il est douteux que les exportations mexicaines en viennent à remplacer celles du Canada sur le marché américain, dans le contexte d'un accord commercial entre les États-unis et le Mexique.

Un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique n'aurait probablement pas un impact appréciable sur les investissements au Canada. D'autres pays sont considérés comme des lieux privilégiés pour les nouveaux investissements dans l'industrie de la chaussure.

Le principal impact qu'aurait l'accord trilatéral sur l'industrie canadienne manufacturière de la chaussure se ferait sentir au niveau de l'accès en franchise au marché canadien des produits partiellement ou totalement fabriqués au Mexique. Ceci pourrait entraîner une forte augmentation des importations de produits mexicains, surtout en ce qui a trait aux produits de moyenne gamme ou de bas de gamme. Certains grands fabricants canadiens pourraient profiter de cet accord s'ils arrivent à réexporter aux États-Unis et même au Canada une partie de leur production mexicaine.

#### **IV MATÉRIEL DE TRANSPORT**

##### **1. Automobiles et pièces détachées**

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis confirme les principes de rationalisation de la production de véhicules et de matériel automobile d'origine contenus dans le Pacte de l'automobile, qui s'appliqueraient à un marché nord-américain intégré. Les compagnies canadiennes qui ont adhéré au Pacte de l'automobile continuent d'avoir le droit d'importer en franchise des produits automobiles en provenance des États-Unis et de pays NPF, comme le Mexique. Les autres importent des produits automobiles du Mexique, au Tarif de préférence général de 6 %.

Le Canada est depuis plusieurs années en position déficitaire par rapport au Mexique dans ce secteur. La valeur des importations canadiennes de produits automobiles mexicains s'est élevée en 1989 à 299 millions de dollars - dont un tiers environ de voitures particulières, le reste se composant principalement de pièces et composants pour automobiles. Les exportations canadiennes de produits automobiles au Mexique ont atteint cette même année 71,6 millions de dollars et étaient entièrement composées de pièces pour automobiles. Si l'on inclut d'autres positions tarifaires, comme certains types de machines, de stéréos et de verre entrant dans la fabrication des véhicules, le total des importations de produits automobiles en provenance du Mexique s'élève à environ 680 millions de dollars. Plus de 98 % des importations de produits automobiles en provenance du Mexique sont admises en franchise en vertu du Pacte de l'automobile.

L'élimination du droit de douane américain applicable aux produits automobiles ne conférerait guère d'avantage supplémentaire aux exportations mexicaines. Si le taux des droits de douane américains applicable aux pièces est actuellement de 3 à 4 % en moyenne (et il risque de baisser si les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round aboutissent), la plupart des produits automobiles sont admis aux États-Unis dans des zones franches d'où, une fois incorporés dans les automobiles, ils ressortent sous la forme de produits passibles de droits de douane de 2,5 % - soit un taux inférieur.

En outre, en vertu des dispositions de la loi commerciale des États-Unis concernant le perfectionnement passif, une fois les produits exportés aux États-Unis, les droits sont, en fait, acquittés seulement sur la valeur ajoutée mexicaine (la plupart des composantes utilisées au départ étant d'origine américaine). C'est un excellent programme car il permet aux producteurs de pièces pour automobiles de profiter des faibles coûts de la main-d'oeuvre mexicaine tout en continuant d'assurer l'accès pratiquement en franchise de leurs produits au marché américain. On estime à environ 200 le nombre de fabricants de pièces pour automobiles qui ont établi des *maquiladoras* principalement pour la fabrication de composantes employant beaucoup de main d'oeuvre et peu de technologie. La General Motors, Ford et Chrysler ont établi quelque 42 usines dans la zone des *maquiladoras*.

En fait, il existe déjà en ce qui concerne les produits automobiles un régime de libre-échange à sens unique entre le Mexique, les États-Unis et le Canada par suite des effets conjugués des dispositions du Pacte de l'automobile, du programme des *maquiladoras* et de la réglementation commerciale américaine. En conséquence, les fabricants et exportateurs canadiens de pièces ont fait et font encore face sur le plan de la concurrence à des pressions dues à l'exportation au Canada et aux États-Unis de pièces fabriquées à grand renfort de main-d'oeuvre mais non de technologie. En outre, les fabricants canadiens de pièces pour automobiles subissent des pressions de la part des trois Grands et des sociétés étrangères installées au Mexique afin de les forcer à réduire leurs coûts.

En 1989, le Mexique a publié un nouveau décret (dont la mise en oeuvre est prévue pour la fin de 1990) tendant à assouplir certaines restrictions au commerce des produits automobiles et à l'investissement. En vertu de ce décret, les exigences en matière de licence d'importation devraient être abolies et la part que peuvent détenir les compagnies étrangères dans les compagnies nationales pourrait être au moins de 50 %. En outre, les prescriptions en matière de teneur mexicaine devraient être abaissées de 60 à 36 % en moyenne, ce qui aiderait les assembleurs de véhicules au Mexique à sortir des produits de meilleure qualité en utilisant des pièces importées.

Ce décret vise à améliorer le climat de l'investissement dans l'industrie automobile mexicaine, notamment dans le secteur de la production de pièces faisant appel à la technologie de pointe (secteur plutôt faible au Mexique), et de l'assemblage des véhicules. Essentiellement, les mesures envisagées dans le nouveau décret ont pour but d'amener l'industrie automobile mexicaine à un niveau de qualité et de compétitivité de calibre international. Toutefois, ces réformes n'empêcheront pas l'industrie mexicaine de jouir d'un haut niveau de protection. L'élimination complète des barrières subsistantes assujettirait l'industrie mexicaine (notamment les opérations d'assemblage de véhicules destinés au marché mexicain - par opposition à la production de pièces destinées à l'exportation) à de graves pressions sur le plan de la concurrence.

Un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique ne changerait pas considérablement le cadre de concurrence qui est celui de l'Amérique du Nord pour les fabricants d'automobiles canadiens. Il pourrait toutefois avoir pour effet d'accélérer

plusieurs tendances que l'on observe déjà au sein de l'industrie, à savoir la croissance de l'industrie mexicaine de fabrication de pièces pour automobiles, l'achat par les compagnies américaines d'un nombre de plus en plus grand de pièces mexicaines fabriquées à grand renfort de main-d'oeuvre, mais non de technologie, de nouveaux investissements étrangers dans les usines de fabrication de pièces pour automobiles au Mexique - notamment dans le secteur de la production de pièces faisant appel à la technologie de pointe, et une concurrence accrue de la part des véhicules fabriqués au Mexique. Comme indiqué antérieurement, presque tous les produits automobiles entrent au Canada en franchise et une zone de libre-échange entre le Canada, le Mexique et les États-Unis ne causerait probablement aucun inconvénient additionnel important par rapport à la situation actuelle. Sur le plan des exportations, il est évident que la concurrence posée par les pièces et composants mexicains sur le marché américain ira en s'intensifiant. Jusqu'ici, le Mexique ne s'est pas tellement lancé dans l'assemblage de voitures pour l'exportation, mais il est possible qu'il le fasse. Les possibilités d'exportations additionnelles directes de pièces ou de véhicules canadiens à destination du Mexique semblent limitées. Par contre, en cas d'expansion du marché mexicain en ce qui concerne les véhicules nord-américains, les matériels et pièces canadiens entreraient au Mexique en tant que parties des véhicules exportés par les États-Unis.

Que les États-Unis et le Mexique parviennent ou non à un accord, les fabricants canadiens de véhicules et pièces pour automobiles devront faire face dans les années 90 à une concurrence accrue de la part des fabricants mexicains (ou d'autres fabricants en Asie du Sud-Est ou au Brésil, où les coûts de la main-d'oeuvre sont également faibles).

## **2. Transport urbain et réseaux de chemins de fer**

Le matériel de transport urbain comprend les autobus urbains, les autocars de lignes régulières qui relient les villes entre elles ainsi que les véhicules légers sur rail, les wagons de métro et les systèmes de soutien qui y sont rattachés. Le secteur ferroviaire inclut les locomotives, le matériel roulant et les systèmes de communications et de signalisation. En ce qui concerne le matériel de transport urbain et les autobus, la politique d'achat du Mexique, axée sur la préférence à accorder aux produits nationaux, les récents problèmes économiques et les droits élevés se sont conjugués pour en restreindre sensiblement les importations. Mais les firmes canadiennes restent très intéressées. La ville de Mexico, à elle seule, prévoit dépenser quelque 180 millions \$US pour améliorer le réseau de son métro. Dans le passé, si l'on a pu vendre du matériel ferroviaire au Mexique, c'est parce que l'Agence canadienne de développement international (ACDI) avait financé ces ventes. Les fabricants canadiens de matériel ferroviaire continueront de s'intéresser au programme de modernisation du Mexique.

La capacité de production actuelle du Mexique n'est pas considérée comme concurrentielle. Il n'y a qu'un seul gros producteur d'autobus au Mexique et il n'est pas vu comme pouvant menacer les fabricants canadiens sur les marchés du Canada ou des États-Unis. Si l'activité économique du Mexique augmente et que le gouvernement accroît son investissement dans l'infrastructure du pays, des possibilités à moyen et à long termes pourraient s'offrir aux fabricants canadiens de matériel ferroviaire et de matériel de transport urbain.

## **V MACHINES ET MATÉRIEL**

### **1. Matériel et machines agricoles**

Depuis 1944, le Canada permet l'accès en franchise de presque tous les types de matériel et machines agricoles en provenance de tous pays.

Un accord bilatéral entre les États-Unis et le Mexique assurerait aux fabricants américains de matériel agricole certains avantages par rapport à leurs concurrents canadiens sur le marché mexicain. Cela pourrait affecter environ 5 millions de dollars de ventes chaque année. En cas d'accord trilatéral, les entreprises canadiennes obtiendraient l'accès en franchise au marché mexicain, ce qui améliorerait leur compétitivité vis-à-vis les fabricants autres que nord-américains tout en maintenant leur compétitivité vis-à-vis les entreprises américaines.

### **2. Machines et équipements miniers**

La production canadienne annuelle d'équipement minier s'élève à 450 millions de dollars. Soixante-treize pour cent de cette production sont exportés, principalement aux États-Unis et en Amérique du Sud. Les importations canadiennes sont de 370 millions de dollars (75 p. 100 du marché national), et 70 p. 100 de ces importations viennent des États-Unis. En 1988, le Mexique a importé l'équivalent de 300 millions de dollars d'équipement minier. Avec les changements récemment apportés aux règlements régissant les investissements, le Canada, dont les modestes exportations au Mexique ne dépassaient pas 10 millions de dollars par rapport à l'ensemble des importations mexicaines, a de bonnes possibilités d'élargir ses échanges dans ce secteur. Les entreprises américaines, qui sont beaucoup plus dynamiques sur le marché mexicain, satisfont le plus gros des besoins du pays.

Dans le contexte d'un ALE bilatéral, les États-Unis gagneraient d'autres avantages (dans ce secteur, les droits mexicains de douanes s'élèvent, avec les frais administratifs, à environ 20-25 p. 100), mais les effets du déplacement probable du commerce au profit des Américains seraient sans doute faibles étant donné nos maigres exportations (l'Europe et le Japon en souffriraient davantage). Dans le contexte d'un accord trilatéral, les entreprises canadiennes renforceraient probablement leur compétitivité sur le marché mexicain par rapport à celle des fournisseurs étrangers.

### **3. Produits électriques**

Les produits à forte composante de capital sont des produits mûrs, fabriqués en série, comme les petits moteurs électriques, les commandes de moteurs industriels, les ampoules et les transformateurs de distribution. Les fabricants de ces produits doivent constamment investir de fortes sommes dans des installations et des équipements nouveaux pour demeurer concurrentiels. Un ALE tripartite minimiserait probablement les effets sur le Canada de la concurrence croissante que les États-Unis risqueraient d'exercer à l'issue d'un accord bilatéral entre eux et le Mexique en élargissant l'accès au Mexique pour certaines usines canadiennes plus compétitives.

Une autre catégorie de produits électriques comprend les produits mûrs, très sensibles à la concurrence des prix et aux coûts de transport. Ce sont par exemple les conduites électriques, les appliques, les transformateurs standard de moyenne tension et les moteurs électriques standard plus puissants. Ces produits continueront généralement d'être fabriqués localement et régionalement dans les trois pays, sans subir ou presque l'impact du libre-échange si un accord était conclu.

Il y a aussi les produits du genre lampes de charge et batteries, dont la production utilise un fort coefficient de main-d'oeuvre. On a déjà observé une réorientation des activités dans ces sous-secteurs des États-Unis vers le Mexique; celle-ci serait accentuée dans le contexte d'un accord bilatéral entre les États-Unis et le Mexique. Comme l'industrie est très sensible à la concurrence des prix et dépend fortement de la main-d'oeuvre, certains sous-secteurs du Canada pourraient être confrontés à des pressions concurrentielles supplémentaires.

#### **4. Machines-outils et outils**

Les producteurs canadiens de machines-outils ont périodiquement vendu d'importants systèmes d'usinage aux fabricants mexicains. Par contre, les manufacturiers d'outils exportent régulièrement des outils sur mesure (1,5 à 2 millions tous les ans). Les importations de machines-outils et d'outils du Mexique n'ont pas été très importantes depuis les cinq dernières années.

Le Mexique ne représente pas un marché important pour les producteurs canadiens de machines-outils et d'outils, mais certains producteurs exportent sur ce marché. Un ALE avec le Mexique permettrait aux producteurs canadiens de définir et d'élaborer des stratégies commerciales en vue d'élargir leurs possibilités d'exportation.

#### **5. Produits de plomberie**

Le Mexique a joué un rôle important dans la fourniture d'éviers en céramique, de lavabos et d'installations sanitaires pour les marchés américain et canadien. La production d'installations sanitaires en porcelaine nécessite une forte consommation d'énergie et un important apport de main-d'oeuvre non qualifiée. Plusieurs entreprises américaines ont commencé à déménager une partie importante de leur production d'installations sanitaires en céramique au Mexique ou ont l'intention de le faire.

À l'heure actuelle, le Canada exporte une quantité très limitée d'installations sanitaires de porcelaine (1,9 million de dollars en 1988). Ses importations se sont élevées, en 1988, à 39,2 millions de dollars dont l'équivalent de 5,9 millions de dollars provenait du Mexique. La conclusion d'un accord trilatéral de libre-échange entraînerait peu ou pas d'augmentation des exportations vers le Mexique. Cependant, les importations depuis le Mexique pourraient s'accroître sensiblement au fur et à mesure que l'industrie mexicaine se renforce.

## VI ÉQUIPEMENTS ET SERVICES RATTACHÉS À LA TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION

Le Mexique ne représente pas un marché important pour les manufacturiers canadiens spécialisés dans la technologie de l'information. En 1989, seul 1,5 p. 100 environ des exportations totales en ce domaine allait au Mexique. Le marché de ce pays n'est pas encore assez sophistiqué pour absorber les produits canadiens à forte valeur ajoutée qui, dans l'ensemble, sont conçus pour des applications très spécifiques. Par contre, les fournisseurs canadiens d'équipement commercial et rural de communication trouveront peut-être des avantages au nouveau marché. Le Mexique, quant à lui, peut devenir un fournisseur important, en Amérique du Nord, de produits à grande échelle et à forte composante de main-d'oeuvre dans le domaine de la technologie de l'information. Les entreprises du genre IBM ont établi au Mexique des usines d'assemblage et de production à grande échelle de certains articles comme les PS/2 et les claviers d'ordinateurs. Le Canada a enregistré en 1989 un déficit commercial de plus de 280 millions de dollars dans ses échanges avec le Mexique au titre des équipements rattachés à la technologie de l'information.

Avec le temps, il est possible que le Mexique se dote d'une capacité de fabrication de produits plus sophistiqués, au désavantage des producteurs canadiens de produits à forte valeur ajoutée. Si un accord bilatéral É.-U.-Mexique devait être conclu, les multinationales étrangères qui décideraient d'investir dans la production à grande échelle destinée au marché américain réorienteraient probablement leurs investissements vers les États-Unis pour profiter à la fois de l'ALE entre le Canada et les États-Unis et d'un ALE bilatéral entre le Mexique et les États-Unis.

Un accord trilatéral pourrait déplacer les importations depuis l'étranger. Toutefois, des investissements supplémentaires seraient probablement réalisés au Mexique (main-d'oeuvre bon marché) ou aux États-Unis (forte valeur ajoutée, capacité de R-D, accès au capital). Les fabricants canadiens pourront à tout le mieux acheter en franchise de droits des intrants mexicains qu'ils utiliseront dans leurs produits finis. Cela aura toutefois un impact négatif sur notre réseau de fournisseurs industriels.

Il est concevable qu'un accord trilatéral avantage un peu notre industrie des télécommunications. Le marché mexicain du matériel de télécommunication n'est pas négligeable: il représente déjà la moitié de la taille du marché canadien et se développe deux fois plus vite. Nos exportations sur ce marché ont été modestes (peut-être 1 p. 100 de l'ensemble de nos exportations), mais il existe des possibilités dans les domaines des télécommunications en milieu rural, des équipements terminaux et des communications d'affaires, où la concurrence vient surtout des producteurs japonais et européens.

## VII INDUSTRIES DE SERVICES

### 1. Services commerciaux

Les échanges de services commerciaux entre le Mexique et le Canada n'est pas important, en partie parce que le Mexique maintient un certain nombre de barrières qui découragent ces échanges.

Un ALE bilatéral É.-U.-Mexique aurait dans l'immédiat peu d'impact sur les exportateurs canadiens de services étant donné le faible volume du commerce actuellement mené entre le Canada et le Mexique. Mais un tel accord bilatéral défavoriserait nos possibilités de commerce avec le Mexique.

Un ALE trilatéral pourrait garantir que le Canada reste libre d'exploiter les possibilités qui se présenteront au Mexique. Et on ne s'attendrait pas à ce que les activités mexicaines de prestation de services au Canada s'accroissent. Toute négociation devrait prendre en compte les résultats des NCM dans le secteur des services.

### 2. Contrats de construction

Les entrepreneurs canadiens n'ont pas ou ont très peu d'activités de construction au Mexique. Mais les entrepreneurs étrangers sont actifs au Mexique, par le biais de filiales, dans des domaines comme la construction et les aménagements touristiques. Cela suggère que les entrepreneurs canadiens pourraient probablement découvrir des possibilités de compléter la capacité des entreprises mexicaines.

Un accord commercial entre le Mexique et les États-Unis n'aurait pas un impact notable sur les entrepreneurs canadiens. L'industrie mexicaine de la construction étant assez réduite, elle n'entrerait pas en concurrence avec les activités limitées des entrepreneurs canadiens aux États-Unis, qui se concentrent le long de la frontière nord. Mais les entreprises mexicaines livrent de plus en plus concurrence aux sociétés canadiennes à l'extérieur du Mexique, et surtout en Amérique centrale.

## VIII TOURISME

L'industrie du tourisme a une grande importance pour l'industrie mexicaine, en tant que génératrice d'emplois et que source de devises étrangères. Il existe déjà des accords bilatéraux sur le tourisme entre le Mexique et les États-Unis, et entre le Mexique et le Canada.

Le tourisme est essentiellement une industrie déréglementée (sauf pour les accords bilatéraux de services aériens). Par conséquent, les gouvernements sont d'avis que le tourisme se prête assez bien à un consensus dans le cadre du processus global de la négociation commerciale. Si le Canada devait avoir des discussions commerciales avec les États-Unis et le Mexique, le tourisme ferait facilement l'objet d'une entente

entre les trois pays. Le Canada ne tirerait vraisemblablement pas d'avantages importants d'un accord trinational sur le tourisme, mais un tel accord ne devrait pas comporter de désavantages pour l'industrie touristique canadienne.

---

**Working  
Paper**

---

**Document  
de travail**

**LE CANADA FACE À UN ACCORD COMMERCIAL MEXIQUE-ÉTATS-UNIS**

July 1990

Juillet 1990

International Economic  
Relations

Relations économiques  
internationales

International Trade  
and Finance Branch

Direction des finances et  
du commerce internationaux

Department of Finance  
Canada

Ministère des Finances  
Canada

DOCUMENT DE TRAVAIL

LE CANADA FACE À UN ACCORD COMMERCIAL MEXIQUE-ÉTATS-UNIS

Table des matières

I.	Introduction	1
II.	Intérêt d'un accord commercial pour le Mexique	2
III.	Intérêt des États-Unis	6
IV.	Répercussions pour le Canada	7
	A. <u>Incidence sur le marché intérieur canadien et les débouchés du Canada sur le marché américain</u>	9
	1. Produits agricoles	9
	2. Énergie et pétrochimie	10
	3. Automobiles et pièces détachées	10
	4. Textiles et vêtements	13
	B. <u>Possibilités d'exportation du Canada au Mexique</u>	14
	C. <u>Services financiers</u>	15
	1. Projets de réforme du secteur financier au Mexique	15
	2. Commerce des services financiers avec le Mexique	15
	3. Répercussions éventuelles d'un accord Mexique-États-Unis	16
V.	Incidence possible à long terme sur les courants d'investissement	16
VI.	Conclusions	18

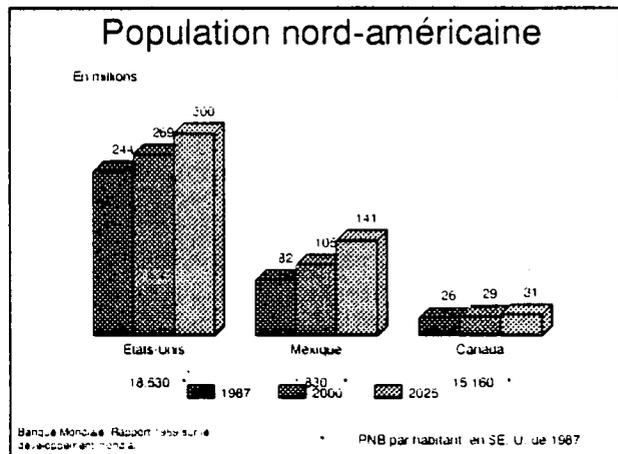
## I. Introduction

Le 10 juin 1990, les présidents George Bush et Carlos Salinas de Gortari annonçaient qu'à leur avis un «accord global de libre-échange» représentait le meilleur moyen d'en arriver à un partenariat dynamique permettant une croissance économique soutenue, qui libéraliserait l'accès aux marchés de manière à promouvoir l'expansion du commerce et des investissements. Les deux présidents chargeaient leur ministre du commerce extérieur d'entamer des consultations et les travaux préparatoires nécessaires à la mise en route de négociations sur un accord de libre-échange (ALÉ). Les ministres doivent rendre compte des travaux à leur président respectif avant leur prochaine rencontre, prévue pour le mois de décembre de cette année.

Cette annonce a mis fin à des mois de spéculation pendant lesquels on se demandait si les États-Unis et le Mexique amorceraient ou non le processus devant mener à un ALÉ. Bien que l'annonce mentionnée précédemment n'équivaille pas encore à l'amorce de négociations à proprement parler et se limite au lancement d'une étude, il semble que les enjeux du dossier pour le Mexique, plus particulièrement, mais aussi pour les États-Unis permettent de s'attendre à ce que le rapport recommande l'amorce de négociations. Le fait d'entamer le processus par une étude donnera aux deux parties l'occasion de mieux définir les paramètres des négociations avant la mise en route de celles-ci, ainsi que d'amorcer les négociations proprement dites après la conclusion de l'Uruguay Round des négociations commerciales multilatérales (NCM) du GATT.

Ce document de travail vise à décrire les répercussions économiques qui découleraient pour le Canada d'un accord conclu entre les États-Unis et le Mexique sans le Canada ou avec sa participation directe, si le Canada choisissait cette solution. Ce document ne se veut pas une étude exhaustive ni définitive; il vise plutôt à brosser un tableau d'ensemble des diverses incidences économiques dont le Canada devra tenir compte pour définir sa position face à une libéralisation des échanges commerciaux en Amérique du Nord. Nous n'essayerons pas dans ce document de conjecturer la portée ou la nature de l'accord commercial susceptible d'être négocié (que ce soit entre les États-Unis et le Mexique ou entre ces deux pays augmentés du Canada), mais l'hypothèse générale retenue ici est que la forme d'entente étudiée consiste en un accord de libre-échange et non en une union douanière assortie d'un tarif extérieur commun.

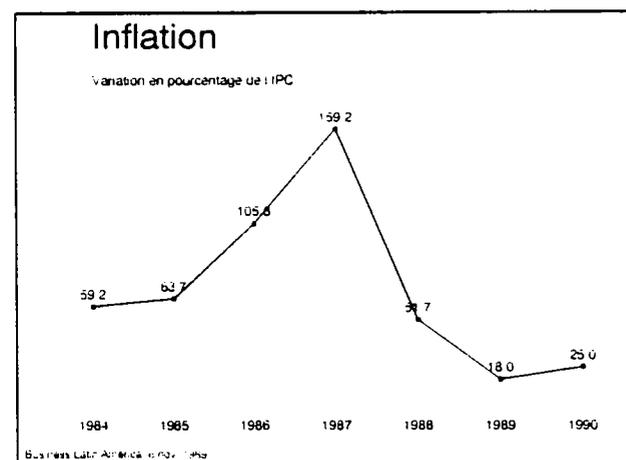
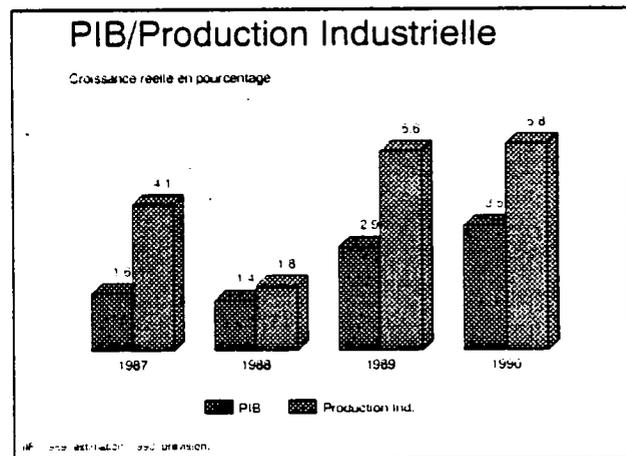
L'examen des répercussions éventuelles sur le Canada commence par un exposé des raisons pour lesquelles le Mexique a besoin d'un accord commercial et par une description des profondes transformations qu'a subies l'économie



mexicaine depuis quatre ans. Nous étudions ensuite l'intérêt qu'un accord commercial avec le Mexique pourrait présenter pour les États-Unis, sous l'angle économique. Le quatrième chapitre, d'une part, décrit les échanges commerciaux du Canada tant avec le Mexique qu'avec les États-Unis et, d'autre part, évalue les répercussions possibles sur le Canada d'un accord entre les deux autres pays. Sont également examinées plus à fond les incidences d'un accord nord-américain sur certains secteurs clés de même que sur les débouchés du Canada, non seulement sur le marché intérieur, mais aussi à l'exportation, aux États-Unis et au Mexique. L'une des principales raisons qui poussent le Mexique à emprunter la voie du libre-échange étant d'attirer plus d'investissements étrangers, nous sommes efforcés d'étudier les répercussions à long terme d'un accord éventuel sur les courants d'investissement tant vers le Mexique que vers le Canada. La conclusion résume les principaux enjeux économiques pour le Canada.

## II. Intérêt d'un accord commercial pour le Mexique

Étant le plus petit, le plus protégé et le plus pauvre des trois pays d'Amérique du Nord, le Mexique est de toute évidence celui qui a le plus à gagner, sur le plan économique, d'une libéralisation de l'accès aux marchés des États-Unis et du Canada. De plus, cette libéralisation s'inscrit dans le droit fil de la stratégie économique du gouvernement Salinas. Cette stratégie vise à permettre au Mexique de surmonter les obstacles au développement que représentent les effets conjugués des pressions démographiques internes, d'une lourde dette extérieure, de la fuite des capitaux et de l'internationalisation de l'économie mondiale. Le gouvernement a exposé les grandes lignes de sa stratégie dans un plan de développement national pour 1989-1994 ainsi que dans 21 programmes de réforme sectoriels soulignant que la libéralisation constante du commerce et de l'investissement constitue un élément essentiel de l'effort de modernisation de l'économie.



---

## *Vue d'ensemble des réformes économiques au Mexique*

### LIBÉRALISATION DES IMPORTATIONS

- Le Mexique a adhéré au GATT, réduit sensiblement ses droits de douane, harmonisé sa structure tarifaire, aboli les prix officiels et éliminé la plupart des obligations d'obtention de permis d'importation. Tous les droits tarifaires mexicains sont consolidés; les taux maximaux ont été ramenés de 100 % à 20 % et les droits moyens ne sont que de 6 %. Le Mexique a éliminé l'obligation d'obtenir un permis d'importation pour 95 % de ses importations.
- **Ordinateurs** : Tous les permis d'importation ont été éliminés et les droits de douane sensiblement réduits (droits allant de 5 à 20 %, devant être ramenés à 5 % en deux ans). Les producteurs peuvent importer des articles en franchise si le produit final satisfait à une exigence de 30 % de contenu local.
- **Produits pharmaceutiques** : Les permis d'importation seront entièrement éliminés d'ici 1993.

### PRIVATISATION

- À la fin de 1989, environ 650 entreprises d'État avaient été dissoutes, regroupées ou vendues.
- **Banque** : La reprivatisation des banques intérieures a été annoncée le 2 mai. On s'attend à ce que l'État se départisse progressivement de ses avoirs et à ce que le processus conduise à un régime de participation mixte au capital. On prévoit que les intérêts étrangers pourront acquérir des participations minoritaires.
- **Télécommunications** : Telmex, le monopole national, procédera à une émission d'actions cette année. Les étrangers pourront acquérir jusqu'à 49 % des actions de la société.
- **Compagnies aériennes et sidérurgie** : Les deux compagnies aériennes intérieures ont été privatisées. Le gouvernement se propose également de vendre deux des plus grandes usines sidérurgiques du pays.

### INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

- Les restrictions imposées aux investissements étrangers de moins de 100 millions de dollars américains ont été éliminées dans la plupart des secteurs industriels lorsque l'investissement doit créer des emplois locaux et permettre un transfert de technologie.
- Une propriété étrangère à 100 % est désormais permise dans l'**industrie minière, la fabrication de pièces d'automobiles et la pétrochimie secondaire** si l'investisseur apporte une technologie intéressante ou investit dans une société qui présente des problèmes de balance des paiements.

### PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

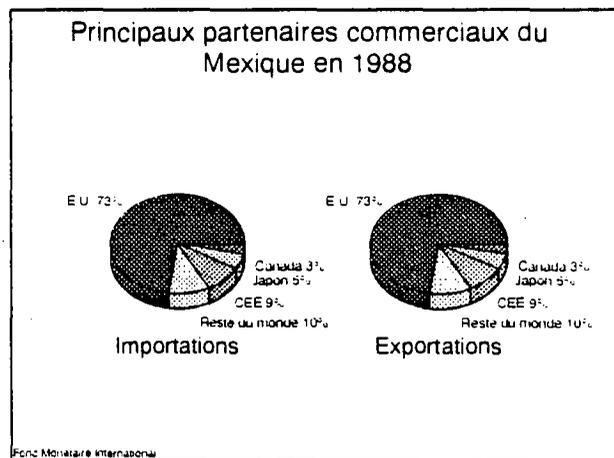
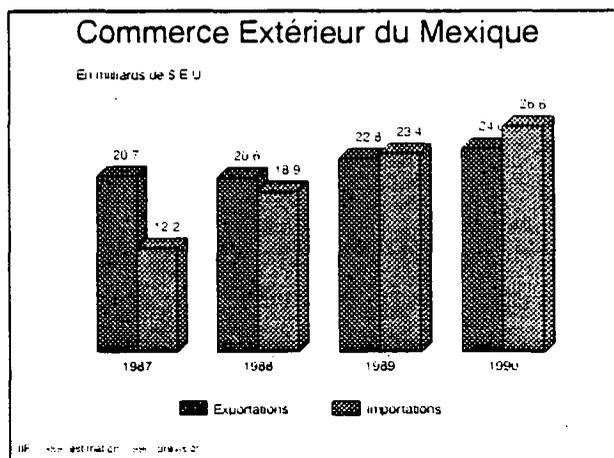
- Une nouvelle réglementation a éliminé les restrictions appliquées aux redevances, étendu la protection des secrets industriels et simplifié l'enregistrement et l'agrément des accords de licence. Une nouvelle législation sur les brevets et les marques de commerce devrait être présentée en 1991.
-

Le gouvernement applique également, dans le cadre du «Pacte pour la stabilité et la croissance économique» (PSCE), un ensemble de mesures visant à juguler l'inflation et à stabiliser l'économie. Voici les principales mesures du PSCE :

- mini-dévaluations quotidiennes du peso;
- aucune hausse des salaires prévue;
- engagement des entreprises et des travailleurs de conclure un accord national pour l'amélioration de la productivité; et
- rajustement à la hausse des prix de l'énergie.

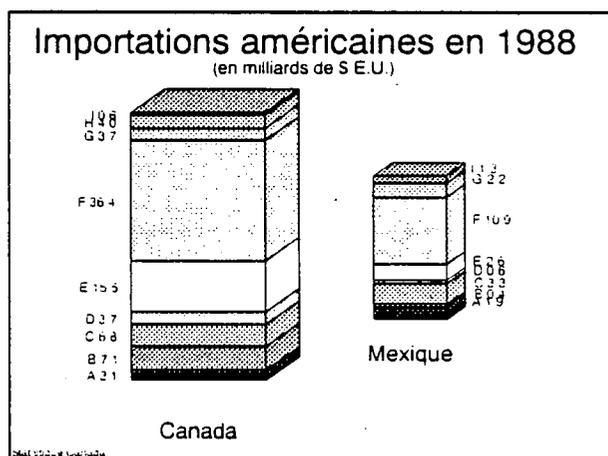
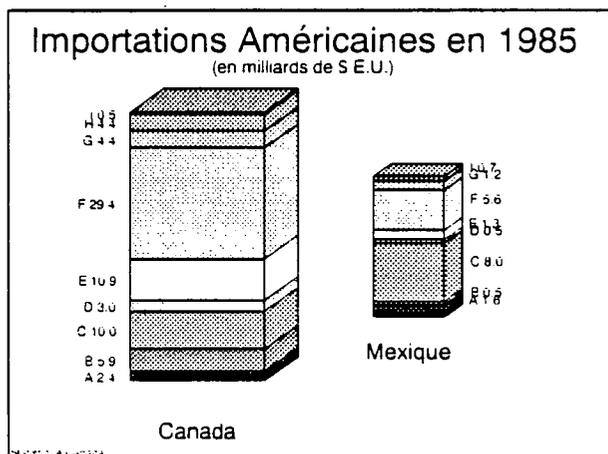
Un autre élément essentiel du programme économique du gouvernement Salinas a été réalisé en mars 1989, quand ce dernier a réussi à rééchelonner la dette du Mexique grâce à un accord qui a permis de réduire cette dette de 21,38 milliards de dollars américains. Le gouvernement du Mexique considère que cet accord lui donne suffisamment de marge de manoeuvre pour mettre en oeuvre ses plans de modernisation de l'économie.

Le désir d'améliorer les relations économiques avec les États-Unis ne date pas du gouvernement Salinas. En 1987, les États-Unis et le Mexique avaient conclu une entente cadre établissant un mécanisme consultatif global en matière de commerce et d'investissement. Cette entente était assortie d'un «programme d'action immédiate» qui prévoyait l'amorce de consultations bilatérales dans les domaines du textile, de l'agriculture, de la sidérurgie, des investissements, des transferts de technologie, de l'électronique, de la propriété intellectuelle et des services. Ce processus devait mener, en octobre 1989, au doublement du contingent d'acier mexicain autorisé aux États-Unis et, en février 1990, à un accord sur les textiles éliminant les restrictions quantitatives appliquées par les États-Unis à 52 genres de textiles mexicains et accroissant les contingents dans 38 autres catégories. On s'attend à ce que cet



accord permette au Mexique de doubler ses exportations de textiles aux États-Unis au cours des deux prochaines années. Les produits pétrochimiques, le café et le boeuf ont ensuite été ajoutés à la liste des secteurs visés par les consultations.

En ce qui concerne les recours commerciaux, seulement six enquêtes antidumping ont été entreprises aux États-Unis depuis 1984 à l'encontre de produits mexicains. Il n'y a à l'heure actuelle que trois produits mexicains qui fassent l'objet de droits antidumping aux États-Unis (le soufre élémentaire, les ustensiles de cuisine et les fleurs coupées). Les États-Unis ont toutefois recouru davantage à leur législation sur les droits compensateurs : onze produits d'exportation mexicains font actuellement l'objet de droits compensateurs et quatre autres, d'engagements. Quant au Canada, il applique des droits antidumping à un seul produit mexicain, à savoir les moteurs électriques. Les recours commerciaux n'ont pas posé trop de problèmes jusqu'ici au Mexique.



**LÉGENDE : IMPORTATIONS AMÉRICAINES EN 1985 ET 1988**

- A Produits alimentaires et animaux sur pied
- B Matières brutes non comestibles, combustibles et carburants exclus
- C Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes
- D Produits chimiques et produits connexes
- E Produits manufacturés classés principalement par matière
- F Machines et matériel de transport
- G Articles manufacturés divers
- H Produits de base et opérations non classées ailleurs
- I Ensemble des boissons, produits du tabac et huiles, graisses et cires animales et végétales

La dépendance du Mexique vis-à-vis du marché américain a sensiblement augmenté ces dernières années, passant de 52 % des exportations mexicaines en 1981 à environ 73 % en 1988. En fait, le marché américain est maintenant aussi important pour le Mexique qu'il l'est pour le Canada. Par contre, les échanges Mexique-Canada sont plutôt limités. Les États-Unis constituent aussi le principal débouché des articles manufacturés mexicains (produits pétroliers exclus). L'établissement du programme *maquiladora* à la fin des années 60 (permettant aux entreprises américaines d'implanter des usines d'assemblage, d'importer des éléments en franchise et de ne subir les droits américains que sur la valeur ajoutée) a permis une hausse spectaculaire des exportations mexicaines d'articles manufacturés. L'ouverture de la frontière a toutefois entraîné une forte hausse des importations à la fin de 1989 et depuis le début de 1990, de sorte que certains s'attendent à ce que la balance commerciale du Mexique accuse un déficit pour l'ensemble de l'année 1990.

C'est une citation d'un fonctionnaire du Secrétariat au commerce mexicain qui résume le mieux l'objectif et la nature de ces réformes de grande envergure : «À la fin du processus, nous aurons une économie complètement transformée, une économie exportatrice tout à fait compétitive. Il n'y a pas à revenir sur cet objectif.»

En fait, les réformes économiques déjà instaurées, combinées à celles qui ont été annoncées, donneront au Mexique une économie plus compétitive. Étant donné le faible niveau des barrières tarifaires américaines s'appliquant actuellement aux exportations du Mexique<sup>1</sup>, un ALÉ avec les États-Unis aura pour effet principal d'accélérer la restructuration de l'économie mexicaine et d'inciter les investisseurs à s'engager davantage au Mexique.

### III. Intérêt des États-Unis

L'attitude des États-Unis envers l'initiative de libre-échange du président Salinas semble être motivée par un ensemble de raisons complexes. Les États-Unis sont désireux de consolider la libéralisation économique sans précédent entreprise par le gouvernement actuel du Mexique. Le gouvernement américain est conscient du fait qu'un ALÉ représente un élément potentiellement important dans l'amélioration de la situation économique du Mexique. Cela accélérerait le règlement du problème de la dette et pourrait même être payant dans les domaines de la lutte contre la drogue et de l'immigration.

---

<sup>1</sup>. D'après l'étude tarifaire du GATT (données de 1988), la moyenne pondérée des droits NPF américains sur les produits agricoles s'établissait à 3,3 %, contre 5 % pour les produits industriels. La moyenne pondérée des droits tarifaires applicables aux produits mexicains serait inférieure à ce pourcentage, certaines exportations mexicaines ayant droit au régime GSP (système général de préférence), c'est-à-dire à l'entrée en franchise.

Sur le plan économique, un ALÉ avec le Mexique (dont l'économie ne représente qu'un vingtième du PIB américain) ne constituerait qu'un gain très modeste pour les États-Unis. Le renforcement de l'économie mexicaine est toutefois important pour les États-Unis. L'afflux constant d'immigrants (légaux ou illégaux) impose un fardeau à l'infrastructure sociale des États frontaliers du Sud des États-Unis. Au niveau des exportations, le Mexique constitue le troisième débouché en importance pour les exportateurs américains, soit 20,6 milliards de dollars américains en 1988. Ce chiffre est toutefois de beaucoup inférieur aux exportations des États-Unis vers le Canada (70,9 milliards) et le Japon (37,7 milliards). Si la Communauté européenne (CE) était considérée comme une destination unique (75,9 milliards), le Mexique viendrait loin derrière, au quatrième rang. Toutefois, avec sa population de 85 millions d'habitants, qui devrait passer à 100 millions d'ici la fin du siècle, le Mexique pourrait se révéler un marché important pour les producteurs américains, et un marché auquel un accès préférentiel pourrait être utile aux exportateurs américains, déjà en position dominante dans ce pays. Un regroupement économique nord-américain qui comprendrait les États-Unis, le Canada et le Mexique créerait un marché aussi vaste et peuplé que la CE et l'Association européenne de libre-échange (AELÉ) combinées.

Le Mexique est toutefois le plus petit, le plus protégé et le plus pauvre des participants éventuels à un regroupement économique nord-américain. C'est celui dont l'apport serait le plus faible (3,2 % du PNB nord-américain et 4,5 % des exportations totales en 1988). De plus, les écarts de revenu moyen par habitant sont

	<u>PNB</u> En milliards de \$É.-U.	<u>Population</u> En millions
CE plus AELÉ	5 385	357
Amérique du Nord	5 528	355

très marqués entre le Mexique et ses voisins du nord. Lorsque l'Espagne et le Portugal sont entrés dans la CE (en janvier 1987), leur PNB par habitant représentait 51 et 24 % du PNB moyen par habitant des Dix. À titre de comparaison, le PNB par habitant du Mexique n'est que d'un dixième de celui des États-Unis et d'un huitième de celui du Canada. Les défis sont donc considérables, mais les intérêts politiques (une frontière plus sûre au sud) et économiques (un Mexique prospère pouvant fournir des emplois aux Mexicains et un débouché aux producteurs américains) à long terme des États-Unis pourraient permettre de surmonter ces obstacles.

#### IV. Répercussions pour le Canada

Le commerce Canada-Mexique est très peu développé. Les exportations canadiennes vers le Mexique s'élevaient à 603 millions de dollars en 1989 (moins de 0,5 % des exportations totales du Canada; 17<sup>e</sup> marché d'exportation du Canada en importance). En 1989, nous importions pour 1,7 milliard de dollars du Mexique, soit 1 % de nos importations totales. Le tarif moyen imposé sur les

importations mexicaines sujettes à de tels droits est de 10,6 %. Cependant, étant donné que plusieurs produits mexicains sont éligibles au tarif de préférence général canadien ou sont tout simplement importés en franchise, le tarif moyen imposé sur les importations originaires du Mexique n'est que de 2,4 %. Une libéralisation de l'accès des produits mexicains au marché canadien semblerait donc avoir un effet commercial limité à court terme.

Le Canada est un partenaire commercial plus important pour le Mexique que celui-ci ne l'est pour le Canada. Tout comme le Canada, cependant, le Mexique dépend considérablement des États-Unis aussi bien comme débouché (73 % des exportations mexicaines) que comme fournisseur (75 % des importations mexicaines). Dans le cadre des négociations en vue de la libéralisation du commerce nord-américain, le Mexique axerait évidemment ses efforts sur l'accès au marché américain.

L'effet de contournement du commerce potentiellement associé avec la création d'une zone de libre-échange soulève souvent l'inquiétude des pays tiers. Un ALÉ bilatéral entre le Mexique et les États-Unis pourrait avoir comme conséquence le remplacement éventuel de certains fournisseurs canadiens par des exportateurs mexicains sur le marché américain. Un accord bilatéral entre le Mexique et les États-Unis aurait également pour effet de priver les entreprises canadiennes, comparativement à leurs compétiteurs américains, d'un accès libre au Mexique, autant comme marché d'exportation que comme source de produits intermédiaires et autres intrants.

La participation du Canada dans un ALÉ nord-américain garantirait aux producteurs canadiens, tout comme aux producteurs américains, un accès libre au marché mexicain (autant comme marché d'exportation que comme source d'intrants) permettant ainsi au Canada de demeurer compétitif en tant que pays d'accueil d'investissements étrangers. Il est possible que certaines inquiétudes demeurent quant à l'effet de détournement d'un ALÉ nord-américain (cet effet de détournement sera, par ailleurs, combiné à l'effet de stimulation des échanges découlant d'un tel accord). Cependant, étant donné la faible importance du Mexique dans l'économie nord-américaine (3,2 % du PIB global), il est probable qu'un ALÉ nord-américain aurait une incidence économique modérée sur le Canada. Toutefois, moyennant des investissements suffisants à long terme, les exportations mexicaines pourraient devenir compétitives dans un certain nombre de secteurs, non seulement dans les industries de main-d'oeuvre comme le textile, le vêtement et la chaussure, mais aussi dans le secteur de l'électronique grand public et d'autres activités d'assemblage ou de montage. Il se pourrait tout simplement que, ce faisant, le Mexique remplace en grande partie d'autres fournisseurs à faible prix de revient, mais cela aurait probablement pour effet d'encourager encore plus la restructuration tant de l'économie canadienne que de l'économie américaine en faveur de produits à plus forte valeur ajoutée.

Comme lors des négociations avec les États-Unis, le Canada devra porter attention aux dispositions traitant des règles d'origine dans un éventuel accord commercial nord-américain. Le problème le plus souvent évoqué est la possibilité que les Japonais établissent au Mexique des usines d'assemblage final. Cependant, et le Canada et les États-Unis seront probablement en mesure de veiller à ce qu'un minimum de valeur soit ajouté localement à un produit avant qu'il puisse bénéficier des taux d'un ALÉ, en établissant des règles d'origine du genre de celles de l'ALÉ canado-américain.

A. Incidence sur le marché intérieur canadien et les débouchés du Canada sur le marché américain

Il faut bien comprendre que, avec ou sans accord de libéralisation des échanges avec le Mexique, les réformes intérieures entreprises par le gouvernement Salinas rendront les produits mexicains de plus en plus concurrentiels tant sur le marché canadien que sur le marché américain. Les exportations du Mexique ont sensiblement augmenté depuis 1985 dans un certain nombre de secteurs industriels, et ce, malgré des barrières tarifaires et non tarifaires appréciables. Les réformes entreprises améliorent déjà la compétitivité internationale du Mexique; un accord de libéralisation des échanges accélérerait sans doute le processus, mais ne le modifierait pas en profondeur.

Voici une évaluation des effets qu'une libéralisation plus poussée du commerce nord-américain produirait dans quatre grands secteurs industriels.

<b>COMMERCE CANADA-MEXIQUE</b>	
<b>(en milliers de dollars)</b>	
	1989
<b>EXPORTATIONS TOTALES</b>	<b>603,098</b>
Véhicules, pièces et accessoires	71,552
Fer et acier	71,324
Machines et appareils méc.	63,495
Oléagineux	59,772
Produits laitiers	46,404
Sel, soufre, terre, pierre	41,034
Prod. de l'ind. aéron. et aérop.	40,119
Pâte de bois	23,819
Articles de fer ou d'acier	20,627
	1989
<b>IMPORTATIONS TOTALES</b>	<b>1 698 368</b>
Machines et appareils méc.	466 177
Appareils électriques	335 103
Véhicules, pièces et accessoires	299 415
Pierres précieuses, métaux, pièces	199 528
Combustibles minéraux	49 406
Légumes comestibles	41 835
Fruits et noix comestibles	29 963
Café, thé	26 507
Sel, soufre, terre et pierre	21 976
Articles de fer ou d'acier	19 209

Source : Statistique Canada

1. Produits agricoles

Les exportations de légumes et de fruits mexicains vers le Canada se sont élevées à 70 millions de dollars en 1989 mais, comme les produits mexicains sont plus précoces, ils ne concurrencent généralement pas de manière directe les produits canadiens. Une libéralisation des échanges nord-américains pourrait toutefois avoir des retombées négatives dans le secteur agricole en général (par exemple en déplaçant les produits américains vers le nord). La concurrence accrue

subie par les producteurs américains pourrait mener à une baisse des prix au profit des consommateurs canadiens. Un ALÉ incluant le Mexique ne modifierait sans doute pas la compétitivité des producteurs canadiens dans l'immédiat, mais elle pourrait forcer notre industrie horticole à s'adapter à moyen terme. L'industrie canadienne des légumes transformés et semi-transformés (dont les exportations aux États-Unis atteignaient 48,9 millions de dollars américains en 1988) ferait également face à une concurrence plus vive des produits mexicains aux États-Unis. Certains de ces problèmes pourraient être compensés par un accroissement des possibilités d'exportation des producteurs agricoles canadiens sur le marché mexicain.

## 2. Énergie et pétrochimie

Bien que le Mexique produise et exporte des produits pétroliers de toutes catégories pouvant concurrencer les exportations canadiennes aux États-Unis, toute compétition mexicaine est en réalité éliminée par l'existence de marchés régionaux en Amérique du Nord à cause des différences de qualité du brut et des réseaux de transport. Un accord sur l'énergie risque toutefois d'être difficile à conclure si les États-Unis n'obtiennent pas certaines garanties d'accès que le Mexique pourrait avoir du mal à accorder. Il n'en reste pas moins que l'importance que le Mexique pourrait prendre comme fournisseur de produits pétroliers obligerait le gouvernement canadien à être particulièrement attentif à un accord éventuel entre le Mexique et les États-Unis dans ce secteur, pour éviter que les débouchés de la production de l'Ouest canadien aux États-Unis ne soient trop touchés. Les effets directs d'un accès élargi des produits mexicains au marché canadien dans les secteurs du charbon, du pétrole et du gaz paraissent toutefois limités.

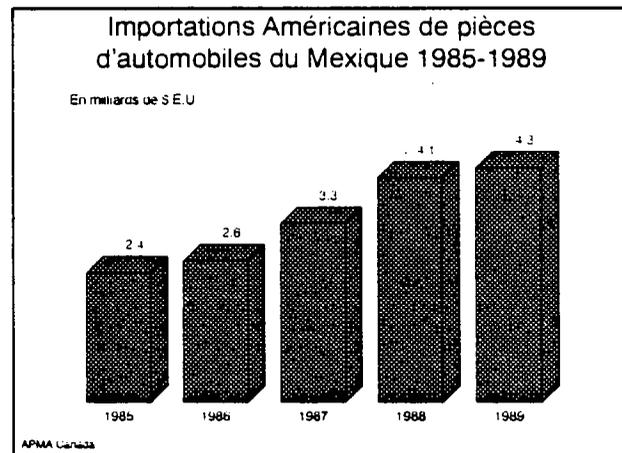
Par contre, l'industrie pétrochimique se fait plus concurrentielle. La PEMEX (Petroleos Mexicanos), la compagnie pétrolière d'État, détient encore les droits exclusifs de production de vingt produits pétrochimiques de base. Par ailleurs, la pétrochimie secondaire appartient pour 75 % à des intérêts privés. Il est maintenant permis à un investisseur étranger d'être propriétaire exclusif d'une entreprise de pétrochimie secondaire s'il apporte une technologie intéressante ou investit dans une entreprise confrontée à des problèmes de balance des paiements. De nouveaux investissements étrangers dans ce secteur pourraient conduire à une amélioration de la productivité et faire de cette industrie mexicaine un concurrent plus redoutable pour les producteurs tant canadiens qu'américains.

## 3. Automobiles et pièces détachées

Le Canada a importé en 1989 pour environ 299 millions de dollars de produits de l'industrie automobile mexicaine, principalement des pièces et éléments. Les exportations canadiennes de produits de l'industrie automobile au Mexique atteignaient 71,6 millions de dollars en 1989 et consistaient uniquement en

pièces détachées. Si l'on y ajoute d'autres numéros tarifaires, comme certains genres de machines, d'appareils stéréophoniques et de vitres utilisés dans la production de véhicules, les importations totales de produits de l'industrie automobile mexicaine représentent environ 680 millions de dollars. Plus de 98 % de ces produits importés du Mexique entrent au Canada en franchise, dans le cadre du Pacte de l'automobile. Le reste est importé par des sociétés non visées par le Pacte au taux TPG (tarif de préférence général) de six pour cent.

Les échanges entre les États-Unis et le Mexique sont beaucoup plus importants. Ainsi, les importations américaines de pièces d'automobiles mexicaines dépassaient nettement les 5 milliards de dollars en 1989. Une bonne partie provient des usines *maquiladora*, installées dans le cadre du programme d'industrialisation de la zone frontalière lancé par le Mexique en 1965. Ce programme permet l'entrée en franchise au Mexique de matières brutes et d'éléments à condition qu'ils soient exportés sous forme de produits finis. Quand les produits sont exportés aux États-Unis, les droits américains s'appliquent uniquement à la valeur ajoutée au Mexique (la majorité des éléments utilisés provenant des États-Unis). Ce programme a connu un franc succès parce qu'il permet aux fabricants de pièces d'automobiles de bénéficier au Mexique d'une main-d'oeuvre à bon marché (payée environ 1,50 \$ de l'heure) tout en ayant accès au marché américain presque en franchise de droits. On évalue à environ 200 le nombre de fabricants de pièces d'automobiles qui ont implanté des usines *maquiladora*, produisant principalement des éléments où entrent une forte proportion de main-d'oeuvre et une faible part de technologie. GM, Ford et Chrysler ont établi environ 42 usines dans la région *maquiladora*.



En fait, un libre-échange unilatéral existe déjà dans les faits entre le Mexique, les États-Unis et le Canada pour les produits de l'industrie automobile en raison des privilèges accordés par le Pacte de l'automobile et du programme d'industrialisation *maquiladora*. Aussi les producteurs et exportateurs de pièces canadiens sont-ils confrontés à la concurrence des pièces mexicaines à forte proportion de main-d'oeuvre et faible niveau technologique exportées vers le Canada et les États-Unis. Certains analystes évaluent que, pour certains articles, l'avantage de coût (à la livraison) des pièces mexicaines aux États-Unis et au Canada est de l'ordre de 5 à 15 %.

En 1989, le Mexique a adopté un décret (applicable à la fin de 1990) qui doit assouplir certaines des restrictions touchant actuellement le commerce et les investissements dans l'industrie automobile. Le décret doit abolir par exemple l'obligation d'obtenir un permis d'importation et autoriser une participation étrangère de 50 % ou plus dans les entreprises mexicaines. Il doit également ramener de 60 à 36 % en moyenne l'exigence de contenu mexicain, ce qui faciliterait aux entreprises d'assemblage de véhicules au Mexique l'amélioration de la qualité de leur production à l'aide de pièces importées. Ce décret est considéré comme une mesure importante d'encouragement à l'investissement dans l'industrie automobile du Mexique, notamment dans le domaine des pièces de haute technologie et de grande qualité (secteur dans lequel le Mexique est faible) et dans le montage de véhicules. Au fond, les mesures du nouveau décret sont conçues de manière à porter l'industrie automobile mexicaine au niveau international sur le plan de la qualité et de la compétitivité. Cependant, malgré ces réformes, l'industrie mexicaine restera fortement protégée. L'élimination complète des barrières restantes exposerait l'industrie mexicaine (notamment dans le secteur de l'assemblage des véhicules destinés au marché intérieur, par opposition à la production de pièces destinées à l'exportation) à de vives pressions concurrentielles.

Un ALÉ entre les États-Unis et le Mexique ne modifierait pas sensiblement le contexte nord-américain dans lequel évoluent les constructeurs canadiens d'automobiles. Il pourrait cependant avoir pour effet d'accélérer plusieurs tendances déjà à l'oeuvre dans l'industrie, à savoir : l'expansion de l'industrie mexicaine des pièces d'automobiles; l'augmentation des achats de pièces mexicaines de faible niveau technologique et à forte proportion de main-d'oeuvre par des entreprises nord-américaines; de nouveaux investissements étrangers dans les usines mexicaines de fabrication de pièces, en particulier dans le secteur des pièces de haute qualité et de haute technologie; et une concurrence plus intense de la part des véhicules fabriqués au Mexique. Dans le cadre d'une zone de libre-échange Canada-États-Unis-Mexique, comme il a déjà été indiqué, quasiment toutes les importations de produits automobiles mexicains entrent au Canada en franchise, de sorte qu'il n'y aurait guère de différence par rapport au statu quo. À l'exportation, la concurrence exercée par les pièces et les éléments mexicains sur le marché américain augmenterait manifestement. Jusqu'ici, en raison de problèmes d'échelle et d'infrastructure, le Mexique ne s'est pas lancé massivement dans le montage de véhicules pour l'exportation, mais cette possibilité n'en existe pas moins. Le marché mexicain pourrait offrir quelques possibilités d'accroissement des exportations directes de pièces ou de véhicules canadiens.

Que le Mexique et les États-Unis concluent ou non un ALÉ, les producteurs canadiens de pièces et d'automobiles devront probablement faire face au cours des années 1990 à une concurrence accrue des producteurs du Mexique (et, sinon, d'autres fournisseurs à faible prix de revient du Brésil ou de l'Asie du Sud-Est).

#### 4. Textiles et vêtements

Le Mexique est notre troisième fournisseur de textiles non soumis à des restrictions. Cependant, comme ses exportations sont réparties dans toute une gamme de produits, elles n'ont pas entraîné jusqu'ici de «perturbation du marché».

En raison de la proximité des marchés américains et des programmes américains spéciaux de traitement extérieur, le Mexique s'est doté d'une capacité appréciable de production de vêtements. Les possibilités de recours dans le cadre de l'Accord multifibres et des règles d'origine de l'ALÉ ont probablement limité l'effet, sur les producteurs canadiens, d'importations massives de textiles mexicains ou de textiles américains subissant une transformation plus poussée au Mexique.

Dans le cas des textiles, le Mexique bénéficie, grâce à son industrie pétrolière, d'un avantage concurrentiel dans la production de fibres synthétiques ou artificielles. À cet égard, le Canada a négocié par le passé des accords volontaires avec le Mexique sur les exportations mexicaines de fils texturés en polyester et de filés en acrylique peigné. Il est possible qu'à long terme l'industrie textile puisse accroître sa production.

En ce qui concerne l'intensification de la concurrence sur le marché américain, l'élimination des droits de douane et d'autres restrictions commerciales (par exemple le contingentement) applicables aux textiles et vêtements mexicains entrant aux États-Unis accroîtrait sans doute la concurrence affrontée sur ce marché par certains exportateurs canadiens. Il faut toutefois tenir compte à cet égard de l'état actuel de l'industrie mexicaine. L'industrie du vêtement est morcelée et dominée par de petites entreprises familiales de confection. Les investissements sont faibles dans le textile. Les vêtements mexicains sont présentés surtout dans le bas de gamme du marché américain, tandis que l'avantage comparatif du Canada se situe généralement plus haut dans la gamme, dans le secteur des vêtements dont l'élasticité prix est plus faible.

Bien que le Mexique ait largement utilisé ses niveaux d'accès garantis au marché américain, il n'y fait pas directement concurrence au Canada. Cette situation se maintiendra sans doute à moyen terme. Dans le textile, même si le Mexique ne semble pas constituer une menace pour les producteurs canadiens sur le marché intérieur ou américain, il pourrait devenir un concurrent plus sérieux. Dans le domaine des vêtements, cependant, comme le Mexique est plus susceptible de se concentrer sur le bas de gamme, il risque davantage de remplacer d'autres fournisseurs à bas prix de revient au Canada et aux États-Unis que de concurrencer les produits canadiens.

## B. Possibilités d'exportation du Canada au Mexique

Les exportations canadiennes vers le Mexique sont relativement faibles en volume. Nos milieux d'affaires semblent toutefois accorder une certaine importance à l'amélioration de l'accès au marché mexicain. Ce marché est considéré comme présentant un potentiel considérable en raison de son développement relativement faible à l'heure actuelle, de sa forte croissance démographique et, surtout, de l'effet que le programme de réforme du gouvernement Salinas paraît exercer sur l'économie mexicaine. Dans l'éventualité où le Mexique réussirait à conclure un accord commercial, les entreprises canadiennes voudraient sans doute s'assurer de ne pas être défavorisées par rapport aux entreprises américaines actives sur le marché mexicain.

Les principaux enjeux pour le Canada, en ce qui concerne les exportations au Mexique, sont l'élimination de diverses restrictions quantitatives et de l'obligation d'obtenir un permis d'importation dans toute une série de secteurs (par exemple pour les crustacés, la poudre de lait, les oléagineux, le papier-journal, le matériel informatique et les pièces d'automobile). Les entreprises canadiennes jugent également que les possibilités d'exportation sont limitées par le système gouvernemental d'octroi des marchés publics et les diverses exigences imposées aux investissements directs de l'étranger (par exemple en matière de contenu local).

Sur le plan sectoriel, le principal intérêt que présente le marché mexicain pour les exportateurs canadiens réside dans les secteurs où le Canada bénéficie d'un avantage comparatif, à savoir :

- **Produits agricoles** : les bovins sur pied; la viande de boeuf, de porc et de cheval; les abats comestibles; le saindoux.
- **Produits de la pêche** : le poisson congelé; le poisson préparé ou en conserve; les crustacés.
- **Minéraux et produits chimiques** : l'amiante; les engrais chimiques, le nickel; l'aluminium (sous toutes ses formes); le magnésium; le bismuth.
- **Bois, pâte de bois et papier** : le bois de sciage; le contreplaqué; les bardeaux; la pâte de bois; le papier de cannelure.
- **Produits sidérurgiques** : les rails.

- **Articles manufacturés** : les climatiseurs; certaines machines ou outils; les roulements à billes ou à rouleaux; les transformateurs électriques; les phonocapteurs; les tubes cathodiques couleur; les matelas et articles de literie; les lampes et accessoires d'éclairage.
- **Matériel de transport public** : les voitures de métro et de chemin de fer.

### C. Services financiers

#### 1. Projets de réforme du secteur financier au Mexique

Toutes les banques mexicaines appartiennent à des intérêts nationaux, avec une participation directe limitée (sinon nulle) des établissements étrangers. La participation étrangère est également absente du secteur des valeurs mobilières et est limitée dans l'assurance.

Le gouvernement mexicain a annoncé cette année qu'il assouplirait certaines restrictions touchant la propriété étrangère grâce aux mesures suivantes :

- En ce qui concerne les banques nationales, jusqu'à 34 % des actions sans droit de vote pourront appartenir à des intérêts étrangers dans une banque donnée.
- Dans le secteur de l'assurance, une participation étrangère d'au plus 49 % sera permise, sous réserve de l'agrément du ministre compétent.
- La participation étrangère continuera d'être interdite dans le domaine des valeurs mobilières.

Le 2 mai 1990, le président Salinas a annoncé la reprivatisation du système bancaire mexicain (nationalisé en 1982). Le gouvernement mexicain propose l'instauration d'un régime mixte, mais il n'a pas indiqué les banques qui seraient privatisées, ni le volume d'actions détenues par l'État qui serait offert aux investisseurs intérieurs et étrangers. On s'attend à ce que les grandes banques de développement (Nafinsa et Banobras) restent dans le giron de l'État.

#### 2. Commerce des services financiers avec le Mexique

Les institutions mexicaines sont absentes des marchés financiers canadiens. De même, aucune institution financière canadienne, à notre connaissance, n'est active au Mexique, que ce soit par l'intermédiaire de succursales ou de filiales. Certaines banques canadiennes ont au Mexique un bureau de représentation qui remplit uniquement une fonction de commercialisation. De plus, bien que des entreprises affiliées à des compagnies d'assurance canadiennes appartenant à

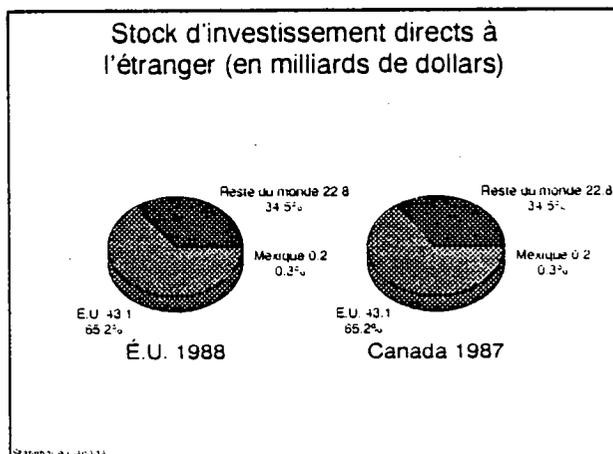
l'étranger fassent affaire au Mexique, cela n'a aucun effet sur les entreprises canadiennes. À part les prêts syndiqués consentis au Mexique (qui représentaient une valeur brute de 4,5 milliards de dollars pour l'ensemble des banques canadiennes en octobre 1989), les institutions financières canadiennes ne semblent pas effectuer directement d'autres opérations au Mexique.

### 3. Répercussions éventuelles d'un accord Mexique-États-Unis

Une libéralisation du commerce entre le Mexique et les États-Unis ne semblerait pas avoir de conséquences importantes pour les institutions financières canadiennes. Cependant, tout accroissement des échanges est susceptible d'offrir aux institutions financières canadiennes plus de possibilités de desservir les entreprises participantes. L'effet de stimulation produit sur l'économie mexicaine par un ALÉ se traduirait, à terme, par une augmentation du financement du commerce avec le Mexique.

## V. Incidence possible à long terme sur les courants d'investissement

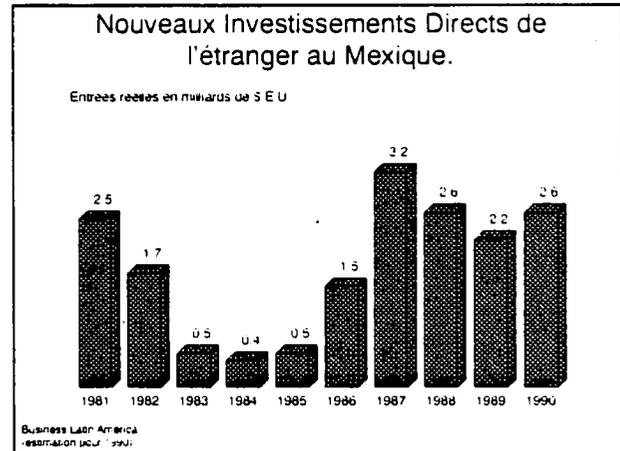
Il ressort des chapitres précédents qu'à court et à moyen terme une libéralisation plus poussée des échanges nord-américains aurait un effet limité sur les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et le Mexique. Cependant, nous pourrions assister à une éventuelle intensification de la concurrence entre le Canada et le Mexique pour l'obtention d'investissements directs de l'étranger (IDÉ), que ce soit à la suite d'un ALÉ entre le Mexique et les États-Unis ou encore après l'adoption d'un accord trilatéral incluant le Canada.



Les réformes entreprises par le gouvernement Salinas ont déjà eu un effet sur l'image du Mexique à titre de destination des IDÉ. La libéralisation de l'industrie automobile, par exemple, a entraîné d'importants investissements nouveaux de l'étranger qui ont considérablement amélioré la compétitivité du Mexique dans ce secteur. Ces entrées de capitaux vont certainement continuer à mesure que les entreprises étrangères, sous l'incitation des réformes économiques du gouvernement Salinas, décideront de profiter de la main-d'oeuvre relativement bon marché et des richesses naturelles (en particulier du pétrole et du gaz) qu'offre le Mexique. La reprise du programme de conversion de dettes en actions devrait également accroître les IDÉ au Mexique. On peut donc s'attendre à ce...

que, indépendamment de tout accord commercial, d'autres industries bénéficient éventuellement d'un apport de capitaux étrangers sous l'impulsion du programme de réforme du gouvernement mexicain.

Les répercussions d'un ALÉ Mexique-États-Unis renforcerait l'effet des réformes dont il vient d'être question et rendraient les investissements au Mexique, en particulier dans l'industrie automobile ainsi que dans le textile et le vêtement, encore plus intéressants aussi bien pour les entreprises américaines que pour celles de pays tiers.



Une importante question, du point de vue du Canada, consiste à déterminer dans quelle mesure notre pays est en concurrence avec le Mexique pour attirer les IDE des entreprises souhaitant desservir le marché nord-américain. Une entreprise décide d'investir à l'étranger en fonction des éléments suivants : 1) la taille et la croissance du marché étranger considéré; 2) les coûts de production et de distribution; 3) la concurrence; et 4) l'attitude des pouvoirs publics envers les entreprises (politiques fiscale, commerciale et réglementaire). Dans l'éventualité d'un ALÉ nord-américain, l'entreprise désireuse de s'installer en Amérique du Nord prendrait sa décision en fonction des avantages comparatifs du Mexique et du Canada sous l'angle des facteurs 2) et 4)<sup>2</sup>.

Le Canada n'a pas à craindre que des coûts de distribution élevés ne détournent les investissements vers le Mexique. En effet, les liens noués au niveau de l'infrastructure avec le marché américain, ainsi que ses réseaux de distribution bien établis, assurent au Canada des coûts de distribution concurrentiels dans la plupart des secteurs. La segmentation Nord/Sud qui se manifeste dans certains secteurs du marché américain (les entreprises canadiennes approvisionnant la côte Est et le Mid-West tandis que les fournisseurs mexicains desservent la Californie et le Sud-Ouest) pourrait probablement être accentuée par un ALÉ nord-américain. Ce phénomène résulte davantage, cependant, de la géographie que de l'économie de sorte qu'un ALÉ ne ferait qu'accélérer un processus déjà en cours.

<sup>2</sup> Les facteurs 1) et 3) influent moins sur la décision d'implantation dans une région donnée, mais ils pèsent d'un grand poids sur les décisions interrégionales (c'est-à-dire la décision d'investir en Amérique du Nord ou en Europe).

Le Mexique est nettement avantagé par rapport au Canada sous l'angle du niveau des salaires, mais ces derniers ne constituent que l'un des éléments du prix de revient de la production. La disponibilité d'une main-d'oeuvre spécialisée, l'infrastructure de recherche-développement, l'accès aux services financiers, professionnels et autres, et même la nature des services assurés par les différents paliers d'administration publique exercent un effet direct et indirect sur les coûts réels de production d'une entreprise. Les différences à cet égard sont importantes entre le Canada et le Mexique et contribuent au plus haut niveau de productivité de l'industrie canadienne ce qui a pour effet, dans un certain nombre de secteurs, de contrebalancer le niveau supérieur des coûts de main-d'oeuvre au Canada.

On pourrait soutenir que, le Canada et le Mexique cherchant à attirer les IDÉ en Amérique du Nord grâce à des avantages comparatifs différents, un ALÉ n'exercerait aucun effet de détournement sensible sur les IDÉ. L'ALÉ canado-américain s'inscrivait dans le cadre de la stratégie gouvernementale visant à accélérer l'adaptation de l'économie canadienne et sa réorientation vers une production à plus forte valeur ajoutée. Un ALÉ nord-américain ne ferait que rendre cette restructuration plus importante encore.

## VI. Conclusions

Le Mexique subit de toute évidence une transformation économique profonde à l'issue de laquelle il disposera d'une économie de marché tournée vers l'extérieur. Depuis 1986, date de son adhésion au GATT, le Mexique a procédé à une libéralisation notable dans les domaines du commerce et de l'investissement, tout en lançant un important programme de privatisation. Le gouvernement Salinas a accéléré le rythme de ces changements et cherche à maintenir l'élan imprimé à la réforme économique en concluant un accord commercial avec, notamment, les États-Unis. Ces derniers étant devenus, au cours des dix dernières années, le principal débouché du Mexique, il est logique que ce pays, comme le Canada, cherche à assurer son accès au marché américain.

Les États-Unis ont eux aussi fortement intérêt à promouvoir la croissance économique du Mexique. Une économie mexicaine plus forte permettrait d'accélérer le remboursement de la dette extérieure, de favoriser la démocratisation du pays, de rendre la frontière plus sûre entre les deux pays et, éventuellement, de faciliter la lutte contre la drogue et le contrôle de l'immigration. Un ALÉ contribuerait beaucoup, aussi, à consolider les réformes économiques sans précédent entreprises par le gouvernement Salinas. Le marché mexicain est intéressant pour les exportateurs américains, en particulier s'il devient plus gros et plus prospère.

Pour tous ces motifs ainsi qu'une foule d'autres raisons d'ordre intérieur et géopolitique, le processus d'étude lancé le 10 juin par les présidents Bush et Salinas semble devoir déboucher sur la mise en route de négociations en vue d'un «accord de libéralisation des échanges commerciaux». Étant donné l'écart qui sépare les niveaux de développement des deux économies ainsi que l'historique des relations entre les deux pays, la négociation d'un ALÉ ne sera pas chose facile, que ce soit pour les États-Unis ou pour le Mexique. Les deux pays chercheront à protéger leurs secteurs sensibles, et la mobilité des travailleurs (qui pourrait être un objectif important pour le Mexique) risque d'être un dossier épineux.

L'intérêt que le Canada pourrait avoir à se joindre à un accord de libéralisation des échanges dont feraient partie les États-Unis et le Mexique, est un peu plus complexe et indirect. Au niveau des exportations, les exportateurs canadiens considèrent que le marché mexicain présente un potentiel certain, bien que les retombées immédiates ne seront sans doute pas considérables. L'effet d'une libéralisation des échanges avec le Mexique sur les importations semble varié, mais ne paraît généralement pas très préoccupant à court terme. De plus, étant donné l'internationalisation croissante de l'économie mondiale et l'abaissement probable des droits tarifaires résultant des NCM, le Canada devra sans doute faire face, sur le marché américain, à une concurrence accrue du Mexique et d'autres producteurs à faible prix de revient peu importe qu'un ALÉ soit conclu ou non avec le Mexique.

En conséquence, le plus grand défi à relever par le Canada tient à se positionner adéquatement afin de demeurer compétitif à moyen ou à long terme autant au sein du marché nord-américain que du marché mondial. Au même moment où plusieurs industries se restructurent afin de faire face à l'intensification de la compétition internationale, venant tout autant du Mexique que d'ailleurs, il est important que les entreprises canadiennes soient perçues comme bénéficiant d'un accès égal aux marchés exploités par leurs concurrents nord-américains. Une participation du Canada à un ALÉ trilatéral permettrait aux producteurs canadiens d'avoir pleinement accès au marché nord-américain autant comme exportateurs qu'importateurs et ce sur le même pied que les producteurs américains. Ceci renforcera le mouvement d'adaptation déjà en cours au Canada vers une production à plus forte valeur ajoutée et permettra au Canada de maintenir sa compétitivité en tant que pays d'accueil idéal pour tout nouvel investissement.

**LES NÉGOCIATIONS CANADA-É.-U.-MEXIQUE**

**SUR LE LIBRE-ÉCHANGE:**

**LA JUSTIFICATION ET LA DIMENSION INVESTISSEMENT**

**LE AOÛT 1990**



**INVESTMENT  
CANADA**

**INVESTISSEMENT  
CANADA**

## Introduction et principales conclusions

Le Président Bush a annoncé, le 8 août, que les États-Unis et le Mexique se sont engagés à négocier un accord de libre-échange. Cet engagement survient bien plus tôt que prévu. Dès le début de septembre, le Président Bush demandera au Congrès d'approuver l'initiative. Si le Canada veut y participer, il faut que le gouvernement canadien demande officiellement au Président américain d'engager des négociations trilatérales.

Ce document explore certains des facteurs influant sur la décision que doit prendre le Canada. Il a essentiellement deux objectifs:

- i) présenter les arguments favorables et défavorables à notre participation aux négociations É.-U.-Mexique; et
- ii) fournir une documentation préliminaire sur la réglementation de l'investissement et sur les courants financiers, puisque nous nous attendons à ce que les préoccupations concernant l'investissement aient une place importante dans les négociations.

Ce document est divisé en deux parties, pour refléter la dualité mentionnée.

L'analyse et les conclusions sont nécessairement préliminaires. Il reste d'autre travail à effectuer sur les questions clefs, notamment celle du détournement possible des échanges et des courants d'investissement du Canada au Mexique à la suite d'un accord de libre-échange nord-américain. Le Conseil économique du Canada et plusieurs universités étudient actuellement cette question en détail. Investissement Canada fait des recherches supplémentaires sur la question du déplacement des investissements.

À ce stade, les observations suivantes semblent être défendables. Il est dans l'intérêt du Canada de participer avec les États-Unis et le Mexique aux négociations pour la conclusion d'un accord trilatéral puisque l'on se rend compte que de toute façon les États-Unis et le Mexique sont prêts à engager des négociations, avec ou sans la participation du Canada. Une zone nord-américaine de libre-échange permettrait au Canada d'être davantage à même de créer des sociétés internationales et de se spécialiser dans les industries à fort coefficient de matière grise, deux éléments nécessaires pour mieux faire concurrence aux autres grands pays industrialisés.

Il est possible que nombre de Canadiens redoutent que l'élargissement de l'Accord de libre-échange de façon à inclure le Mexique n'entraîne des pertes d'emplois. Au contraire, elle devrait finalement ouvrir à tous les participants à l'accord élargi, y compris les Canadiens, de meilleures perspectives sur les plans de l'emploi et du revenu. Si un accord bilatéral entre le Mexique et les États-Unis risque de nuire au Canada, il n'y a guère lieu de penser qu'un accord trilatéral ne rapporterait rien à notre pays. Au contraire, les gains qu'il permettrait de réaliser sur le plan de la productivité par suite de plus grandes économies d'échelle, de coûts de facteurs de production moins élevés, et de la rationalisation de l'industrie compte tenu des avantages comparatifs de chaque pays, devraient permettre au Canada d'accroître sa compétitivité sur les marchés en Amérique du Nord, en Asie et en Europe.

Le Mexique a le potentiel requis pour devenir un important marché d'exportation pour le Canada. À la fin du siècle, sa population s'élèvera à près de 100 millions d'habitants. Grâce à ses réformes économiques radicales, notamment l'assouplissement de sa réglementation en matière de commerce et d'investissement, le Mexique est en train de rejoindre plusieurs autres pays d'Asie où des réalisations similaires ont déjà lieu. La formulation d'un accord nord-américain de libre-échange permettra au Mexique de procéder à la libéralisation économique que préconisent depuis longtemps les pays industrialisés avancés, notamment le Canada. La croissance économique du Mexique n'est pas une menace pour le Canada, mais au contraire une source de débouchés. Il serait contre l'intérêt du Canada de dire non à l'inclusion du Mexique dans un accord nord-américain de libre-échange. Cela nuirait également aux intérêts des pays en développement de l'Amérique latine et des autres parties du monde. Le problème est de négocier un accord qui se fonde sur les intérêts des trois pays concernés.

La perspective d'un accord nord-américain de libre-échange retient beaucoup l'attention en Amérique centrale et en Amérique du Sud. En fait, plusieurs pays d'Amérique latine se sont dits désireux d'envisager la possibilité d'un accord qui regrouperait les Amériques. S'il est trop tôt pour se prononcer sur cette question, il faut reconnaître qu'une approche multilatérale de ce genre est nettement préférable à une stratégie en étoile, autrement dit à toute une série d'accords bilatéraux avec les États-Unis qui seraient ainsi les seuls à avoir libre-accès aux marchés des pays participants. C'est ce que le Canada espère éviter en acceptant dès le départ de procéder à des négociations trilatérales.

**Partie I: La justification d'une participation  
canadienne aux négociations commerciales avec le  
Mexique et les États-Unis**

## Les objectifs à poursuivre

Les arguments pour et contre une participation aux négociations trilatérales avec le Mexique et les États-Unis seront influencés par les objectifs du gouvernement du Canada, et par la probabilité que ces objectifs soient partagés ou acceptés par les deux autres pays. Aux fins de la discussion, nos grands objectifs sont réputés être:

- i) d'obtenir, d'une manière équitable et réciproque, un accès garanti au marché mexicain pour les intérêts commerciaux canadiens; et
- ii) d'élargir l'ALE Canada-É.-U. pour y inclure le Mexique d'une façon qui minimise le besoin d'ajustements bilatéraux entre le Canada et les États-Unis.

On suppose par conséquent qu'une participation aux négociations n'entraînera aucune libéralisation nettement plus poussée du commerce et de l'investissement avec les États-Unis. De façon plus précise, on ne s'attend pas à ce qu'une autre ronde de négociations entraîne une plus forte intégration institutionnelle des économies canadienne et américaine.

## L'évaluation économique classique

L'approche habituelle de l'évaluation d'un accord de libre-échange Canada-Mexique-États-Unis se fonde sur un examen des courants commerciaux et financiers entre les trois pays. Cette évaluation porte plus particulièrement sur les facteurs suivants:

- les flux commerciaux et financiers entre le Canada et le Mexique; à l'heure actuelle, ces flux sont très modestes: moins de la moitié de un pour cent (600 millions \$) de l'ensemble des exportations canadiennes est destiné au marché mexicain; nos importations du Mexique comptent pour 1 pour cent (1,7 milliard \$) de toutes nos importations; les courants d'investissement sont encore plus modestes (en 1989, les investissements canadiens directs au Mexique totalisaient 361 millions \$US, ou 1,5% du total pour le Mexique); du point de vue des actuels courants commerciaux et financiers entre le Canada et le Mexique, il semblerait que l'élargissement de l'ALE Canada-É.-U. pour y englober le Mexique n'ait qu'une importance marginale;

- le potentiel de détournement d'échanges vers le Mexique aux dépens du Canada; le Mexique comme le Canada dépendent fortement du débouché qu'offre le marché américain; environ les trois quarts des exportations du Canada et du Mexique sont destinés aux États-Unis; une analyse préliminaire indique qu'il pourrait y avoir un important détournement d'échanges d'automobiles, de pièces automobiles, de textiles et de vêtements; toutefois, les réformes structurelles entreprises au Mexique entraîneront un détournement de courants commerciaux, avec ou sans accord de libre-échange; tout accord conclu n'aura en soi qu'une influence marginale sur la concurrence que le Canada et le Mexique se livrent pour le marché américain;
- le potentiel de création de courants commerciaux avantageant les trois parties à l'accord; le Mexique a 85 millions d'habitants, et sa population devrait atteindre les 100 millions d'ici à la fin du siècle; avec ses grandes réformes économiques ou sa "Salinastroika", le Mexique pourrait bien devenir un NPI avec des perspectives de croissance semblables à celles de la Thaïlande et de l'Indonésie; ses revenus per capita s'accroîtraient nettement, tout comme la demande d'articles de consommation et de biens d'équipement importés; toutefois, étant donné la petite stature économique du Mexique par rapport aux économies des États-Unis et du Canada, les gains qu'il pourra tirer de la création de courants commerciaux seront très limités sur le court et le moyen termes;
- le potentiel de détournement de courants d'investissement sur le long terme; un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique minerait certainement l'avantage que nous procure actuellement le fait d'être le seul pays à avoir un accès libre et garanti au marché américain; ce développement, conjugué au plus fort attrait que lui confèrent ses réformes structurelles, pourrait permettre au Mexique d'accroître sensiblement sa part des investissements étrangers directs; les gains du Mexique au plan de l'investissement pourraient se faire aux dépens du Canada, bien que cela suppose un jeu à somme nulle; les deux pays pourraient intéresser davantage les investisseurs étrangers dans le contexte d'un accord de libre-échange nord-américain; une association d'entreprises a mentionné que ses membres prévoient un déplacement des installations de fabrication dans les pays à faible coût de revient: ce déplacement depuis l'Asie du Sud-Est favoriserait le Mexique; étant donné la très grande importance de la question

des règles d'origine, il est probable que le Canada profitera davantage de ce déplacement s'il participe à un accord trilatéral que s'il est partie à des accords bilatéraux (Canada-É.-U. et Canada-Mexique);

- les intérêts stratégiques qu'offre la surveillance d'une initiative impliquant le principal partenaire commercial du Canada; des considérations réactives suggéreraient que le Canada a intérêt à se trouver à la table de négociation, même si le résultat ne devrait pas affecter sensiblement ses courants commerciaux et financiers; le Canada devrait s'efforcer d'orienter le résultat des négociations de façon à en retirer les meilleurs avantages possible; il devrait plus particulièrement tenter de se garantir un accès aux facteurs de production à faible coût et d'obtenir une période d'ajustement appropriée.

L'analyse économique classique suggérerait donc l'acceptation de négociations trilatérales impliquant le Canada, le Mexique et les États-Unis. Certaines réserves pourraient toutefois être exprimées. On note par exemple une préoccupation légitime concernant la complémentarité des accords bilatéraux (ou trilatéraux) et multilatéraux, surtout en ce qui touche leurs incidences sur les NCM en cette phase cruciale du processus. Les négociations au GATT n'ont pas encore permis de régler les questions des subventions et des autres formes de protectionnisme en matière agricole. Le Canada pourrait constater que sa position sur l'agriculture ne cadre pas avec celles des États-Unis et du Mexique - ce qui serait moins dangereux dans un contexte multilatéral. Il y a aussi un risque que les États-Unis tentent d'utiliser les négociations trilatérales pour rouvrir les questions non réglées avec le Canada. Sur la question de l'investissement, cela pourrait supposer des efforts pour amener le Canada à abandonner son processus de filtrage, ses prescriptions de résultats et ses restrictions dans les secteurs de l'énergie et de la culture. En revanche, l'investissement étranger fait l'objet de préoccupations grandissantes aux États-Unis et ce pays possède des enjeux géopolitiques importants dans ses relations avec le Mexique. Ces deux facteurs pourraient amener les États-Unis à faire preuve de souplesse dans les négociations sur l'investissement. Il s'agit là de préoccupations certes valables, mais il faut reconnaître que le Mexique et les États-Unis ont bien l'intention de donner suite à leur projet de libre-échange. Le Canada est donc confronté à un choix forcé. L'analyse économique classique n'est peut-être pas tout à fait convaincante, mais elle fonde

solidement la justification d'une participation à des négociations trilatérales.

### **Les limites de l'analyse économique classique**

Le grand problème de l'analyse des coûts par secteur ou de l'analyse de l'équilibre statique est que l'on néglige la théorie et l'application de l'avantage comparé. Le Mexique est un pays à très faibles salaires (le salaire horaire des employés des maquiladoras est d'environ 1,50 \$), mais c'est aussi un pays à très faible productivité. Les coûts unitaires de la main-d'oeuvre mexicaine tendent à être élevés, sauf dans les entreprises dont les techniques de gestion et les biens d'équipement modernes peuvent compenser le manque de compétences des travailleurs.

Le Mexique développe rapidement sa capacité de production efficiente, mais à partir d'une base étroite. Il a une population de 85 millions d'habitants, mais son PIB représente à peine plus que le tiers de celui du Canada et son revenu per capita est de huit fois inférieur au nôtre. Les exportations du Mexique aux États-Unis (son principal marché) se sont accrues de 7% par année entre 1984 et 1988: ce taux, pourtant intéressant, n'a rien de spectaculaire ou de menaçant pour le commerce. Il faut aussi noter que les exportations des États-Unis au Mexique pendant la même période se sont accrues bien plus rapidement - de 18% par année. Le Canada a vu la même dichotomie entre ses exportations au Mexique et ses importations depuis ce pays; de fait, entre 1988 et 1989, ses exportations au Mexique se sont accrues de 160% alors que ses importations depuis le Mexique n'augmentaient que de 28% (mais sur une base bien plus large).

Il faudra au Mexique au moins dix ans et des investissements massifs pour devenir un pays à revenus moyens. Il pourrait lui falloir plusieurs décennies pour que sa population active soit presque pleinement et productivement employée. Pendant cette période de transition, son appétit pour les biens d'équipement et de consommation importés sera insatiable. De fait, d'importants apports de capitaux étrangers lui seront nécessaires pour compenser l'important déficit actuel de son compte courant. La crise au Moyen-Orient et le relèvement d'environ 10 \$ le baril des cours pétroliers mondiaux ont amélioré sa position externe, et donc sa capacité d'importer des biens d'équipement et de consommation. Des cours pétroliers maintenus à la hausse pendant toute une année donneraient au Mexique 5 milliards \$ de plus en

recettes d'exportation; cela équivaut à un accroissement de 2,5% de son PIB.

Le transfert de richesse depuis les pays consommateurs de pétrole vers les nations productrices de pétrole confirme l'un des grands enseignements de la théorie comparative des échanges: c'est qu'une nation - quelle que soit sa productivité (par ex. les États-Unis) ou le niveau de ses salaires (par ex. les faibles niveaux du Mexique) - ne peut produire en quantité suffisante pour satisfaire aux besoins de son marché intérieur - et encore moins à ceux du marché mondial. En raison de ses réformes structurelles, de l'apport de capitaux étrangers et de l'amélioration des termes de ses échanges, le Mexique a d'excellentes perspectives de développement. On peut s'attendre à ce que sa pénétration du marché américain s'accroisse et déplace du même coup des produits canadiens et américains. Toutefois, le Mexique sera bien plus tributaire des produits canadiens et américains pour soutenir l'essor des investissements et pour combler la demande réfrénée d'une population plus affluente. Le Canada et les États-Unis devront procéder à un ajustement, mais cet ajustement pourra très largement être intégré au processus permanent d'adaptation, de renouvellement du capital et de réaménagement de la population active (par le biais des sorties et des entrées). Le Canada peut s'attendre à profiter des gains de productivité que permettront de meilleures économies d'échelle: ce sont là des avantages qui ne se reflètent pas dans l'analyse économique classique.

### **Explication des points de désaccord**

Étant donné l'ALE, le travailleur canadien est très sensible aux arguments sur la perte d'emplois, surtout lorsque le nouveau partenaire est parfois décrit comme ayant des conditions de travail inférieures à la norme. Le débat sur l'ALE Canada-É.-U. a illustré à quel point nombre de travailleurs craignent tout changement fondamental dans la politique économique. Le débat sur un arrangement avec le Mexique sera peut-être plus calme puisque ce pays est plus éloigné et que ses liens avec le Canada sont limités. Toutefois, les travailleurs canadiens voudront avoir la garantie que leurs intérêts seront protégés.

Ce sera un défi que d'affronter la tendance naturelle des travailleurs à se sentir menacés par des changements dans la relation commerciale. Il n'y a pas de solution facile au problème, parce que les détracteurs du libre-échange peuvent facilement pointer du doigt les secteurs les plus susceptibles de perdre des emplois (par ex., les industries des pièces

automobiles et des textiles). Il est malheureusement fort difficile aux économistes et aux experts de l'industrie de nous dire avec confiance dans quels domaines des emplois seront créés. Comme un emploi réel vaut (au moins) deux emplois potentiels, les défenseurs des négociations auront donc la difficile tâche d'expliquer comment un accord de libre-échange conclu avec une nation à bas salaires et à main-d'oeuvre excédentaire pourrait avantager le Canada. L'analyse sectorielle fournie par le Conseil économique pendant le débat sur l'ALE Canada-É.-U. a été digérée par très peu d'experts. Les prédictions de perte et de création globales d'emplois faites par diverses organisations, dont les gouvernements provinciaux, les syndicats et les associations d'entreprises, ont manqué de crédibilité.

La meilleure réponse à la question de la perte potentielle d'emplois est peut-être de concentrer l'attention sur des façons d'améliorer notre productivité. Car c'est la productivité qui déterminera ultimement le degré auquel le Canada profitera de la libéralisation des échanges et du processus de mondialisation. L'attention accordée à la productivité accentue le besoin d'ajustement structurel: par exemple, les mesures requises pour contrer la pauvreté et le fort niveau de chômage (plus pertinemment, la non-accélération inflationniste du taux de chômage).

Il faudra donner des explications pour réfuter les pires scénarios sur le libre-échange, mais cela exigera inévitablement que l'on reconnaisse l'existence de secteurs à problèmes et nécessitera une aide à l'adaptation ou une protection directe (par exemple le traitement de l'agriculture dans l'ALE). Des ressources pourraient être consacrées à appuyer ou à satisfaire des secteurs faibles. Puisque les ressources du gouvernement sont extrêmement limitées, cela exigerait normalement une allocation de ressources aux secteurs faibles aux dépens de l'appui des industries à fort potentiel de croissance. Un tel scénario irait à l'encontre d'une saine politique économique et ne serait de toute façon pas justifié étant donné notre évaluation des petits changements à court et à moyen terme et des retombées dans l'ensemble positives d'un accord trilatéral.

### **La perspective globale**

On obtient une perspective très différente des négociations Canada-États-Unis-Mexique en examinant la dichotomie Nord-Sud et, de façon plus générale, la mondialisation des économies nationales. Le Mexique est évidemment un pays en développement aux prises avec un endettement extérieur massif et une croissance démographique rapide

(d'environ 3,5% par année). Après de nombreuses années d'une forte intervention de l'État et de politiques économiques mal éclairées, y compris des politiques restreignant fortement l'investissement étranger, le Mexique s'est donné ces dernières années une nouvelle approche du développement. Il s'est montré disposé à appliquer les sévères mesures d'ajustement structurel préconisées depuis longtemps par le FMI et la Banque mondiale.

Le rythme de la réforme au Mexique est étonnant. Il a adhéré au GATT et sensiblement réduit ses restrictions à l'importation et ses droits de douane. Des centaines d'entreprises d'État ont été privatisées ou carrément fermées. Le système bancaire sera re-privatisé et d'autres secteurs clés comme les télécommunications, les services aériens et la sidérurgie seront ouverts au secteur privé - et aux investisseurs étrangers. Les restrictions posées à l'investissement étranger ont en fait déjà été largement remplacées - ou sont en train de l'être: le Mexique invite maintenant les investisseurs étrangers à tirer avantage de ses faibles salaires et de sa main-d'oeuvre excédentaire. L'expansion du programme des maquiladoras (en vertu duquel les firmes américaines peuvent établir des usines de montage, importer des composants en franchise de droits et ne payer de droits de douane aux États-Unis que sur la valeur ajoutée) est l'une des manifestations de cette nouvelle attitude à l'égard de l'investissement étranger. Une autre manifestation est le projet d'accord de libre-échange avec les États-Unis qui, de l'avis du gouvernement, améliorera la confiance et favorisera conséquemment l'investissement au pays.

Le succès du Mexique est vital pour le monde occidental, parce qu'il montre son acceptation de l'approche du développement tournée vers l'extérieur et axée sur la logique du marché que préconisent depuis si longtemps les économistes occidentaux. Le succès de Singapour, de la Corée du Sud, de Taïwan, de Hong Kong, de la Thaïlande, de la Malaisie et - surtout - du Japon contraste vivement avec la stagnation ou les reculs observés dans les pays socialistes ou protectionnistes (comme le Vietnam et le bloc de l'Est en général). Le démantèlement de "l'empire" soviétique a grandement accéléré l'adoption de solutions de marché aux vieux problèmes de développement, mais de nombreux pays en développement connaissent encore une situation fort confuse. Leur régression économique est souvent attribuée - injustement mais quand même un certain effet - aux prescriptions inapplicables du FMI et de la Banque mondiale. Le Mexique, comme l'Indonésie et un petit nombre de "NPI",

montre que les mêmes prescriptions peuvent être appliquées avec succès.

Le Canada ainsi que les États-Unis et les autres membres du Groupe des Sept ont un enjeu important dans le succès que commence à connaître le Mexique. Cet enjeu s'explique en partie par des raisons purement intéressées. Par exemple, notre aide publique au développement représente quelque 2,5 milliards \$ par année. De plus, l'extrême pauvreté que l'on observe en Amérique latine et ailleurs dans le monde aggrave le problème des réfugiés. Il semble même que le problème de la drogue soit lié aux écarts de revenus entre le Nord et le Sud. Mais l'obligation morale d'oeuvrer à l'instauration d'une société internationale plus juste doit l'emporter sur l'intérêt national. Dans ce contexte, la question d'une participation canadienne à des négociations commerciales trilatérales ne se résume pas à la quantification des intérêts que représente une place à la table de négociation aux côtés du Mexique et des États-Unis. Dans ce sens, la question est plutôt de savoir si nous devrions dire non à un pays en développement qui poursuit de nouvelles politiques axées sur le marché - notamment qui demande à présent d'être partie avec les États-Unis et le Canada à un accord nord-américain de libre-échange. Si nous disons non au plan bilatéral, les déclarations en faveur du développement du tiers monde que pourra faire le Canada au plan multilatéral ne seront pas prises au sérieux.

La mondialisation des économies nationales et son incidence sur les politiques canadiennes en matière de commerce et d'investissement constituent un autre aspect de la question. Dans son rapport de recherche sur ce problème (*The Business Implications of Globalization*), Investissement Canada note que le Canada n'a pas tellement d'autre choix que de s'adapter dynamiquement aux pressions de la mondialisation. Il lui faudra par exemple s'adapter, aux plans national et international, à une concurrence mondiale non entravée par les droits de douane et les barrières non tarifaires. Le système commercial mondial est encore certes imparfait, mais il fait peu de doute que les grandes multinationales forcent rapidement les gouvernements à s'en remettre à la productivité plutôt qu'à la protection pour garantir à leurs citoyens des emplois intéressants. Le commerce intra-société est extrêmement important et, comme conséquence de ce phénomène, l'investissement direct à l'étranger est de plus en plus un complément du commerce plutôt qu'un substitut. En fait, l'investissement devrait tenir une place importante dans les négociations entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

## **Sommaire de la Partie I: La justification d'une participation canadienne**

L'analyse classique des intérêts du Canada dans un accord commercial nord-américain englobant le Mexique nous amène à la conclusion suivante: l'impact d'un accord commercial élargi serait marginal, mais le Canada a quand même intérêt à participer aux négociations étant donné que le Mexique et les États-Unis se sont engagés à donner suite à leur projet. Une analyse moins conventionnelle et une réflexion qui dépasse les simples comparaisons de coûts et la description des courants commerciaux et financiers actuels militent bien plus fortement en faveur d'une participation du Canada à des négociations trilatérales. Le Mexique a adopté les remèdes économiques longtemps préconisés par les pays industriels occidentaux, dont le Canada. Pour aider à garantir le succès de ces réformes, le Canada devrait - de concert avec les États-Unis - être disposé à libéraliser son commerce avec le Mexique. Dans tous les cas et avec ou sans accord commercial bilatéral ou trilatéral, on peut s'attendre à ce que le Mexique se développe rapidement s'il poursuit ses réformes structurelles. Sa participation aux marchés des États-Unis et du Canada est appelée à s'accroître, ce qui va déplacer un certain nombre d'emplois. Par ailleurs, toutefois, les besoins mexicains en produits importés vont s'accroître fortement. Le Canada doit donc être prêt à répondre à ces possibilités d'exportation. Un accord trilatéral sur le commerce et l'investissement faciliterait une réaction positive.

**Partie II: Informations et données pertinentes à la dimension Investissement**

**Section A: Données relatives à l'investissement: Canada, États-Unis, Mexique**

**Section B: La réglementation en matière d'investissement au Mexique**

Dans la présente section, nous décrivons et analysons les flux récents d'investissements et, dans une moindre mesure, les flux commerciaux entre les trois partenaires éventuels d'un accord de libre-échange nord-américain. Dans la partie C.1, nous étudions en détail les tendances enregistrées récemment dans les investissements étrangers directs (IED) au Mexique (à partir de sources du gouvernement mexicain). Nous examinons les principales sources d'IED au Mexique, la répartition des industries par rapport aux investissements, avant de parler brièvement des *maquiladoras*, c'est-à-dire des industries sous contrôle de douane, et de leur rendement. La partie C.2 porte sur les changements intervenus au cours des années 1980 dans les investissements directs des États-Unis à l'étranger (IDAE) ainsi que sur l'importance des flux de capitaux américains, notamment vers le Canada et le Mexique. Dans cette partie, nous nous penchons aussi sur la ventilation des IDAE selon les industries au Canada et au Mexique. Nous concluons à la partie C.3 avec un bref examen des possibilités de détournement des investissements.

## I. Investissements étrangers directs au Mexique

Parmi les pays en voie de développement, le Mexique est devenu un marché de plus en plus intéressant pour les investisseurs étrangers, surtout en raison de l'assouplissement de la réglementation au cours des cinq dernières années et de la proximité du marché américain. Lorsqu'il a introduit les dernières modifications à la réglementation touchant les investissements, le gouvernement mexicain a indiqué clairement que les investissements étrangers constituent une priorité absolue et qu'ils sont essentiels à la croissance future de l'économie mexicaine. Parmi les pays latino-américains, le Mexique ne le cède qu'au Brésil en termes d'investissements étrangers directs. Malgré la croissance importante des IED au Mexique au cours des dernières années, l'ensemble de ces investissements dans les années 1980 a été inférieur à 10 % de la formation brute de capital fixe dans l'économie mexicaine et à 5 % du PIB.

D'entrée de jeu, il importe de comprendre les deux méthodes qu'utilisent les Mexicains pour calculer les IED :

- La définition utilisée par la Banque du Mexique comprend quatre composantes des flux annuels qui, une fois combinées, font apparaître l'augmentation nette des IED au cours d'une année donnée. Ces quatre composantes font état des nouveaux investissements, des réinvestissements, des comptes chez les

sociétés mères (comptes qui ont trait aux flux d'endettement intersociétés) et, enfin, des achats de sociétés étrangères (à la suite de liquidations ou de désinvestissements). La principale lacune de cette méthode est l'absence de données sur l'ensemble des flux d'IED et sur la valeur cumulative des IED par pays d'origine.

La définition de la Commission nationale des investissements étrangers (CNIE) se fonde sur les investissements autorisés par cette dernière. Ce chiffre est habituellement plus élevé que les flux réels, en raison de la période visée et aussi parce qu'il arrive que les investissements ne se matérialisent pas (ou qu'ils soient inférieurs au montant autorisé). L'un des principaux avantages de cette méthode (contrairement à celle utilisée par la Banque du Mexique) est qu'elle permet de ventiler les IED par pays d'origine. Ainsi, même si ces statistiques sont plus élevées que les niveaux réels, elles n'en permettent pas moins de mesurer la tendance des IED selon les pays.

#### a) Les IED au Mexique selon les pays d'origine

Le tableau I.1 donne la valeur cumulative des IED au Mexique selon les pays d'origine, et ce d'après les statistiques publiées par la CNIE sur les projets d'investissement étranger autorisés. La valeur cumulative des IED est calculée à partir des entrées annuelles d'IED au Mexique qui figurent au tableau I.2. À la fin de 1989, la valeur de l'ensemble des IED au Mexique était estimée à 26,5 milliards de dollars américains.

À la fin de 1989, dix pays fournissaient 95 % de l'ensemble des investissements étrangers :

- 1) les États-Unis, 63 %
- 2) le Royaume-Uni, 6,7 %
- 3) l'Allemagne de l'Ouest, 5,1 %
- 4) le Japon, 5,1 %
- 5) la Suisse, 4,4 %
- 6) la France, 3 %
- 7) l'Espagne, 2,6 %
- 8) le Canada, 1,4 %
- 9) la Suède, 1,3 %
- 10) les Pays-Bas, 1 %.

Les États-Unis sont toujours, et de loin, le pays qui a le plus d'investissements directs au Mexique, mais leur part, qui s'élevait à 69 % en 1980, est descendue à 63 % à la fin de la décennie. Dans l'intervalle, le Royaume-Uni a doublé sa part d'IED au Mexique, prenant la place de l'Allemagne de l'Ouest au deuxième rang des investisseurs étrangers en 1988, après que sa part eut atteint un record absolu de 7,3 % cette année-là. Le classement respectif des autres investisseurs étrangers, y compris le Japon, n'a pas beaucoup changé depuis le début des années 1980.

Les statistiques de la Commission nationale des investissements étrangers révèlent que les nouveaux projets d'investissement étranger autorisés par cette dernière ont totalisé 2,5 milliards de dollars américains, une baisse par rapport aux 3,2 milliards de 1988.<sup>1</sup> De ce montant, 49 % ont été autorisés par la Commission et 51 % par suite de l'enregistrement automatique. Le flux d'investissements autorisés en 1989 a été le plus élevé de la dernière décennie (si l'on exclut la conversion de créances en prises de participation).<sup>2</sup> Parallèlement, le ralentissement de la croissance économique et la récession mondiale ont fait diminuer les recettes en dollars des filiales de sociétés étrangères, ce qui a freiné à la fois les réinvestissements et les prises de participation au capital social de la part des entreprises américaines.

Selon les données disponibles pour 1988, presque les trois quarts des nouveaux investissements de 3,2 milliards de dollars américains sont venus de cinq pays : les États-Unis (39,3 %), le Royaume-Uni (24,3 %), la

---

<sup>1</sup> Toutefois, d'après le calcul des flux d'investissements réels effectué selon la méthode de la Banque du Mexique, les apports d'IED ont baissé de 2,6 milliards de dollars américains en 1988 à 2,2 milliards en 1989. Les nouveaux investissements se chiffraient à environ 1,2 milliard de dollars américains, le financement intersociétés à 365 millions et les bénéfices réinvestis à 643 millions. Autrement dit, les flux réels d'investissement représentaient presque 90 % des investissements autorisés en 1989.

<sup>2</sup> Entre mai 1986 et octobre 1987, le gouvernement mexicain a poursuivi un programme de conversion de créances en prises de participation qui a été couronné de succès et qui, couplé à l'ouverture de plus en plus grande face aux investissements étrangers, s'est traduit en engagements de près de 3 milliards de dollars américains sous forme de nouveaux investissements étrangers. Après l'interruption de ce programme en novembre 1987, en raison de ses effets inflationnistes et de ses effets de subventionnement, le Mexique a annoncé récemment la reprise d'une version modifiée à la baisse du programme, aux termes de laquelle les seuls investissements admissibles seront les prises de participation dans des sociétés parapubliques qui sont à vendre et les projets d'infrastructure approuvés par le gouvernement fédéral. Les nouveaux règlements limitent les conversions à une somme globale de 3,5 milliards de dollars américains au cours des trois années et demie qui viennent et ils s'appliqueront à toutes les créances publiques qui ont été renégociées entre le Mexique et les banques commerciales créditrices l'année dernière.

France (4,8 %), le Japon (4,7 %) et l'Allemagne de l'Ouest (4,3 %). Des estimations préliminaires portant sur le premier trimestre de 1990 indiquent que la CNIE a autorisé des investissements étrangers d'une valeur globale de 982 millions de dollars américains, dont la plus grande partie venait des États-Unis (45 %), suivis de la France (13 %), de l'Allemagne de l'Ouest (11,1 %) et de la Suisse (7,6 %).

À la fin de 1989, le montant autorisé de l'ensemble des investissements directs du Canada au Mexique atteignait 361 millions de dollars américains, soit presque le triple du montant cumulé au début de la décennie (voir tableau I.1). Cependant, la part canadienne de l'ensemble des IED au Mexique continue d'être inférieure à 1,5 %; le Canada demeure néanmoins la huitième source de capitaux étrangers pour le Mexique. Sur les investissements étrangers d'un montant global de 2,5 milliards de dollars américains autorisés par le Mexique en 1989, le Canada n'a apporté que 37,4 millions, soit 1,5 % des flux d'investissements.

Depuis 1985, le nombre de sociétés ayant des investissements étrangers directs au Mexique est passé d'environ 2 000 pour atteindre 8 862 à la fin de 1989. Ce sont les États-Unis qui possèdent la plus large représentation de sociétés multinationales ayant des investissements directs au Mexique. Vous trouverez au tableau I.3 le classement de quelques-unes des plus importantes entreprises étrangères établies au Mexique en 1987. À ce jour, on compte 214 sociétés mexicaines avec participation canadienne, dont 154 avec participation minoritaire (moins de 49 %), le reste détenant une participation majoritaire. Vous trouverez au tableau I.4 une liste de quelques-uns des principaux investisseurs canadiens détenant soit une participation minoritaire, soit une participation majoritaire dans des entreprises mexicaines.

#### b) Les IED au Mexique selon les industries

À la fin de l'exercice de 1989, un peu plus des deux tiers des IED, d'une valeur cumulative de 26 milliards de dollars américains, étaient concentrés dans le secteur manufacturier, surtout dans les *maquiladoras*. Le deuxième secteur en importance était celui des services (24,5 %), suivi du commerce (7,4 %), des mines (1,5 %) et finalement de l'agriculture et des pêches (0,1 %). Depuis le début des années 1980, le secteur manufacturier accapare en moyenne 75 % des IED.

On prévoit que les réformes adoptées pour libéraliser le régime applicable aux investissements étrangers au Mexique entraînera un accroissement considérable des occasions d'investissement offertes aux sociétés étrangères dans le secteur du tourisme, ce qui fera augmenter la part du secteur des services.

c) Les maquiladoras

Dans le secteur manufacturier, les sociétés qui fonctionnent à l'intérieur du programme des *maquiladoras* et qui exportent leurs produits aux États-Unis jouissent d'avantages concurrentiels importants pour ce qui est du coût de la main-d'oeuvre, de la logistique, du transport, de la gestion et d'autres facteurs auxquels n'ont pas accès les autres entreprises. Désireux d'élargir les possibilités d'emploi et de formation, le gouvernement mexicain permet l'importation en franchise de pièces de machine et de matières premières qui seront assemblées ou finies au Mexique avant d'être réexportées aux États-Unis ou vers d'autres pays. La plupart des composants et des matières premières qui entrent dans la production proviennent des États-Unis et ils sont prêts à être utilisés à leur arrivée. Une fois l'assemblage terminé dans les *maquiladoras*, pratiquement 100 % des produits finis ou semi-finis sont exportés aux États-Unis en vertu des articles 806 et 807 du *U.S. Customs Code*. Ces articles disposent que les droits de douane sur les produits exportés des États-Unis à l'origine ne seront perçus que sur la valeur ajoutée du fait des opérations d'assemblage, c'est-à-dire dans le cas qui nous intéresse sur la valeur ajoutée au Mexique. Les droits varient considérablement selon le genre de matière première ou d'article manufacturé.

Par suite de ces mesures d'incitation, les *maquiladoras* se sont développées rapidement et aujourd'hui, les États-Unis ne sont plus seuls. Les restrictions mexicaines concernant la participation étrangère ne s'appliquent pas aux *maquiladoras*; ~~depuis 1971, la participation peut aller jusqu'à 100 % dans leur cas, sauf dans le secteur des textiles et des vêtements, où la limite de 49 % s'applique toujours.~~ Depuis le début du programme il y a vingt-cinq ans, le nombre d'emplois et le nombre de *maquiladoras* ont augmenté très rapidement. En 1965, soit la première année, 12 usines employant 3 000 personnes ont ouvert leurs portes. En 1970, leur nombre était passé à 120 et, en 1980, il atteignait 620. À la fin de l'exercice de 1988, on comptait 1 490 entreprises fonctionnant dans le cadre de ce programme et employant presque 400 000 ouvriers, soit 1 % des travailleurs mexicains. En 1988, 42 % des *maquiladoras* étaient établies dans la Basse-Californie et 21 % à Chihuahua, le long de la zone

frontalière avec les États-Unis, où étaient regroupés respectivement 40 % et 20 % de l'emploi dans l'ensemble des *maquiladoras* cette année-là.

L'ensemble de la valeur ajoutée aux matériaux destinés à l'exportation totalisait 1,6 milliard de dollars américains en 1987 et 2,4 milliards en 1988 (voir tableau I.5). Les appareils et le matériel électronique ainsi que les autres accessoires représentaient environ 41 % de la valeur ajoutée en 1989, suivis des transports (25,5 %), des textiles (8,9 %), du mobilier (4,9 %) et des aliments (1,3 %). Par contre, les usines de produits chimiques ont contribué à moins de 1 % de l'ensemble de la valeur ajoutée cette année-là. L'industrie du matériel électrique et électronique et celle du matériel de transport employaient respectivement 40 % et 21,4 % de l'ensemble des ouvriers travaillant dans les *maquiladoras* en 1988, dans une proportion à peu près égale à leur contribution respective à la valeur ajoutée.

En 1986, environ 60 % des *maquiladoras* appartenaient en totalité ou en partie à des sociétés étrangères. La plupart des entreprises appartenant à des intérêts étrangers sont des filiales de sociétés américaines. Cette année-là, on dénombrait toutefois 20 *maquiladoras* japonaises, toutes associées à des sociétés japonaises disposant déjà d'installations de production aux États-Unis. Des dix principales *maquiladoras* installées à Tijuana en 1988, quatre étaient japonaises et employaient 45 % de la main-d'oeuvre de ces dix entreprises. Elles s'intéressent surtout à l'assemblage de produits électroniques grand public et de pièces et accessoires automobiles, ainsi qu'au découpage, au façonnage et à l'usinage de l'acier. Leur importance tend à être sous-estimée puisqu'elles n'englobent que les usines qui sont des filiales indépendantes de ces sociétés, à l'exclusion de celles qui les desservent, comme les filiales sans support matériel (parcs industriels détenus et exploités par des intérêts mexicains) et les "opérations à contrat" (sous-traitants mexicains ou captifs).

Certains chercheurs soutiennent que beaucoup de *maquiladoras* provenant de pays tiers, particulièrement du Japon, sont en mesure de tirer profit de la main-d'oeuvre mexicaine bon marché tout en évitant les sanctions commerciales des États-Unis (par ex., accords de limitation volontaire). Ces analystes maintiennent que ces *maquiladoras*, en raison de la souplesse avec laquelle sont déterminées la teneur locale et la valeur ajoutée, sont en mesure d'avoir accès à de faibles tarifs.

## II. Investissements directs des États-Unis à l'étranger - Le Canada et le Mexique

Le tableau II.1 illustre l'importance des IDAE dans les années 1980, selon les principales régions géographiques, et notamment la tendance relative de leur position au Canada et au Mexique. D'entrée de jeu, il importe de noter que plusieurs facteurs influent sur l'importance et la croissance des IDAE. D'abord, la valeur de ces investissements, telle qu'elle apparaît au tableau II.1, représente la valeur comptable du prix d'achat initial d'actifs acquis par des multinationales américaines. Ces chiffres officiels ne tiennent pas compte des gains en capital subséquents. Étant donné l'évolution historique des IDAE, la valeur marchande réelle de nombreux actifs est largement sous-estimée, d'autant plus que bon nombre de ces investissements ont été faits durant l'après-guerre et que leur valeur a considérablement augmenté depuis lors.

Une deuxième insuffisance a trait à l'influence de la conversion monétaire des profits et pertes sur les IDAE libellés en dollars et, par voie de conséquence, sur la tendance enregistrée dans la croissance relative de ces investissements. En gros, ces profits et pertes s'expliquent par la conversion en dollars américains de valeurs d'investissement libellées en monnaie étrangère. Ainsi, les pertes au titre de la conversion monétaire expliquent dans une certaine mesure la faible croissance des IDAE entre 1980 et 1985, lorsque le dollar américain s'est apprécié par rapport à d'autres grandes monnaies; de même, les profits au titre de la conversion monétaire expliquent la remontée des IDAE entre 1986 et 1988, quand le dollar s'est déprécié par rapport aux principales devises.

### a) Investissements directs des États-Unis au Canada (valeur comptable)

À la fin de l'exercice de 1989, les investissements directs des États-Unis au Canada se chiffraient approximativement à 67 milliards de dollars américains, soit la plus forte concentration d'investissements directs américains dans un pays d'accueil.<sup>3</sup> Cependant, la part du Canada dans les IDAE a diminué considérablement durant l'après-guerre. En 1950, le

---

<sup>3</sup> À la fin de l'exercice de 1989, la valeur comptable de tous les investissements directs des États-Unis dans le monde s'élevait à 373 milliards de dollars américains, une hausse de 12 % par rapport à l'année précédente. Les trois quarts de ces actifs se trouvaient dans des pays industrialisés. L'Europe, avec 176 milliards, en accaparait presque la moitié, suivie de l'Amérique latine (y compris l'Amérique centrale et les îles des Caraïbes), et de la région de l'Asie et du Pacifique, avec des parts respectives de 16,4 % et de 15 %. Pour ce qui est de la hausse de 40 milliards enregistrée en 1989, près de la moitié est allée en Europe, le quart en Amérique latine et environ 11 % au Canada.

Canada accueillait près de 30 % de tous les IDAE, soit la moitié des investissements directs des États-Unis dans les pays industrialisés. Entre 1966 et 1980, la part du Canada est passée du tiers au cinquième de l'ensemble des IDAE, et elle se situe en moyenne autour de 18,5 % depuis 1986.

Durant la première moitié des années 1980, la croissance des investissements directs des États-Unis au Canada est demeurée très stagnante, en raison du ralentissement des IDAE au cours de cette période. Au début des années 1980, ils étaient également limités par le climat généralement peu propice au Canada. En effet, nombreux sont ceux qui estiment que la création de l'Agence d'examen de l'investissement étranger et l'adoption du Programme énergétique national ont affaibli la confiance des investisseurs américains et d'autres investisseurs étrangers et qu'elles ont contribué à la diminution des investissements directs au Canada. Ces programmes empêchaient non seulement les nouveaux investissements directs au Canada, mais ils encourageaient aussi la vente d'actifs dans l'industrie pétrolière et dans l'industrie minière.

Comme on peut le voir au tableau II.1, entre 1980 et 1985, la croissance des investissements directs des États-Unis au Canada a augmenté en moyenne de moins de 1 %, même si à la fin de 1985, la part canadienne de l'ensemble des IDAE était demeurée pratiquement inchangée autour de 20 %. La faible croissance de ces investissements au Canada correspondait de façon générale à la très faible croissance des IDAE au cours de cette période. Ce ralentissement s'explique en partie du fait de la conversion de ces investissements en dollars américains à une époque où le dollar américain s'appréciait par rapport aux autres grandes devises.<sup>4</sup> Parallèlement, le ralentissement de la croissance économique et la récession mondiale ont fait diminuer les recettes en dollars des filiales de sociétés étrangères, ce qui a freiné à la fois les réinvestissements et les prises de participation au capital social de la part des entreprises américaines.

Au milieu des années 1980, les investissements directs des États-Unis au Canada commencèrent à reprendre de la vigueur après une période de stagnation. Cette reprise coïncidait avec la libéralisation du

---

<sup>4</sup> Entre 1980 et 1985, le dollar américain s'est apprécié de 18 % par rapport au dollar canadien, de 44 % par rapport à la livre sterling, de 62 % face au deutsche mark, de 113 % en regard du franc français et de 123 % par rapport à la lire.

régime applicable aux investissements étrangers, quand la Loi sur l'examen de l'investissement étranger a été remplacée par la Loi sur Investissement Canada, en 1985. La valeur cumulative des investissements directs des États-Unis au Canada est passée de 47 milliards de dollars américains en 1985 à 67 milliards en 1989, ce qui s'est traduit par une croissance annuelle moyenne légèrement supérieure à 9 %. Durant cette période, la croissance des investissements américains a été beaucoup plus élevée que celle enregistrée pendant la première moitié des années 1980, mais notre part des IDAE a continué à décliner et elle est passée de 20,4 % en 1985 à un peu moins de 18 % en 1989. Au cours de la même période, d'autres régions, notamment l'Europe et l'Amérique latine, ont vu augmenter leurs parts respectives. Soulignons en particulier que la part de l'Amérique latine est passée de 12,3 % en 1985 à 16,4 % à la fin de l'exercice de 1989, grâce à une croissance remarquable qui dépassait en moyenne les 21 %, tandis que la croissance de l'ensemble des IDAE se situait à 13 %.<sup>5</sup>

#### b) Investissements directs des États-Unis au Canada (sorties de capitaux)

Le tableau II.2 illustre les sorties annuelles nettes d'investissements directs américains vers le Canada, le Mexique et les autres grandes régions entre 1985 et 1990. À ce sujet, il importe de noter que la croissance de ces investissements repose surtout sur trois facteurs : 1) l'injection par les sociétés mères américaines de capitaux propres dans de nouvelles filiales ou dans des filiales déjà installées à l'étranger; 2) les prêts intersociétés entre sociétés mères et filiales; et 3) le réinvestissement des bénéfices des filiales étrangères. Ces trois facteurs entrent dans le calcul des sorties nettes de capitaux américains. Un quatrième, soit la réévaluation, permet de rapprocher les écarts entre la variation nette des IDAE et les flux nets de capitaux. Cette réévaluation tient compte des pertes et gains en capital par suite de nationalisations, de la vente ou de la liquidation de filiales à l'étranger, de la réévaluation périodique des actifs afin d'établir les prix courants à des fins comptables, ou des pertes causées par des catastrophes naturelles.

---

<sup>5</sup> À la fin de l'exercice de 1989, les Bahamas, les Bermudes et le Panama accueillait 30 milliards de dollars américains, soit près de la moitié de tous les investissements directs des États-Unis en Amérique latine (Amérique du Sud, Amérique centrale et îles des Caraïbes). Presque 85 % de ces investissements ont été faits dans le secteur bancaire et financier. Les investissements américains dans les centres bancaires off-shore ont augmenté depuis le milieu des années 1980, en raison de l'absence d'impôts locaux directs sur les revenus et les gains en capital, du nombre peu élevé de prescriptions réglementaires concernant les flux de capitaux internationaux et la divulgation de renseignements financiers, et des exigences moins sévères en ce qui concerne les réserves obligatoires des banques. Mis à part ces centres bancaires off-shore, le Brésil et le Mexique recevaient plus du tiers des investissements directs des États-Unis en Amérique latine à la fin des années 1980.

Si l'on examine la dernière colonne du tableau I.2, on peut voir qu'entre 1985 et 1989, la valeur cumulative des flux d'investissements directs des États-Unis dans le monde a atteint presque 111 milliards de dollars américains. Les deux tiers de ce montant sont allés vers les pays industrialisés, l'Europe se taillant la part du lion avec 47 % de ces investissements. L'Amérique latine vient au deuxième rang; entre 1985 et 1989, elle a attiré environ 30 % des investissements américains.

Entre 1980 et 1989, la part du Canada s'établissait à 12 milliards de dollars américains, soit approximativement 12 % des flux globaux. Le réinvestissement des bénéfices réalisés au Canada par les filiales de sociétés américaines continue d'être un facteur important dans la croissance des investissements américains au Canada. Ainsi, entre 1980 et 1988, la valeur cumulative des bénéfices réinvestis a contribué plus ou moins à 90 % de la croissance de ces investissements. Ces chiffres révèlent que de nombreuses filiales canadiennes de multinationales américaines fonctionnent en autonomie et qu'elles sont suffisamment productives pour dégager des bénéfices qui leur permettent de financer elles-mêmes leur expansion plutôt que de s'en remettre à leurs sociétés mères.

c) Position des investissements directs des États-Unis au Mexique (valeur comptable)

Au début des années 80, les crises de l'endettement et le ralentissement auquel elles ont donné lieu en Amérique du Sud et en Amérique centrale ont eu d'importantes répercussions sur l'importance des investissements directs des États-Unis dans cette région. Alors que les problèmes liés à l'endettement et les programmes d'austérité connexes ont réduit les investissements dans tous les pays à endettement élevé, certains de ces pays ont été plus touchés que d'autres. Des trois grands pays débiteurs, c'est-à-dire le Mexique, l'Argentine et le Brésil, seul le Mexique a enregistré une forte baisse des investissements directs des États-Unis de 1980 à 1986.

Comme l'indique le tableau II.1, la valeur cumulative des investissements directs des États-Unis au Mexique est en fait passée d'environ 6 milliards de dollars américains en 1980 à 4,6 milliards de dollars américains à la fin de l'exercice financier de 1986, soit une diminution annuelle moyenne de 4,2 % pendant cette période. Les

investissements ont atteint un sommet au Mexique en 1981 avec un total d'environ 7 milliards de dollars américains, avant de décliner pendant deux années consécutives (pas indiqué au tableau II.1). La chute de la position des investissements directs des États-Unis au Mexique s'expliquait surtout par les pertes dues aux transactions en devises étrangères à la suite de la dévaluation du peso par rapport au dollar<sup>6</sup>.

En outre, le déclin des investissements directs des États-Unis au Mexique dans la première moitié des années 80 a été précipité par une conjoncture défavorable (c'est-à-dire haut taux d'inflation et taux d'intérêt élevé de la dette extérieure, mesures d'austérité nationales et contrôles des changes imposés par le gouvernement pour empêcher la fuite des capitaux du pays). En fait, cette situation était endémique dans la plupart des pays latino-américains à cette époque. Cette économie stragnante a réduit les revenus des filiales mexicaines des États-Unis, ce qui, à son tour, a réduit les fonds pouvant être réinvestis. En même temps, la récession économique aux États-Unis a également limité dans une très large mesure la disponibilité de fonds provenant de ce pays et destinés à financer les activités des filiales mexicaines.

Depuis 1986, il y a eu une reprise des investissements directs des États-Unis au Mexique, en même temps qu'une montée en flèche des IDAE dans le monde entier, conforme à la libéralisation du régime applicable aux investissements étrangers. À la fin de l'exercice de 1989, la valeur des investissements directs des États-Unis au Mexique s'établissait à 7,1 milliards de dollars américains, soit un peu plus que le sommet atteint en 1981. Cependant, la part mexicaine des IDAE dans le monde entier a baissé entre temps, passant de 2.8 % en 1980 à environ 2 % en 1989. En outre, bien qu'on ne dispose d'aucune donnée de sources américaines, les nouveaux investissements américains dans les maquiladoras mexicaines tournées vers l'exportation ont été particulièrement importants récemment.

---

<sup>6</sup>En 1982, le peso était dévalué et passait de 24.5 pesos à 56.4 pesos pour un dollar américain soit une dépréciation de 130 %. En 1983, le peso subissait une nouvelle dévaluation de 112 %, ce qui établissait le taux de change à 120 pesos pour 1 dollar.

d) Répartition des investissements directs des États-Unis par industrie - Canada :

À la fin de 1989, la plus grande proportion des investissements directs des États-Unis au Canada se concentrait dans la fabrication (48.4 %) puis dans le secteur financier (y compris les banques, 19 %) le pétrole (16.3 %) les "autres" industries (8.5 %) et le commerce en gros (6 %). La part d'investissements directs des États-Unis au Canada dans le pétrole, la fabrication et les "autres" industries à la fin de 1989 était plus importante que la proportion correspondante du total des IDAE dans ces industries. Les "autres" secteurs bénéficiant d'investissements directs au Canada, composés principalement d'industries axées sur les ressources naturelles (agriculture, foresterie, pêche, exploitation minière, construction et vente au détail) représentent moins de 9 % de ces investissements au Canada. Cependant, à l'échelle mondiale, près de 35 % de l'ensemble des IDAE dans ce secteur sont concentrés au Canada, pourcentage qui est resté assez stable au cours des années 80. La part relative de l'ensemble des IDAE dans les industries axées sur les ressources est passée d'environ 6 % en 1984 à 4,4 % en 1989.

La diminution des investissements directs des États-Unis dans l'industrie pétrolière canadienne traduit les effets cumulatifs de la vente d'intérêts, en totalité ou en partie, dans certaines filiales canadiennes de sociétés pétrolières qui a eu lieu au début des années 80. Elle semble avoir été due en partie aux politiques énergétiques du Canada (PEN), qui demandaient une plus grande participation canadienne dans cette industrie. La part des IDAE dans l'industrie pétrolière canadienne a en fait baissé, passant de 11.2 milliards de dollars américains en 1984 à 10.4 milliards de dollars américains, à la suite de la vente par Chevron Corporation (États-Unis) de Gulf Oil (Canada) Ltée à une société canadienne. Au cours des deux années suivantes, les investissements directs des États-Unis dans le secteur pétrolier au Canada ont quelque peu augmenté, atteignant 12.1 milliards de dollars américains en 1987, avant de tomber à leur niveau de 1989. En 1989, la cession des actifs de Texaco Canada et sa vente à Imperial Oil ont été les causes principales de rentrées au Canada de capitaux nets d'un montant de 2.7 milliards de dollars américains provenant de l'industrie pétrolière, et du déclin résultant dans la position des IDAE dans cette industrie.

Dans le secteur manufacturier canadien, les investissements directs des États-Unis sont surtout concentrés dans les "autres" secteurs manufacturiers (produits textiles et vêtements, bois d'oeuvre, meubles et

accessoires, papier et produits analogues, cuir et produits analogues etc.) le matériel de transport et les produits chimiques. Comme l'indique le tableau II, 3, à l'exception du secteur des transports et des "autres" industries manufacturières, la part d'investissements directs des États-Unis dans toutes les autres industries du secteur manufacturier canadien a baissé entre 1984 et 1989.

Le secteur du transport, qui comprend principalement la construction de véhicules automobiles et d'équipement, est depuis toujours le principal bénéficiaire de ces investissements dans le secteur manufacturier. Cependant, en 1989, les "autres" secteurs manufacturiers ont reçu près de 60 % des nouveaux investissements directs américains dans les industries manufacturières canadiennes, faisant monter leur part de 9 % du total de ces investissements en 1988 à près de 12 % l'année suivante.

À la fin de l'exercice de 1989, 11.5 % des investissements directs des États-Unis au Canada se trouvaient dans le secteur des transports et de l'équipement, alors que ce pourcentage n'était que de 9.3 % en 1984. Ceci représentait également une plus forte proportion de la part d'IDAE immobilisée à l'échelle mondiale dans cette industrie. La plupart des investissements directs des États-Unis dans le secteur automobile sont toujours le monopole des "3 grands" constructeurs d'automobiles des États-Unis, soit General Motors, Ford et Chrysler, qui, au fil des ans, ont fortement investis pour tirer parti de la libéralisation des échanges transfrontières dans le secteur de l'automobile dans le cadre de l'Accord canado-américain de 1965 concernant les produits de l'industrie automobile. Néanmoins, une tendance intéressante a fait surface au cours des quelques dernières années; elle indique le déclin rapide de l'importance des investissements directs des États-Unis dans cette industrie au Canada par rapport à d'autres pays. En 1989, les IDAE dans le secteur du transport à l'échelle mondiale atteignaient environ 24 milliards de dollars américains, dont environ un tiers était concentré au Canada. Cette part a régulièrement baissé, passant d'un maximum de 40 % en 1984 à 36 % en 1988, avant d'atteindre son taux actuel qui est le plus bas jamais atteint.

La part d'investissements directs américains dans le secteur des produits chimiques et des produits analogues au Canada a également subi un déclin et est passée de 10.2 % en 1984 à 9.8 % en 1989. Il faut surtout retenir que cette baisse a aussi provoqué une diminution de la part canadienne du marché des IDAE dans le monde pour cette industrie.

En 1984, un quart du total des investissements directs des États-Unis à l'étranger était concentré au Canada dans les produits chimiques, mais, dès 1988, cette part avait baissé à environ 18 % à mesure que d'autres marchés revendiquaient leur part d'IDAE dans cette industrie.

En dehors du secteur manufacturier, la croissance des investissements directs américains au Canada s'est surtout fait remarquer dans le secteur des finances, de l'assurance et de l'immobilier, où la part de l'industrie est passée à 17.5 % en 1989, alors qu'elle dépassait tout juste les 13 % en 1984. La croissance des IDAE dans le secteur financier au Canada s'est située en moyenne à 14 % entre 1984 et 1989. Cependant, cette expansion a été relativement insignifiante si on la compare à la croissance explosive (38 %) des investissements directs des États-Unis à l'échelle mondiale dans cette industrie pendant la même période. Les investissements devraient augmenter dans le secteur financier au Canada une fois que la dérèglementation de l'industrie sera devenue réalité, dans un avenir prévisible.

e) Répartition des investissements directs des États-Unis par industrie - Mexique :

En 1989, la valeur cumulative des investissements directs des États-Unis au Mexique s'élevait à un peu plus de 7.1 milliards de dollars américains, égalant le niveau record de 1981. L'expansion des IDAE au Mexique, de 1984 à 1989, a été plus lente que la croissance totale de ces investissements à l'étranger (9 % contre 12 %) mais, pendant ces années-là, les IDAE ont augmenté dans certains secteurs de l'économie, provoquant quelques changements importants dans leur répartition par industrie au Mexique. À la fin de l'exercice de 1989, la grande majorité des investissements directs des États-Unis au Mexique se situait toujours dans la manufacture (83 %) puis dans le commerce en gros (6 %). L'importance relative de quelques autres secteurs est impossible à déterminer : les statistiques relatives aux investissements directs dans ces industries ont été supprimées pour des raisons confidentielles.

Dans le secteur manufacturier lui-même, le gros des investissements directs américains au Mexique, tout comme au Canada, est concentré dans trois grandes industries, c'est-à-dire les produits chimiques, le matériel de transport et les "autres" industries manufacturières. Ensemble, ces industries accueillent près de deux tiers de l'ensemble des IDAE dans ce pays. L'augmentation la plus remarquable s'est produite dans l'industrie du transport où la valeur de

ces investissements s'élevait à 1.5 milliard de dollars américains en 1989, c'est-à-dire trois fois plus qu'en 1984. L'augmentation de 1 milliard de dollars américains dans le secteur du transport au Mexique pendant cette période représentait 40 % de la croissance totale des IDAE au Mexique pendant cette même période de cinq ans. Dans cette industrie, la croissance annuelle moyenne des IDAE a été de 25 % entre 1984 et 1989, ce qui a pratiquement doublé sa part des investissements directs américains dans l'industrie au Mexique, part qui est passée de 11 % à 21.5 %. Le secteur des produits chimiques a également attiré plus de 20 % d'investissements directs des États-Unis et connaît une forte croissance depuis le milieu des années 80.

Récemment, une grande partie des investissements directs des États-Unis dans l'industrie mexicaine des transports, comme dans d'autres secteurs, a été motivée principalement par les avantages importants au niveau des coûts que présentent les régions de maquiladoras du Mexique. Les "trois grands" constructeurs d'automobiles des États-Unis se classaient parmi les cinq premières des 500 plus grandes entreprises du Mexique en 1987, avec une participation à 100 % des États-Unis dans ses filiales mexicaines (voir tableau I.3). Ces constructeurs d'automobiles ont tiré parti des règles touchant les maquiladoras, selon lesquelles les pièces et les organes d'automobiles peuvent être importés au Mexique en franchise et réexportés aux États-Unis après assemblage avec prélèvement de droits sur la valeur ajoutée par l'assemblage au Mexique et sur tout élément ne provenant pas des États-Unis.

f) Taux de rendement des investissements directs des États-Unis - Canada et Mexique :

### 3. Résumé

Ce qui précède n'est qu'une analyse préliminaire mais attentive des répercussions qu'aurait sur les investissements un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique; cette analyse décrit et évalue la structure des investissements directs récents entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Elle n'a cependant pas abordé la question clé des nouveaux investissements ou des détournements d'investissements qui mérite d'être étudiée de façon plus poussée.

En résumé, les États-Unis constituent la source principale de capitaux étrangers tant pour le Canada que pour le Mexique. Les investissements bilatéraux entre le Canada et le Mexique sont de peu d'importance, représentant, pour chaque pays, moins de 2 % du total des investissements directs étrangers dans leur économie respective. Le Canada reste toujours le pays d'accueil du plus grand volume d'investissements directs des États-Unis à l'échelle mondiale, et les États-Unis possèdent toujours la plus grande part des investissements à l'étranger. Le Canada détient environ un cinquième des investissements directs des États-Unis à l'étranger, alors qu'environ deux tiers de tous les investissements étrangers directs au Mexique proviennent des États-Unis.

De nombreux facteurs doivent être pris en compte dans une évaluation des profits ou des pertes que pourrait enregistrer le Canada du fait de nouveaux investissements ou de détournement d'investissements. Les tendances des flux mondiaux d'investissements ont subi d'importants changements au cours des dernières décennies, et ces changements dans les courants d'investissements étrangers directs peuvent continuer, que le Canada opte ou non pour une zone nord-atlantique de libre-échange. Par exemple, bien que les États-Unis demeurent la principale source d'investissements étrangers au Canada, d'autres pays (notamment le Royaume-Uni, le Japon et l'Allemagne de l'Ouest) ont sensiblement accru leur part des investissements étrangers directs au Canada ces dernières années.

Un accord de commerce bilatéral ou trilatéral pourrait entraîner un détournement des investissements vers le Mexique et les États-Unis au détriment du Canada. Une autre possibilité toutefois, est qu'une zone nord-américaine de libre-échange stimule la croissance économique et la création d'investissements, à l'avantage du Canada.

Alors qu'on a beaucoup utilisé les modèles quantitatifs de détournement et de création de courants commerciaux dans l'analyse conventionnelle pour évaluer l'impact d'une plus grande libéralisation des échanges avec un ou plusieurs pays membres, le détournement ou la création d'investissements ne peuvent être analysés avec le même degré de précision. Toute nouvelle recherche concernant les tendances de la création ou du détournement d'investissements dans un scénario prévoyant une zone nord-atlantique de libre-échange doit tenir compte d'un grand nombre de facteurs et d'hypothèses sous-jacents. S'il est vrai que la récente explosion d'investissements directs, à l'échelle internationale, est avant tout axée sur le marché et déterminée par des

motifs de mondialisation, il est raisonnable de s'attendre à ce que d'autres capitaux entrent dans les pays où les possibilités sont plus nombreuses tant pour ce qui est de l'importance du marché que des perspectives de croissance. Une zone nord-atlantique de libre-échange rendrait les investissements encore plus attrayants pour les trois parties à l'accord.

## **Section B: La réglementation de l'investissement étranger au Mexique**

Le Mexique a une longue histoire de nationalisme économique qui s'explique par sa méfiance et son ressentiment - d'abord face au colonialisme européen, puis face à la colonisation économique du pays par les États-Unis. C'est pourquoi le Mexique a, pendant 70 ans, sérieusement restreint l'investissement étranger. Depuis le milieu des années 70, le cadre et le climat de l'investissement étranger sont fixés par trois lois visant à mexicaniser l'économie en stimulant l'investissement intérieur privé et en restreignant l'investissement étranger: la Loi de 1973 pour la promotion de l'investissement mexicain et la réglementation de l'investissement étranger; la Loi de 1973 sur le transfert de technologie (révisée le 11 janvier 1982) et la Loi de 1976 sur les brevets et marques de commerce (modifiée en 1986).

Depuis 1986 toutefois, sous la direction du Président Miguel de la Madrid Hurtado, et plus précisément sous son successeur - Carlos Salinas de Gortari -, le Mexique a considérablement modifié ses politiques économiques. La nouvelle orientation ne suppose rien de moins qu'une restructuration fondamentale de l'économie nationale et un changement radical des attitudes à l'égard de l'investissement étranger.

Nous passons en revue ci-après les importants changements qui ont été apportés de 1988 aux lois régissant l'investissement étranger au Mexique. Il est fort important de comprendre les règlements actuellement appliqués par le Mexique puisque l'un des grands objectifs des États-Unis, et peut-être du Canada, serait de consolider les progrès déjà réalisés sur le plan de la libéralisation du commerce et de l'investissement.

Dans son évaluation de la réglementation de l'investissement au Mexique, Investissement Canada s'est fondé notamment sur des documents qui lui ont été fournis par les autorités mexicaines. Des recherches supplémentaires seront nécessaires pour une évaluation complète de la politique et de la réglementation du Mexique en matière d'investissement étranger. Il est clair que le Mexique conserve un certain

pouvoir discrétionnaire dans l'interprétation et l'application du régime qu'il applique dans ce domaine. Dans les circonstances, il faudra attendre de voir ce qui se passera effectivement dans certains cas précis d'investissement étranger pour vraiment déterminer dans quelle mesure le Mexique a réellement procédé ou l'intention de procéder à une libéralisation.

Loi pour la promotion de l'investissement mexicain et la réglementation de l'investissement étranger

#### Anciennes restrictions à l'investissement étranger

La Loi de 1973 sur l'investissement étranger limitait les capitaux étrangers à une participation minoritaire. Les étrangers ne pouvaient acquérir plus de 25 pour cent des parts ou 49 pour cent des actifs fixes d'une entreprise mexicaine sans avoir obtenu l'autorisation préalable de la Commission nationale de l'investissement étranger (CNIE), un organisme semi-autonome du ministère du Commerce et du Développement industriel. Pour décider si elle devait ou non autoriser un niveau de propriété dépassant ces pourcentages, la CNIE se demandait si un niveau de propriété étrangère plus élevé serait bénéfique pour l'économie. Dix-sept critères (ou résolutions générales) étaient examinés dans la prise d'une telle décision. L'autorisation d'un niveau de propriété étrangère excédant les niveaux réglementaires était accordée de plus en plus souvent, surtout dans les dernières années et pour les industries réglementées par des programmes de développement sectoriel. Toutefois, les décisions exigeaient souvent de 8 à 16 mois et étaient souvent fondées sur des facteurs assez discrétionnaires. Les investisseurs étrangers ne disposaient pas de lignes directrices claires, neutres et transparentes. Les investisseurs étrangers devaient aussi obtenir une autorisation préalable pour tout relèvement de leur investissement courant - y compris l'engagement de nouvelles activités et l'introduction de nouvelles gammes de produits - et pour toute expansion et relocalisation.

#### Règlement du 16 mai 1989 appliqué en vertu de la Loi pour la promotion de l'investissement mexicain et la réglementation de l'investissement étranger

En mai 1989, le Mexique annonçait une grande réforme de sa législation touchant l'investissement étranger. Les changements

fournissaient des règlements prévoyant un traitement clair et neutre de l'investissement étranger direct, facilitaient les procédures pour la réalisation de nouveaux investissements étrangers, et ouvraient nombre d'autres secteurs à une participation étrangère majoritaire. Ces changements ont été spécifiquement apportés pour attirer l'investissement étranger, que le gouvernement Salinas juge essentiel à l'obtention de la croissance économique requise pour faire du Mexique une économie industrielle moderne. Les dispositions du règlement révisé sont expliquées ci-après.

**Statut juridique.** Le nouveau règlement, appliqué par décret présidentiel, modifie la Loi de 1973 - qui reste le fondement juridique de la réglementation de l'investissement étranger au Mexique.

**Lignes directrices invariables.** Les règles révisées fournissent un cadre général précis et neutre pour l'évaluation de tous les projets d'investissement. Les autorisations au cas par cas seront maintenant limitées aux cas exceptionnels.

**Délai administratif.** La CNIE doit prendre une décision sur une demande d'investissement étranger dans les 45 jours ouvrables suivant sa réception. Si aucune réponse n'est donnée dans ce délai, la demande est jugée avoir été automatiquement approuvée.

**Inscription des sociétés étrangères.** Toutes les sociétés entièrement ou partiellement détenues par des investisseurs étrangers doivent continuer à s'inscrire au Registre national de l'investissement étranger, qui est également une section du ministère du Commerce et du Développement industriel. Les sociétés étrangères doivent aussi obtenir un permis du Secrétariat des Affaires étrangères autorisant l'acquisition de biens; cette démarche est routinière une fois que l'investissement a été approuvé par la CNIE.

**Nouvelles possibilités de participation majoritaire.** Le règlement permet maintenant aux investisseurs étrangers de former de nouvelles sociétés mexicaines - avec une participation pouvant aller jusqu'à 100 pour cent - dans des activités "non classifiées" comptant pour environ les deux tiers du produit intérieur brut du Mexique. Il y a eu en outre un élargissement radical de la gamme des secteurs économiques entièrement ouverts à l'investissement étranger. Le secteur "non classifié" englobe maintenant les industries du verre, du ciment, du fer, de l'acier et de la cellulose - qui étaient précédemment restreintes. Cinquante-huit des

141 activités encore classifiées sont ouvertes à une participation étrangère à 100 pour cent avec l'approbation préalable de la CNIE. En outre, une participation étrangère majoritaire à d'autres activités classifiées est possible par le biais d'un mécanisme fiduciaire temporaire, d'une durée de 90 ans.

**Approbation automatique d'une participation étrangère majoritaire à des activités non classifiées.** L'autorisation d'une participation étrangère pouvant aller jusqu'à 100 pour cent est automatique sur inscription de l'investissement auprès de la Commission nationale de l'investissement étranger, lorsque les conditions suivantes sont satisfaites:

- l'investissement est réalisé dans une "activité non classifiée";
- l'investissement ne dépasse pas 100 millions \$;
- le financement de la dette ou du capital social est assuré par des fonds provenant de l'étranger. Les investisseurs étrangers déjà établis au Mexique peuvent utiliser les fonds qu'ils possèdent déjà au Mexique. À la fin de la période de pré-exploitation, la part des actionnaires doit être au moins égale à 20% de l'investissement dans les actifs fixes;
- l'investissement n'est pas réalisé à Mexico, à Monterrey, à Guadalajara ou dans certaines municipalités des États de Hidalgo et de Mexico; cette disposition ne s'applique qu'aux projets industriels;
- la société maintient, sur une base cumulative, un solde de devises favorable pendant ses trois premières années d'exploitation;
- l'investissement crée des emplois permanents pour les travailleurs mexicains et fournit des programmes permanents de formation et d'éducation pour améliorer les compétences des employés;
- l'investissement incorpore une technologie qui satisfait aux exigences environnementales existantes.

**Restrictions à la propriété étrangère.** Les restrictions à la propriété étrangère s'appliquent à 141 activités. Ces activités sont listées à la "Classification" qui fait partie du Règlement de mai 1989 appliqué en vertu de la Loi sur l'investissement étranger. La classification est subdivisée en six catégories (voir les détails à l'annexe B-1) :

Catégorie 1	Activités exclusivement réservées à l'État (12 activités)
Catégorie 2	Activités réservées aux nationaux mexicains (34 activités)
Catégorie 3	Activités permettant une participation étrangère d'au plus 34% (4 activités)

Catégorie 4	Activités permettant une participation étrangère d'au plus 40% (8 activités)
Catégorie 5	Activités permettant une participation étrangère d'au plus 49% (25 activités)
Catégorie 6	Activités qui nécessitent une autorisation préalable pour une participation étrangère majoritaire (58 activités)

Même si certains secteurs restent restreints, une libéralisation notable a été introduite à l'intérieur de ces secteurs.

- Dans le secteur des télécommunications (auparavant exclusivement réservé à l'État), l'investissement étranger peut maintenant atteindre 49%.
- Dans le secteur de la pétrochimie, quatorze produits pétrochimiques ont été reclassifiés de "basiques" (réservés exclusivement à l'État) à "secondaires"; 539 produits pétrochimiques ont été reclassifiés de "secondaires" (participation étrangère minoritaire autorisée) à "tertiaires" (participation étrangère majoritaire autorisée).
- Dans le secteur de l'assurance, le niveau de l'investissement étranger autorisé a été relevé de 15 à 49%.
- Dans le secteur des banques, qui reste fermé au contrôle étranger, une participation étrangère est maintenant possible par le biais d'actions ne donnant pas droit de vote. Cette forme de participation au capital est actuellement autorisée à concurrence de 30 pour cent.

**Établissement de nouvelles firmes, avec une participation étrangère de plus de 49 pour cent, dans certaines activités classifiées.** Un investissement étranger de plus de 49% peut être préalablement autorisé par la CNIE en ce qui touche les activités de la Catégorie 6 si la Commission est convaincue que l'investissement:

- viendra compléter plutôt que remplacer un investissement national;
- favorisera les exportations et contribuera à améliorer la balance des paiements;
- créera des emplois et améliorera la rémunération des employés;
- aidera à développer les régions économiquement défavorisées;
- amènera de la technologie et/ou générera des activités de R-D au Mexique.

**Acquisition de sociétés existantes.** En vertu de la Loi de 1973, l'acquisition par des étrangers de plus de 25% des parts ou de 49% des actifs fixes d'une entreprise existante doit être autorisée par la CNIE.

Depuis les réformes de 1989, et pour une période de trois ans se terminant le 16 mai 1992, l'investisseur étranger peut maintenant - sans autorisation préalable - acquérir jusqu'à 100% des actions d'une société existante engagée dans une activité non restreinte. La firme acquérante doit s'engager à satisfaire aux critères listés à la section précédente et à investir dans des actifs fixes additionnels un montant au moins égal à 30% des actifs fixes courants de la société acquise.

**Accroissement d'un investissement étranger existant.** Selon la Loi de 1973, une autorisation préalable était requise pour la relocalisation, l'expansion, la fabrication de nouvelles gammes de produits et l'engagement de nouvelles activités. Selon les révisions de 1989, ces activités peuvent maintenant être entreprises sans autorisation préalable lorsque l'entreprise s'engage à investir, dans des actifs fixes additionnels, un montant égal à au moins 10% de la valeur nette de ses actifs fixes courants et à satisfaire aux exigences touchant les nouveaux investissements étrangers dans des activités non classifiées.

**Investissement étranger temporaire dans certaines activités.** Les investisseurs étrangers peuvent maintenant, en participant à des mécanismes fiduciaires spéciaux, acquérir une participation majoritaire temporaire dans n'importe laquelle des activités classifiées qui sont assujetties à des limites procentuelles spécifiques en ce qui touche l'investissement étranger. Sont visés par cette disposition les secteurs importants que voici : la distribution du gaz, les transports aériens et maritimes intérieurs (habituellement réservés aux nationaux mexicains), les mines, les produits pétrochimiques secondaires, les pièces automobiles, la pêche et le leasing financier (habituellement restreint à un niveau de propriété étrangère maximal de 34 ou de 49%). Des fiducies peuvent être établies pour une période maximale de 20 ans. La prise d'une participation majoritaire par le biais d'un mécanisme fiduciaire n'est autorisée que si: a) la société acquise rencontre des difficultés financières et/ou a d'importants engagements en devises; b) la société acquise a besoin de nouveaux capitaux pour financer un investissement visant à améliorer sa technologie, à moderniser ses opérations, à accroître sa production, à fabriquer de nouveaux produits ou à accroître ses exportations; c) aucun investisseur mexicain intéressé ne peut être trouvé; d) les investisseurs mexicains ont renoncé à tout droit existant sur l'achat d'actions privilégiées; e) l'investissement étranger se fera sous la forme d'un paiement en espèces ou d'une capitalisation des engagements de la société.

Des fiducies spéciales permettent aussi aux investisseurs étrangers d'acquérir un contrôle temporaire sur des biens immobiliers situés dans des zones côtières et frontalières soumises à des restrictions. Selon la Loi de 1973 sur l'investissement étranger, des fiducies immobilières peuvent être établies pour une période maximale de 30 ans. Selon les révisions de 1989 à la Loi, ces fiducies peuvent maintenant être renouvelées pour une autre période de 30 ans, ce qui permet aux étrangers de réaliser pleinement leurs projets d'investissement à long terme. Dans un mécanisme fiduciaire, la propriété du bien immobilier est confiée au mandataire (habituellement une banque mexicaine), mais tous les autres droits de propriété sont exercés par l'investisseur, y compris le droit de construire sur le terrain, le droit de vendre les droits à d'autres ou d'ordonner que le titre de propriété soit transféré à un propriétaire mexicain admissible. Des fiducies immobilières peuvent être établies à des fins industrielles ou touristiques.

**Investissement dans des valeurs boursières mexicaines.** Le règlement de mai 1989 permet aux étrangers de réaliser un investissement de portefeuille dans des actions mexicaines par l'intermédiaire de fonds en fiducie spéciaux de 30 ans. Ces fonds en fiducie peuvent acquérir et détenir des actions "N" (désignation spéciale) ou des actions neutres de sociétés mexicaines et transférer à des investisseurs étrangers les droits économiques sur ces actions par la vente de "certificats de participation" fiduciaire.

## **Loi sur le transfert de technologie**

### Loi de 1973 sur le transfert de technologie, (révisée le 11 janvier 1982)

En 1973, le gouvernement mexicain a adopté une loi sur le transfert de technologie ayant pour objectif d'établir des règles de base qui garantiraient un meilleur traitement des firmes mexicaines dans les contrats de technologie conclus avec des entreprises étrangères souvent plus puissantes. À cette fin, la Loi de 1973 établissait un Répertoire national de la technologie pour examiner et approuver tous les accords de redevances et de licence. Les responsables du Répertoire disposaient de pouvoirs discrétionnaires. Et bien que, ces dernières années, ils aient autorisé des conditions contractuelles plus généreuses, ils ont appliqué des conditions très restrictives pendant la plus grande partie de la période allant de 1973 au milieu des années 80. La Loi a ainsi instauré un climat

qui décourageait le transfert de technologie étrangère. Le fait que la technologie de pointe ait été refusée est l'un des facteurs qui ont amené les industries mexicaines à une position d'inefficience et non-compétitivité.

### Révision de janvier 1990 à la Loi sur le transfert de technologie

Le gouvernement mexicain a engagé le processus de réforme de ses règles touchant le transfert de technologie et la propriété intellectuelle. En janvier 1990, il a promulgué d'importants changements à la Loi sur le transfert de technologie. Les changements prévoient une plus grande souplesse dans les contrats, une meilleure confidentialité, une simplification du processus d'administration et de déclaration, ainsi qu'une certaine protection anti-piratage pour les concédants de technologie. Les changements de 1990 ont eu les effets spécifiques suivants:

- **conditions des contrats:** les contrats de transfert de technologie étaient auparavant limités à 10 ans. Selon les nouvelles règles, leurs conditions ne sont plus réglementées.
- **redevances:** la loi précédente ne mentionnait aucun taux spécifique pour les redevances, les droits de licence et les autres impositions. Mais les responsables du Répertoire national ont limité pendant un certain temps les redevances à 3%, même si des redevances de 5 à 7% ont été approuvées ces dernières années. Selon les révisions de janvier 1990, les redevances peuvent maintenant être librement négociées.
- **processus d'approbation:** auparavant lent et compliqué. Les contrats sont maintenant presque automatiquement approuvés sur inscription. Cela enlève aux autorités le pouvoir d'exiger des engagements supplémentaires, une pratique qui était fort courante.
- **confidentialité:** les dispositions des contrats accordant aux concédants de licences une protection contre l'utilisation non autorisée de leur technologie par les détenteurs de licences peuvent maintenant être prorogées au-delà de la date d'expiration du contrat. Cette possibilité s'applique en autant que la technologie originelle a été améliorée pendant la durée du contrat initial.
- **franchisage:** des procédures et des exigences touchant le franchisage sont établies dans un effort pour encourager cette forme d'investissement.
- **exportations:** des prescriptions ou des limites à l'exportation étaient souvent imposées au cas par cas. La nouvelle Loi comporte des règles uniformes et clairement définies.

Ces révisions représentent une nette amélioration. Mais malgré ces nombreuses améliorations, il subsiste d'importantes lacunes. La Loi révisée sur le transfert de technologie accorde aux concédants de licences une meilleure protection contre la violation de leurs droits par les preneurs de licences (élargissement de la disposition sur la confidentialité), mais elle ne les protège pas contre les violations par des tierces parties. Ce dernier problème devrait être réglé par la nouvelle législation que le gouvernement prévoit introduire dans le domaine des brevets, des marques de commerce et des secrets commerciaux.

### **Loi sur les brevets et les marques de commerce**

L'introduction de nouvelles améliorations dans ce domaine reste une priorité des États-Unis dans leurs négociations bilatérales avec le Mexique.

En janvier 1990, le gouvernement mexicain a annoncé qu'il préparait une nouvelle législation, qu'il ferait approuver par le Congrès vers la fin de 1990, en vue de fournir, pour la propriété intellectuelle, une protection "similaire à celle qui est accordée dans les nations avancées". Étant donné le processus législatif nécessaire, il se pourrait que l'application des changements désirés prenne plus de temps qu'il n'en a fallu pour modifier les lois sur le transfert de technologie et sur la réglementation de l'investissement étranger. Ces deux lois ont pu être modifiées par décret présidentiel parce qu'elles contenaient toutes deux des clauses accordant au gouvernement des pouvoirs discrétionnaires pour interpréter et modifier les règlements.

Parmi les améliorations requises à la Loi sur les brevets et les marques de commerce, mentionnons d'abord et avant tout l'extension des conditions des brevets, l'élargissement de la protection des brevets aux produits de secteurs comme les produits chimiques, les produits pharmaceutiques et la biotechnologie, ainsi que de nouvelles améliorations à la protection des secrets commerciaux.

Toutefois, étant donné la nette intention du gouvernement Salinas de régler ces questions et compte tenu des améliorations déjà apportées à la Loi sur le transfert de technologie, les États-Unis ont retiré le Mexique - mais pas le Canada - de la "Liste de surveillance prioritaire" établie aux termes de l'Article spécial 301 du *Trade Act* des États-Unis.

Sont inscrites sur cette Liste les nations qui ne protègent pas adéquatement la propriété intellectuelle.

### **Réglementation de l'investissement étranger dans le secteur bancaire**

En juillet 1990 est entrée en vigueur la nouvelle Loi sur les institutions de crédit qui rétablissait le cadre de la propriété privée des banques commerciales au Mexique. Cette loi prévoit l'émission de trois catégories d'actions ordinaires. Celles de la troisième catégorie, les actions "C", peuvent être achetées par des étrangers. Leur émission est soumise à l'approbation du ministère des Finances et du Crédit public, les actions "C", une fois émises, peuvent évaluer jusqu'à 30 pour cent du capital de la banque.

En ce qui concerne la participation individuelle, la loi interdit à toute personne ou entité, mexicaine ou étrangère, de détenir des parts équivalant à plus de cinq pour cent du capital social d'une banque commerciale (10 pour cent dans des cas exceptionnels autorisés par le ministère des Finances et du Crédit public).

Les banques étrangères peuvent maintenant avoir aussi une participation minoritaire dans les sociétés holding de groupes financiers.

### **Réglementation de l'investissement étranger dans l'industrie de l'assurance**

Les nouveaux investissements des sociétés étrangères dans le secteur de l'assurance étaient interdits depuis 1935. Les sociétés étrangères déjà établies dans le secteur à ce moment-là ont été autorisées à rester, mais devaient réduire leur participation pour qu'elle soit inférieure à 50 pour cent; ce niveau a été réduit plus tard à 15 pour cent. Les réformes annoncées en janvier 1990 lèvent l'interdiction sur les nouveaux investissements de sociétés étrangères et portent le niveau admissible de la participation étrangère à 49 pour cent.

### **Lois concernant les *maquiladoras***

C'est le secteur des *maquiladoras*, ou si l'on veut des industries sous contrôle de douane, qui croît le plus rapidement au Mexique. Créé

en 1965 à la suite d'un accord entre le gouvernement des États-Unis et celui du Mexique, le programme a commencé à prendre de l'importance au milieu des années 1970, quand la concurrence des pays asiatiques a poussé les manufacturiers américains à trouver des façons de réduire leurs prix de revient. En 1984, la dévaluation du peso a donné un nouvel élan au programme; toutefois, la véritable expansion du secteur coïncide avec les réformes économiques actuelles, mises en oeuvre en 1985. Après des taux de croissance de moins de 10 % au milieu des années 1980, la croissance de la valeur ajoutée a grimpé à 24 % en 1987, puis respectivement à 46 % et à 30 % en 1988 et en 1989. À la fin de 1989, on comptait 1 800 *maquiladoras* employant environ 500 000 travailleurs mexicains. Ces usines ont fabriqué des produits évalués à 13 milliards de dollars américains, destinés presque exclusivement au marché américain. En 1989, cette production a apporté au Mexique des revenus additionnels estimés à 3 milliards de dollars américains. Après l'industrie pétrolière, le secteur des *maquiladoras* est la plus importante source de devises étrangères pour le Mexique.

En vertu du programme des *maquiladoras*, les sociétés étrangères peuvent établir au Mexique des filiales en propriété exclusive qui bénéficient d'un régime douanier particulier. Ces entreprises peuvent importer en franchise et en douane, pour un temps limité, des machines, du matériel, des pièces, des matières premières ou d'autres composants qui entrent dans l'assemblage ou la fabrication de produits finis ou semi-finis. Les *maquiladoras* importent des États-Unis des demi-produits pour les assembler ou les transformer davantage au Mexique. En vertu des positions 806.30 et 807.00 de la liste tarifaire américaine, ces produits peuvent rentrer sur le marché américain, des droits de douane n'étant perçus que sur les composants qui ne sont pas d'origine américaine et sur la "valeur ajoutée" au cours de l'assemblage ou de la fabrication au Mexique.

Actuellement, 60 % des *maquiladoras* appartiennent à des sociétés américaines. Mais l'idée intéresse de plus en plus d'autres pays. Récemment, le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, le Canada, la France, la Suède, la Corée du Sud, Hong Kong et Taïwan ont tous investi dans ce secteur.

Depuis 1983, le nombre des *maquiladoras* dans certains secteurs industriels a cru de manière spectaculaire : accessoires automobiles (+ 290 %), industries électriques et électroniques (+ 51 %) et produits métalliques (+ 44 %). Compte tenu du montant de la valeur ajoutée en

1988, les secteurs suivants sont les plus importants : produits électriques et électroniques (41 %), matériel de transport (26 %) et textiles et vêtements (6 %).

Le gouvernement mexicain souhaite vivement encourager d'autres investissements de cette nature. En décembre 1989, il a libéralisé encore davantage la réglementation pourtant déjà très libérale qui régit les *maquiladoras*. Voici les principales dispositions en matière d'investissement :

- La participation étrangère peut aller jusqu'à 100 %.
- Le montant des investissements n'est pas limité.
- Le ministère du Commerce et du Développement industriel (SECOFI) approuve automatiquement les investissements étrangers dans les trois jours ouvrables.
- Les formalités administratives liées à l'établissement ou à l'agrandissement d'une entreprise sont maintenant du seul ressort du SECOFI; auparavant, six ministères différents intervenaient.
- Désormais, les *maquiladoras* sont automatiquement autorisées à s'installer dans n'importe quelle zone de développement industriel. (À l'origine, les usines devaient s'installer près de la frontière américaine. Mais depuis 1972, elles peuvent s'installer ailleurs; les entreprises privilégient de plus en plus les villes monoindustrielles de l'intérieur, car les travailleurs des usines du nord sont de plus en plus indisciplinés. En 1988, 18 % des *maquiladoras* étaient situées dans des zones de l'intérieur; et ce nombre augmente.
- Les licences sont maintenant d'une durée illimitée; auparavant, elles devaient officiellement être renouvelées pour la forme tous les deux ans.
- Dans certaines conditions, une entreprise sous contrôle de douane peut maintenant vendre sur place des marchandises pour un montant allant jusqu'à 50 % de son chiffre d'exportation annuel. (À l'origine, les *maquiladoras* devaient exporter toute leur production. Les règlements ont été assouplis en 1983 pour permettre de vendre au Mexique des marchandises dont la valeur peut aller jusqu'à 20 % du chiffre d'exportation de l'année précédente.)
- Le Mexique facilite les transferts de technologie en : 1) permettant l'importation sous contrôle de douane d'ordinateurs et de matériel de télécommunication qui seront utilisés à des fins administratives; et 2) en autorisant les *maquiladoras*, dans certaines conditions, à transférer à d'autres *maquiladoras* ou à leurs fournisseurs nationaux des machines, de l'outillage et du matériel.

- En vertu des nouvelles règles, les sociétés mexicaines qui fournissent des consommations intermédiaires à des *maquiladoras* n'ont pas à payer la taxe sur la valeur ajoutée pour ce qui est de ces produits, ce qui peut en réduire le prix jusqu'à 15 %.
- Les *maquiladoras* peuvent maintenant passer des contrats de sous-traitance avec des entreprises nationales (ce qui permet de les intégrer davantage à l'économie mexicaine).

## CLASSIFICATION DES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES EN FONCTION DES LIMITES IMPOSÉES À L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER

La classification suivante d'activités a été publiée dans le cadre du Règlement de mai 1989 de la Loi visant à promouvoir l'investissement mexicain et à réglementer l'investissement étranger. Elle définit les activités pour lesquelles l'investissement étranger n'est pas permis, est limité, ou exige une autorisation pour dépasser 40 % de propriété. La loi établit les six catégories suivantes :

<u>Catégorie</u>	<u>Restriction</u>
1.	Activités réservées exclusivement à l'État.
2.	Activités réservées aux ressortissants mexicains.
3.	Activités pour lesquelles une participation étrangère est permise jusqu'à concurrence de 34 % du capital de la société.
4.	Activités pour lesquelles une participation étrangère est permise jusqu'à concurrence de 40 % du capital de la société.
5.	Activités pour lesquelles une participation étrangère est permise jusqu'à 49 % du capital de la société.
6.	Activités où une participation étrangère majoritaire est possible avec l'autorisation préalable de la Commission nationale de l'investissement étranger.

Toute activité non comprise dans la classification est ouverte à une participation étrangère à 100 % sans autorisation préalable, à condition que certaines exigences énoncées dans le règlement soient satisfaites. Les activités des catégories 5 et 6 n'exigent pas d'obtenir d'une autorisation préalable ni de satisfaire à ces exigences supplémentaires si l'investissement étranger ne dépasse pas 49 %.

### **Catégorie 1 - Activités réservées exclusivement à l'État**

Production de pétrole et de gaz  
Exploitation minière et/ou raffinage d'uranium et de minéraux radioactifs  
Fabrication de produits pétrochimiques de base  
Raffinage de pétrole  
Traitement de l'uranium et des combustibles nucléaires  
Frappe de la monnaie  
Production et transmission d'électricité  
Approvisionnement en électricité  
Services de transport ferroviaire  
Services télégraphiques  
Services bancaires  
Fiducies et fonds

### **Catégorie 2 - Activités réservées aux ressortissants mexicains**

Foresterie  
Pépinières sylvicoles  
Vente au détail de gaz liquide  
Services de transport de matériaux de construction  
Services de déménagement par la route  
Autres services spécialisés de transport de marchandises par la route  
Services de transport de divers par la route  
Services de transport par autocar (entre villes)  
Services de transport par autobus  
Services de transport urbain et suburbain par autobus  
Taxis  
Services de taxi à itinéraire fixe  
Services de station de taxi  
Services d'autocars scolaires et d'autocars de tourisme  
Transport côtier  
Remorquage côtier et en haute mer  
Transport de passagers par avion immatriculé au Mexique  
Transport par taxi aérien  
Coopératives de crédit  
Entrepôts publics  
Maisons de change  
Conseils financiers et promotion financière

Épargne non bancaire et institutions de prêt  
Autres institutions de crédit  
Maisons de courtage  
Sociétés d'investissement (1)  
Services boursiers  
Cautionnement  
Assurance  
Gestion de fonds indépendants de pension  
Transmission privée d'émissions radiophoniques  
Transmission et répétition d'émissions télévisées  
Services de notariat (2)  
Services de courtiers en douane et de représentants (2)  
Gestion des ports maritimes, lacustres et fluviaux

**Notes :**

- (1) Les sociétés d'investissement à revenu fixe et leurs sociétés de gestion ne sont pas admissibles à l'investissement effectué par des gouvernements étrangers ou leurs organismes, par des entités financières étrangères, ou d'autres associations de personnes étrangères, physiques ou morales.
- (2) Les sociétés peuvent avoir une participation d'investissement étranger dans la mesure autorisée par la Commission nationale de l'investissement étranger. Les fournisseurs de services professionnels sont soumis à la Loi réglementaire du troisième article constitutionnel, qui a trait aux pratiques professionnelles, et doivent être des ressortissants mexicains.

TABLEAU I-1

INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECT AU MEXIQUE

VALEUR CUMULATIVE DES IED EN MILLION DE DOLLARS DES É.-U.

	1980	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Taux moyens annuels de croissance		
								1980-85	1985-89	1980-89
É.-U.	5,836.6	8,513.4	9,840.2	11,046.6	13,716.2	14,957.8	16,748	11.0	14.2	12.4
% DU TOTAL IED	69.0	66.0	67.3	64.8	65.5	62.1	63.0			
RFA	676.7	1,125.4	1,180.8	1,399.4	1,446.3	1,583.0	1,675	11.8	9.1	10.6
% DU TOTAL IED	8.0	8.7	8.1	8.2	6.9	6.6	6.3			
JAPON	499.1	816.0	895.3	1,037.5	1,170.3	1,319.1	1,356	12.4	10.9	11.7
% DU TOTAL IED	5.9	6.3	6.1	6.1	5.6	5.5	5.1			
SUISSE	473.7	647.7	788.9	823.0	918.2	1,004.5	1,170	10.7	10.3	10.6
% DU TOTAL IED	5.6	5.0	5.4	4.8	4.4	4.2	4.4			
ESPAGNE	203.0	369.6	383.6	477.3	603.1	637.2	691	13.6	15.9	14.6
% DU TOTAL IED	2.4	2.9	2.6	2.8	2.9	2.6	2.6			
R.-U.	253.7	395.5	451.9	556.2	987.1	1,754.7	1,781	12.2	40.9	24.2
% DU TOTAL IED	3.0	3.1	3.1	3.3	4.7	7.3	6.7			
FRANCE	101.5	237.3	248.0	564.9	596.1	748.5	798	19.6	33.9	25.7
% DU TOTAL IED	1.2	1.8	1.7	3.3	2.8	3.1	3.0			

SUEDE	126.9	230.4	235.9	260.5	297.2	329.7	346	13.2	10.0	11.8
% DU	1.5	1.8	1.6	1.5	1.4	1.3				
TOTAL										
IED										
CANADA	126.9	194.8	229.7	270.3	289.6	323.5	372	12.6	12.8	12.7
% DU	1.5	1.5	1.6	1.6	1.4	1.3	1.4			
TOTAL										
IED										
PAYS-BAS	93.0	138.8	161.2	171.4	204.7	272.8	266	11.6	13.3	12.4
% DU	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0	1.1	1.0			
TOTAL										
IED										
ITALIE	25.4	33.9	34.5	38.5	41.3	41.3	53	6.3	11.4	8.6
% DU	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2			
TOTAL										
IED										
AUTRES	42.3	197.1	178.9	404.2	659.9	1,112.0	1,329	33.4	65.1	46.7
% DU	0.5	1.5	1.2	2.4	3.2	4.6	5.0			
TOTAL										
IED										
VALEUR	8,458.0	12,899.9	14,628.9	17,043.8	20,927.0	24,084.1	26,584	11.6	16.1	13.6
CUMULA										
TIVE										
TOTALE										
IED										

SOURCE: SECRÉTARIAT EXÉCUTIF DE LA COMMISSION NATIONALE DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER, MEXIQUE

TABLEAU I-2

FLUX CUMULATIF DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS TEL QUE  
 MESURÉ PAR LA COMMISSION NATIONALE DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER  
 (EN MILLION DE É.-U. DOLLARS)

Année	Nouveaux investissements	Variation procentuelle	Investissements étrangers directs cumulatifs	Changements procentuels
1973	287.3	51.3	4,359.5	7.1
1974	362.2	26.1	4,721.7	8.3
1975	295.0	-18.6	5,016.7	6.2
1976	299.1	1.4	5,315.8	6.0
1977	327.1	9.4	5,642.9	6.2
1978	383.3	17.2	6,026.2	6.8
1979	810.0	111.3	6,836.2	13.4
1980	1,622.6	100.3	8,458.8	23.7
1981	1,701.1	4.8	10,159.9	20.1
1982	626.5	-63.2	10,786.4	6.2
1983	683.7	9.1	11,470.1	6.3
1984	1,442.2	110.9	12,899.9	12.5
1985	1,729.0	19.9	14,628.9	13.4
1986	2,431.1	40.6	17,060.0	16.6
1987	3,870.0	59.2	20,930.0	22.7
1988	3,150.0	-18.6	24,084.0	15.1
1989	2,500.0	-20.6	26,584.0	10.4

TABLEAU I-3

## Principaux investissements étrangers au Mexique

Nom de l'entreprise	Rang en 1987 <sup>1</sup>	Type	Origine des capitaux	Percent Foreign Owned
Chrysler de Mexico	2	Industrie automobile	É.-U.	99.99
General Motors	3	Industrie automobile	É.-U.	100
Ford Motor Company	5	Industrie automobile	É.-U.	100
Volkswagen de Mexico	8	Industrie automobile	RFA	100
Celanese Mexicana	10	Fibres artificielles	É.-U.	40
Kimberly-Clark	12	Papier et cellulose	É.-U.	45
IBM	14	Électronique	É.-U.	100
Industrias Resistol	17	Pétrochimie	É.-U.	39.2
Compania Nestle	13	Aliments	Suisse	100
American Express	22	Services financiers	É.-U.	100
Spicer	29	Pièces d'automobile	É.-U.	33
Ericsson (Mexico)	33	Électronique	Suède	73

<sup>1</sup> Les 500 plus grandes entreprises au Mexique en 1987, Revue l'Expansion, 17 août 1990.

**TABLEAU I-4****Principales sociétés canadiennes au Mexique**

Investisseur canadien	Société mexicaine	Secteur
NEI Canada Ltd	Transformadores Parsons	Industriel
Chempharm Ltd	Farmaceuticos Lakeside, S.A.	Industriel
Diversey Worls Holding Inc	Diversey Mexico, S.A. de C.V.	Industriel
Pharma Investment Ltd	Cafes Industrializados de Veracruz, S.A. de C.V.	Industriel
Cominco Ltd	Minera Maria, S.A. de C.V.	Industriel
Moore Corporation Ltd	Moore Business Forms de Mexico, S.A. de C.V.	Industriel
Canada Wire and Cable International Ltd.	Industrias Axa, S.A.	Services
Philips Trans-America Holdings Corp.	Philips Mexicana, S.A. de C.V.	Industriel
Sapac Corporation Ltd	Roche Mexicana de Farmacos S.A. de C.V.	Industriel
Noranda Inc	Grupo Industrial Premenal, S.A. de C.V.	Industriel

Source: Direccion General de Inversion Extranjera

**TABLEAU 1-5**  
**Valeur ajoutée des maquiladoras pour les produits transformés**  
**(en millions de É.-U. dollars)**

	1985	1986	1987	1988
Total national	1,267.2	1,294.5	1,598.1	2,337.4
Transformation de denrées alimentaires	10.3	10.9	15.7	23.3
Textiles, vêtements	87.2	83.5	101.4	127.7
Chaussures, articles en cuir	20.9	16.8	19.5	28.2
Mobiliers en bois, métalliques et pièces	49.9	55.0	78.4	126.5
produits chimiques	1.8	4.4	10.0	18.3
Matériel de transport	329.5	307.9	381.6	596.3
Équipement et outils non électriques	20.3	24.9	28.2	37.3
Équipement et outillage électroniques et électroniques	240.5	269.5	283.4	382.1
Accessoires et matériaux électroniques et électroniques	328.8	315.1	393.2	585.8
Jouets et articles de sport	39.6	40.7	44.3	66.4
Autres secteurs manufacturiers	86.1	117.0	191.5	282.9
Services	52.4	48.8	50.9	62.7

Source: Secrétariat de la programmation et du budget, Banque du Mexique

**TABLEAU II-1**  
**INVESTISSEMENTS DIRECT DES ÉTATS-UNIS À L'ÉTRANGER (IDAE)**  
**CANADA, MEXIQUE ET AUTRES DESINATIONS PRINCIPALES**  
**(EN MILLION DE É.-U. DOLLARS)**

POSITION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS DES É.-U. Taux moyens annuels de croissance  
(en pourcentage)

	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1980- 85	1985- 89	1990/ 89	1990/89
Canada	45,119	46,909	50,629	57,783	62,610	66,856	0.8	9.3	6.8	4,246
% DU IDAE	20.9	20.4	19.5	18.4	18.8	17.9				10.6
EUROPE	96,287	105,171	120,724	150,439	156,932	176,736	1.8	13.9	12.6	19,804
% DU IDAE	44.7	45.7	46.5	47.9	47.1	47.3				49.6
CE <sup>1</sup>	73,569	81,380	95,629	119,428	125,590	143,360	2.0	15.2	14.1	17,770
% DU IDAE	34.2	35.3	36.8	38.0	37.7	38.4				44.5
OECD	158,214	172,058	194,280	237,508	252,757	279,310	1.7	12.9	10.5	26,553
% DU IDAE	73.5	74.7	74.8	75.6	75.8	74.8				66.5
AMÉRIQUE LATINE	18,714	28,261	36,851	47,551	51,041	61,364	8.6	21.4	20.2	10,323
% DU IDAE	8.7	12.3	14.2	15.1	15.3	16.4				25.8
MEXIQUE	5,986	5,088	4,623	4,913	5,694	7,079	-3.2	8.6	24.3	1,385
% DU IDAE	2.8	2.2	1.8	1.6	1.7	1.9				3.5
ASIE <sup>2</sup>	22,384	35,378	36,144	44,057	49,628	55,827	9.6	12.1	12.5	6,199
% DU IDAE	10.4	15.4	13.9	14.0	14.9	14.9				15.5
PEDs <sup>3</sup>	53,206	52,764	61,072	73,017	77,560	90,552	-0.2	14.5	16.8	12,992
% DU IDAE	24.7	22.9	23.5	23.2	23.3	24.2				32.5

AUTRES <sup>4</sup>	32,871	14,531	15,452	14,477	13,290	12,653	-15.1	-3.4	-4.8	-637
% DU IDAE	15.3	6.3	5.9	4.6	4.0	3.4				-1.6
TOTAL	215375	230250	259800	314307	333501	373436	1.3	12.9	12.0	39,935

- Notes:
- <sup>1</sup> La CEE de 1980 comprend sept pays: Belgique, Luxembourg, France, RFA, Italie, Pays-Bas et le Royaume-Uni. Depuis 1985-1990, la CE compte dix pays membres avec l'admission du Danemark, de la Grèce et de l'Irlande.
  - <sup>2</sup> La région Asie-Pacifique comprend l'Australie et le Japon.
  - <sup>3</sup> Les pays en développement ne comprennent pas l'Australie, le Japon et l'Afrique du Sud.
  - <sup>4</sup> "Tous les autres pays" comprend la Nouvelle-Zélande, l'Afrique, le Moyen-Orient et d'autres investissements direct non attribués à un pays de destination.

**TABLEAU II-2**  
**INVESTISSEMENTS DIRECTS DES É.-U. À L'ÉTRANGER : SORTIES NETTES DE CAPITAUX (APPORTES [-])**  
**CANADA, MEXIQUE ET DESTINATIONS PRINCIPALES**  
**(EN MILLIONS DE É.-U. DOLLARS)**

	SORTIES NETTES DE CAPITAUX			SORTIES NETTES CUMULATIVES DE CAPITAUX		
	1985	1986	1987	1988	1989	1985-89
Canada	173	2,400	6,200	2,587	1,352	12,712
% DE	1.3	12.8	20.0	16.0	4.3	11.5
TOTALES						
EUROPE	7,592	7,587	12,691	8,464	15,315	51,649
% DE	57.7	40.6	40.9	52.2	48.3	46.6
TOTALES						
CE	6,450	6,667	9,581	8,358	13,644	44,700
% DE	49.0	35.7	30.9	51.5	43.0	40.3
TOTALES						
PAYS	8,548	10,713	21,326	13,189	19,264	73,040
DÉVELOPPÉS						
% DE	64.9	57.4	68.7	81.3	60.7	65.9
TOTALES						
AMÉRIQUE	4,210	7,445	8,127	2,705	10,004	32,491
LATINE						
% DE	32.0	39.9	26.2	16.7	31.5	29.3
TOTALES						
MEXIQUE	458	-132	328	579	1,360	2,593
% DE	3.5	-0.7	1.1	3.6	4.3	2.3
TOTALES						
ASIE <sup>1</sup>	1,047	1,821	3,621	3,475	4,804	14,768
% DE	8.0	9.7	11.7	21.4	15.1	13.3
TOTALES						
PAYS EN	4,436	8,724	9,942	3,532	12,135	38,769
DÉVELOPPE						
MENT <sup>2</sup>						
% DE	33.7	46.7	32.0	21.8	38.3	35.0
TOTALES						
AUTRES <sup>3</sup>	140	-574	406	-1,013	247	-794

% DE TOTALES	1.1	-3.1	1.3	-6.2	0.8	-0.7
SORTIES TOTALES DE CAPITAUX	13,162	18,679	31,045	16,218	31,722	110,826

Source: É.-U. Department of Commerce, Survey of Current Business.

- NOTES :
- (1) La région Asie-Pacifique comprend l'Australie et le Japon, mais non le Moyen-Orient.
  - (2) Les pays en développement ne comprennent pas l'Australie, le Japon et l'Afrique du Sud.
  - (3) "Tous les autres pays" comprend la Nouvelle-Zélande, l'Afrique, le Moyen-Orient et d'autres investissements directs non attribués à un pays de destination.

**TABLEAU II-3**  
**POSITION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS DES ÉTATS-UNIS À L'ÉTRANGER -**  
**DÉTAIL PAR INDUSTRIE POUR LE CANADA ET LE MEXIQUE, 1984 ET 1988 (EN MILLIONS DE DOLLARS)**  
**CANADA - MEXIQUE - TOUS LES PAYS**

	CANADA		MEXIQUE		TOUS LES PAYS	
	1984	1989	1984	1989	1984	1989
TOUTES LES INDUSTRIES	46,730	66,856	4,597	7,7079	211,480	373,436
PÉTROLE	11,156	10,912	71	68	58,051	57,495
% DE TOTALES FABRICATI- ON	23.9	16.3	1.5	1.0	27.4	15.4
CE QUI COMPREND : ALIMENTS ET PRODUITS ANALOGUES	1,634	2,175	414	466	8,156	15,783
% DE TOTALES PRODUITS CHIMIQUES	3.5	3.3	9.0	6.6	3.9	4.2
% DE TOTALES MATIÈRES TRANSFORMÉES	10.2	9.8	16.2	21.3	9.1	9.7
% DE TOTALES OUTILLAGE, SAUF ÉLECTRIQUE	1,672	2,437	332	269	5,256	8,194
% DE TOTALES	3.6	3.6	7.2	3.8	2.5	2.2
% DE TOTALES	2,491	3,316	202	321	14,816	27,137
% DE TOTALES	5.3	5.0	4.4	4.5	7.0	7.3

MATÉRIEL ÉLECTRIQUE	2,173	450	451	8,193	11,872	
1,594 % DE TOTALES	3.4	3.3	9.8	6.4	3.9	3.2
MATÉRIEL DE TRANSPORT	4,337	7,673	505	1,518	10,664	23,480
% DE TOTALES	9.3	11.5	11.0	21.4	5.0	6.3
AUTRE	4,480	7,970	1,001	1,308	19,581	33,081
% DE TOTALES	9.6	11.9	21.8	18.5	9.3	8.9
COMMERCE DE GROS	2,439	3,917	443	395	21,117	37,735
% DE TOTALES	5.2	5.9	9.6	5.6	10.0	10.1
BANQUE	521	945	-3	0	13,516	19,875
% DE TOTALES	1.1	1.4	-0.1	0.0	6.4	5.3
ASSURANCE	6,139	11,680	195	130	15,683	77,112
% DE TOTALES	13.1	17.5	4.2	1.8	7.4	20.6
SERVICES	705	1,385	-26	138	4,447	8,812
% DE TOTALES	1.5	2.1	-0.6	1.9	2.1	2.4
AUTRES INDUSTRIES	4,785	5,684	268	0	12,799	16,253
% DE TOTALES	10.2	8.5	5.8	0.0	6.1	4.4

Source: U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, August 1989.

# Statement

Minister for  
International  
Trade



# Déclaration

Ministre du  
Commerce  
extérieur

90/58

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

ALLOCUTION PRONONCÉE DEVANT LE COMITÉ PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

PAR

L'HONORABLE JOHN CROSBIE,  
MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

CONCERNANT

LA PARTICIPATION DU CANADA À DES POURPARLERS SUR LE  
LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN AVEC LE MEXIQUE  
ET LES ÉTATS-UNIS

OTTAWA

LE 9 OCTOBRE 1990

## 1. INTRODUCTION

Comme je l'ai fait savoir à la Chambre des communes le lundi 24 septembre, le Canada a décidé de participer à des discussions sur le libre-échange avec le Mexique et les États-Unis.

Le premier ministre Mulroney a écrit au président Salinas et au président Bush pour leur indiquer que le Canada souhaitait participer à des négociations avec le Mexique et les États-Unis sur un accord de libre-échange nord-américain qui profiterait aux trois pays.

Lors de récentes discussions avec le Mexique et les États-Unis, nous avons tous convenu que le Canada devrait participer à des consultations visant à jeter les bases de négociations futures sur un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Dans les prochains mois, par conséquent, nous examinerons la portée et les éléments de ces bases.

Je suis sûr que ces discussions préliminaires seront fructueuses et montreront qu'il est possible d'en arriver à un accord qui profite à toutes les parties.

Les négociations officielles ne devraient pas commencer avant le printemps prochain.

L'été dernier, nous avons mené des études et des consultations préliminaires et nous avons conclu que le Canada avait intérêt à participer dès le début à l'initiative commerciale mexicaine.

Sinon, nous raterons une occasion de jouer un rôle direct dans des négociations qui pourraient avoir des conséquences pour nos intérêts en matière de commerce et d'investissement sur le marché nord-américain, d'une importance cruciale pour le Canada.

Je déposerai nos études préliminaires aujourd'hui à la fin de mon allocution.

Avant de décrire la raison d'être et les objectifs de notre participation à ces discussions commerciales trilatérales, je tiens à passer en revue les événements récents qui nous ont convaincus d'y prendre part.

## 2. CHRONOLOGIE DES ÉVÉNEMENTS AYANT MENÉ A LA DÉCISION DE PARTICIPER AUX POURPARLERS

L'an dernier, le Canada et le Mexique ont resserré sensiblement leurs relations commerciales.

En janvier, le Canada a accueilli la 7<sup>e</sup> réunion du Comité ministériel mixte Canada-Mexique visant à examiner des moyens d'accroître les échanges commerciaux entre les deux pays.

Pendant la visite effectuée par le premier ministre Mulroney à Mexico en mars dernier, le Canada et le Mexique ont resserré encore davantage leurs liens en signant d'importants accords dans divers domaines, soit l'administration des douanes, l'agriculture et le bétail, les forêts, l'environnement, le tourisme et la taxation.

En avril, j'ai dirigé une mission commerciale au Mexique chargée d'examiner le commerce canado-mexicain et les derniers développements survenus dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round, qui se déroulent actuellement à Genève sous les auspices du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce).

Le 12 juin, le ministre du Commerce du Mexique, M. Serra, et moi nous sommes rencontrés à Montréal pour discuter des relations commerciales de plus en plus étroites entre nos deux pays et de la nouvelle que le président Salinas avait annoncée à Washington le 10 juin, à savoir que le président Bush avait accepté la requête mexicaine concernant la mise en branle de discussions sur un accord commercial global entre les États-Unis et le Mexique.

Pour se préparer à ces négociations, le Président Salinas a chargé le ministre Serra de collaborer avec son homologue américaine, la représentante commerciale Carla Hills, afin :

d'entreprendre les consultations et les travaux préparatoires nécessaires pour engager ces négociations, conformément aux marches à suivre internes de chaque pays, et de faire rapport aux deux présidents dès que possible, mais avant leur prochaine rencontre, prévue pour décembre.

Le fait que le ministre Serra soit venu à Montréal me rencontrer immédiatement après la visite officielle du président Salinas à Washington témoigne de la collaboration, de la courtoisie et de la confiance qui caractérisent nos rapports.

Moins d'une semaine après ma rencontre avec le ministre Serra, j'ai eu des entretiens avec les membres de notre Comité consultatif sur le commerce extérieur, et le 18 juin, j'ai comparu devant votre comité pour lui faire part de l'initiative commerciale mexicaine.

J'ai indiqué alors que le Canada n'avait pas décidé s'il allait participer à cette initiative et que nous passerions l'été à consulter les provinces, les milieux d'affaires et les syndicats ainsi qu'à mener des études concernant les options s'offrant au Canada. J'ai également fait remarquer que nous devons prendre

une décision au plus tard en septembre concernant notre participation à ces pourparlers commerciaux.

Pendant l'été, il est devenu manifeste que les Mexicains n'avaient pas l'intention d'attendre la rencontre de décembre entre les deux présidents pour passer à l'étape suivante.

Par conséquent, lors de la réunion de la Commission ministérielle États-Unis-Mexique tenue à Washington le 8 août, il a été annoncé que le Président Bush comptait demander au Congrès en septembre l'autorisation d'engager des négociations et que celles-ci allaient probablement commencer le printemps suivant.

Le mois dernier, nous avons commencé à discuter de façon informelle avec le Mexique et les États-Unis de notre participation à ces pourparlers. Il a maintenant été convenu que nos trois pays devraient mener des consultations pour jeter les bases des négociations futures sur un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Dans les mois à venir, nous examinerons donc la portée et la nature de ces bases.

En outre, nous continuerons de mener des consultations pour nous assurer que nous sommes fin prêts lorsque les négociations seront engagées l'an prochain. Nous vous invitons à nous faire connaître vos vues dans les prochaines semaines.

### 3. JUSTIFICATION

La question de notre participation à ces pourparlers a suscité un vif débat et fait couler beaucoup d'encre au Canada depuis que l'éventualité d'un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique s'est précisée le printemps dernier.

Nous avons écouté attentivement les points de vue des provinces, des entreprises, des syndicats ainsi que d'universitaires et de journalistes éminents. La plupart étaient convaincus que le Canada devait participer dès le début aux pourparlers sur le libre-échange découlant de l'initiative commerciale historique du Mexique.

Nous devrions prendre part à ces pourparlers pour deux raisons :

1. Les modifications que le Mexique a apportées récemment à ses politiques touchant l'économie, le commerce et l'investissement ouvrent des débouchés aux exportateurs canadiens sur le marché mexicain, qui croît de plus en plus.
2. Étant donné l'importance vitale du marché nord-américain pour le Canada, nous devons prendre part

à ces pourparlers dès le début si nous voulons accroître notre compétitivité et attirer des investissements sur ce nouveau marché de plus de 350 millions de personnes.

a) Les réformes effectuées récemment par le Mexique ouvrent des débouchés aux exportateurs canadiens

Lors de sa visite au Canada, le mois dernier, nous avons rappelé au ministre du Commerce du Mexique, M. Serra, que notre pays se réjouissait de l'initiative commerciale du Mexique ainsi que de la volonté de celui-ci de croître et d'améliorer son niveau de vie par des politiques économiques ouvertes, surtout dans les domaines du commerce et de l'investissement.

Ces dernières années, le gouvernement mexicain a grandement modifié ses règlements relatifs aux importations et sensiblement réduit ses barrières douanières et autres, surtout depuis 1986, année où le Mexique a adhéré au GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce).

Par ailleurs, le gouvernement mexicain a pris plusieurs mesures importantes destinées à renforcer l'économie du pays. Ses politiques économiques ont déjà ramené le taux d'inflation annuel, qui dépassait 150 %, à un niveau plus raisonnable, soit 20 %.

Dans son rapport annuel, publié récemment, le Fonds monétaire international a loué le Mexique d'avoir accomplir de réels progrès dans la gestion de sa dette.

Ces réformes ainsi que d'autres mesures ont ouvert des débouchés importants aux exportateurs et investisseurs canadiens et créé des conditions propices à un accroissement des échanges entre le Canada et le Mexique à l'approche du 21<sup>e</sup> siècle.

Les auteurs de l'étude d'Investissement Canada que je déposerai dans quelques instants résumant ainsi l'énorme potentiel du marché mexicain :

Le Mexique peut devenir un important marché d'exportation pour le Canada. D'ici la fin du siècle, sa population atteindra près de 100 millions d'habitants. Grâce à des réformes économiques radicales, notamment la libéralisation des règlements touchant le commerce et les investissements, le Mexique est en mesure de connaître l'essor remarquable que plusieurs pays de l'Asie du Sud-Est ont déjà pris.

La croissance du Mexique représente une occasion pour le Canada et non pas une menace.

Le Mexique est déjà le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine. La valeur des échanges commerciaux entre les deux pays a dépassé deux milliards de dollars l'an dernier, soit une hausse de 25 % par rapport à 1988. Elle devrait atteindre cinq milliards de dollars dans les années 90.

Jusqu'ici, l'accès du Canada au marché mexicain était souvent limité par des barrières protectionnistes. Les choses ont changé récemment, surtout depuis 1986, année où le Mexique a adhéré au GATT.

Nous croyons que l'économie en pleine croissance du Mexique offre aux exportateurs canadiens des débouchés extrêmement intéressants, surtout dans les domaines des télécommunications, des transports et du matériel de protection de l'environnement.

Prenons les télécommunications. Hier encore, les sociétés canadiennes de télécommunication ne pouvaient vendre leurs produits au Mexique en raison des pratiques restrictives du gouvernement en matière de marchés publics. Toutefois, les réformes effectuées récemment ont vite créé de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens.

Le Mexique compte moins de six millions de lignes téléphoniques pour une population supérieure à 80 millions d'habitants. Pour développer l'économie du pays, le gouvernement mexicain reconnaît qu'il doit améliorer le système de communication.

Au cours des cinq prochaines années, le Mexique essaiera de doubler le nombre de ses lignes téléphoniques dans le cadre d'un programme de modernisation qui pourrait coûter plus de 12 milliards de dollars. Bell Canada a déjà soumissionné pour des projets à l'intérieur de cet ambitieux programme.

Par ailleurs, Northern Telecom a décroché plusieurs contrats de téléphones cellulaires qui ont fait grimper les exportations canadiennes de matériel téléphonique de 5 millions de dollars à 25 millions de dollars pendant le premier semestre de cette année seulement.

Outre notre volonté commune d'élargir nos rapports commerciaux, le Mexique et le Canada ont tous deux des liens géographiques et économiques marqués avec le marché contigu des États-Unis.

Comme au Canada, la prospérité économique du Mexique repose sur ses échanges commerciaux avec les États-Unis. Ces échanges sont évalués en tout à environ 50 milliards de dollars tandis que ceux du Canada avec les États-Unis s'élèvent à quelque 200 milliards de dollars.

Étant donné l'ampleur du commerce entre nos trois pays, il n'est que logique que le Canada, les États-Unis et le Mexique entament

des discussions trilatérales en vue de créer un marché nord-américain de libre-échange qui comptera plus de 350 millions de consommateurs.

En participant dès le début aux discussions trilatérales de libre-échange, nous pouvons donner aux exportateurs canadiens la chance de prospérer sur un pied d'égalité au sein du nouveau marché nord-américain et garder ainsi au Canada des emplois de haute qualité.

**b) Le Canada doit participer à ces pourparlers dès le début afin d'augmenter sa force de concurrence et d'attirer les investisseurs sur le nouveau marché nord-américain**

En participant aux pourparlers sur le commerce avec le Mexique dès le début et en faisant partie d'un marché nord-américain de libre-échange de plus de 350 millions de consommateurs, le Canada deviendra un endroit plus intéressant où investir et créer des emplois.

Nous participons à ces pourparlers afin de multiplier les débouchés que nous avons créés avec le libre-échange.

Pour l'investisseur, un facteur à considérer est l'ampleur du marché. Le marché nord-américain se répartit à peu près comme suit:

Canada	plus de 25 millions de consommateurs
États-Unis	plus de 245 millions de consommateurs
Mexique	plus de 80 millions de consommateurs
<b>Marché total</b>	<b>plus de 350 millions de consommateurs</b>

Si le Canada choisissait de rester en-dehors du nouveau marché nord-américain de libre-échange, les États-Unis seraient le seul pays à avoir librement accès à tout le marché nord-américain de plus de 350 millions de consommateurs.

Si une entreprise investissait au Mexique, elle aurait accès à un marché de plus de 325 millions de personnes, tandis qu'une entreprise qui investirait au Canada aurait seulement accès à un marché de 270 millions de personnes.

Il est donc évident qu'en faisant partie du nouveau marché nord-américain de libre-échange, le Canada aura plus à offrir aux investisseurs que si nous restons confinés à un plus petit marché.

En plus de favoriser les nouveaux investissements et de créer de nouveaux emplois au Canada, l'accès à l'immense marché nord-américain de libre-échange favorisera le maintien des investissements existants au Canada.

La démographie, la géographie et l'histoire ont enseigné aux Canadiens que pour prospérer, il faut avoir accès à de vastes marchés.

L'expérience de la dépression a démontré sans conteste que les Canadiens ne prospéreront pas s'ils restent confinés à un petit marché. Voilà pourquoi le Canada est une nation commerçante qui préconise la libéralisation des échanges à travers le monde entier.

#### 4. PRIORITÉS COMMERCIALES DU CANADA

Les pourparlers concernant le Mexique complètent notre stratégie commerciale générale, qui demeure axée sur le GATT. Nous demeurons fermement engagés envers l'ordre commercial multilatéral du GATT et nous continuons de participer au cycle de négociations d'Uruguay en espérant parvenir à une conclusion satisfaisante d'ici la fin de l'année.

La libéralisation du commerce constitue depuis de nombreuses années un élément clé du succès économique du Canada. Nous avons tiré profit de notre adhésion au GATT et avons joué un rôle actif dans chaque cycle des négociations commerciales multilatérales.

Je tiendrai plus tard cette semaine à St. John's la Réunion des ministres du commerce de la Quadrilatérale, avec mes homologues du Japon, des États-Unis et de la Communauté européenne. L'Uruguay Round occupera une place de choix à l'ordre du jour.

Je tiens de nouveau à souligner que les négociations officielles avec le Mexique et les États-Unis devraient commencer bien après la conclusion de l'Uruguay Round.

Les négociations commerciales avec le Mexique viennent compléter nos autres initiatives, nombreuses, qui visent à donner au Canada une force concurrentielle dans une économie mondiale de plus en plus ouverte et interdépendante. Au nombre de ces initiatives se trouvent nos politiques de réforme fiscale, nos programmes de recyclage des travailleurs et notre stratégie de promotion commerciale appelée «Horizon Le Monde».

#### 5. CONSULTATIONS CONTINUES

Comme je l'ai mentionné précédemment, ces derniers mois nous avons mené des études préliminaires ainsi que de nombreuses consultations.

La question de la participation du Canada à ces négociations a suscité de nombreux débats et fait couler beaucoup d'encre au Canada depuis que la perspective d'un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique est apparue le printemps

dernier. Presque toutes les analyses sérieuses préconisent la participation du Canada.

À titre d'exemple, le lendemain de mon annonce à la Chambre des communes, un éditorial du Financial Post affirmait:

«On a dit que la géographie des États est à la base de leur politique étrangère. La proximité est donc une excellente raison de circonscrire une région nord-américaine de libre-échange. Y a-t-il meilleur endroit pour augmenter les échanges commerciaux qu'un continent où les frais de transport sont relativement bas et où l'on dispose d'un réseau de communications ferroviaires, terrestres, aériennes, et d'un système de télécommunications...»

«Nos trois pays comptent 355 millions d'habitants, soit plus que les 324 millions de la Communauté européenne. Notre produit national brut combiné s'élève à 5,5 trillions de \$ US, soit beaucoup plus que les 4 trillions \$US de la Communauté. Au seul plan économique, le potentiel est extraordinaire...» (traduction)

J'aimerais maintenant déposer nos études préliminaires et certaines recherches exhaustives réalisées dans le secteur privé, qui portent sur la décision du Canada de participer à ces négociations commerciales nord-américaines.

Toutefois, avant de conclure, j'aimerais de nouveau souligner que le Mexique avait jusqu'à récemment une économie relativement fermée, ce qui rendait la tâche difficile aux exportateurs canadiens désireux d'augmenter leurs ventes, notamment dans les domaines des télécommunications et des transports en commun, où les pratiques restrictives d'achat gouvernemental décourageaient les échanges commerciaux.

Les études qui se fondent sur l'expérience passée ne tiennent donc pas compte de l'immense potentiel du marché mexicain. De même, l'analyse économétrique statique ne mesure pas les débouchés qui se créent rapidement dans ce marché de plus en plus dynamique.

Le changement peut être profitable si nous le prévoyons et si nous le façonnons. Il nous faut donc adopter des politiques commerciales d'anticipation et d'avant-garde. Au tournant du XX<sup>e</sup> siècle, la sagesse traditionnelle enracinée dans le passé ne favorisera pas les intérêts du Canada.

Si nous voulons nous tailler une place de choix pour l'avenir, nous devons saisir cette possibilité de commerce avec le Mexique et bâtir un marché nord-américain de plus de 350 millions d'habitants.

Dans les mois qui viennent, nous poursuivrons nos consultations publiques partout pour que le Canada soit fin prêt en vue des négociations de l'année prochaine.

Nous accueillerons donc avec plaisir vos audiences publiques et attendrons vos recommandations.

Merci.



# Communiqué

Date: le 5 février 1991

Pour publication: immédiate

Le Premier ministre du Canada, M. Brian Mulroney, le Président des États-Unis d'Amérique, M. George Bush, et le Président des États-Unis du Mexique, M. Carlos Salinas de Gortari, ont annoncé aujourd'hui leur intention de négocier un accord de libre-échange nord-américain en vue de créer l'un des plus grands marchés libéralisés du monde.

Après consultations entre leurs ministres responsables du commerce extérieur, les trois leaders ont conclu qu'un accord de libre-échange nord-américain favoriserait une croissance économique soutenue en développant le commerce et l'investissement à l'intérieur d'un marché qui comprend plus de 360 millions de consommateurs et dont la production se chiffre à quelque 6 billions \$ US. L'accord aiderait ainsi les trois pays à relever les défis économiques de la prochaine décennie.

Par conséquent, les trois leaders ont convenu que leurs ministres du Commerce devraient engager le plus tôt possible, conformément aux procédures de chaque pays, des négociations trilatérales visant la conclusion d'un accord global de libre-échange nord-américain. L'objectif serait d'éliminer progressivement les obstacles au mouvement des biens, des services et des capitaux, de protéger les droits de propriété intellectuelle et d'établir un mécanisme pour le règlement équitable et rapide des différends.



February, 1991

Février 1991

Canada-Mexico-United States Trade

As you know, Canada, Mexico and the United States have agreed to pursue discussions with regard to a proposed trilateral trade accord among the three countries.

The enclosed booklet explains Canada's interest in negotiating an agreement with Mexico and the United States to build a North American free trade market of over 350 million people.

Additional information and copies of this booklet in English, French or Spanish are available upon request. Please see the inside back cover of the enclosed publication for details.

Commerce entre le Canada, le Mexique et les États-Unis

Comme vous le savez, le Canada, le Mexique et les États-Unis se sont entendus pour poursuivre les discussions concernant un projet d'accord commercial trilatéral entre les trois pays.

La brochure ci-jointe donne les raisons pour lesquelles le Canada souhaite négocier une entente avec le Mexique et les États-Unis dans le but de former un marché de libre-échange de plus de 350 millions de personnes en Amérique du Nord.

On peut obtenir, sur demande, des renseignements supplémentaires ou des exemplaires de cette brochure en anglais, en français ou en espagnol. Veuillez consulter l'intérieur de la couverture arrière de la publication ci-jointe pour de plus amples renseignements.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'J.A. Whittleton'.

J.A. Whittleton

Director General/Directeur général

Trade and Foreign Policy Communications Bureau/Direction générale des communications sur le commerce et la politique étrangère

## FICHE DOCUMENTAIRE - MEXIQUE

### DONNÉES DE BASE

Superficie	1 958 201 km <sup>2</sup>
Population (1989)	85 millions
Densité démographique	42 habitants/km <sup>2</sup>
Langue officielle	Espagnol
Groupes ethniques	Métis 79 % Indiens 11 % Blancs 10 %
Espérance de vie	66 ans
Religion dominante	Catholique romaine (93 %)
Principales villes et leur population	- Mexico : 19,3 millions - Guadalajara : 3,4 millions - Monterrey : 3,1 millions

### POLITIQUE

Type de gouvernement	République fédérale avec une structure centralisée, comptant 31 États et un district fédéral (Mexico)
Gouvernement actuel (élu en 1988)	
Président	Carlos <u>Salinas</u> de Gortari
Ministre des Affaires étrangères	Fernando <u>Solana</u>
Parti au pouvoir	Parti révolutionnaire institutionnel (PRI), qui détient actuellement 60 des 64 sièges au Sénat et 263 des 500 sièges à la Chambre des députés
Partis d'opposition	Plusieurs partis d'opposition se partagent 200 sièges (sur un total de 500) réservés à l'opposition et alloués d'après la représentation proportionnelle

**ÉCONOMIE**

PIB per capita (1989)	2 770 \$ CAN
Taux de croissance de l'économie (1989)	2,5 %
Taux d'inflation (IPC) (1990)	30,4 %
Dette extérieure totale (1990)	93 milliards \$ US
Créances détenues par le Canada	Banques d'affaires : 5,6 milliards \$ CAN SEE et CCB : 661,3 millions \$ CAN APD : nulle
Réserves de devises (1990)	9,2 milliards \$ US
Taux de chômage (1989)	12-20 %
Taux de sous-emploi (1989)	35-50 %
Taux de change (déc. 1990)	1 \$ US = env. 2 949 pesos

**COMMERCE EXTÉRIEUR**

(en milliards de dollars US)	1988	1989
Total des exportations *	20,6	22,4
Total des importations *	18,9	23,4
Solde commercial *	1,7	-1,0

\* Exclut le commerce avec l'industrie en zone franche (maquiladora), qui se fait principalement avec les États-Unis. L'inclusion porterait la part américaine du commerce mexicain à plus de 80 %.

**Principaux marchés :**

(1988-moyenne en pourcentage) É.-U. : 67,3 %, Japon : 5,9 %, Canada : 5,1 %, Espagne : 4,7 %, France : 2,7 %, RFA : 2,1 %

**Principaux fournisseurs:**

(1988-moyenne en pourcentage) É.-U. : 68,5 %, RFA : 6,2 %, Japon : 5,9 %, France : 2,3 %, Canada : 2,0 %, R.U. : 1,9 %, Brésil : 1,6 %

COMMERCE AVEC LE CANADA (en millions de dollars CAN)	1987	1988	1989	1990 (oct.)
Exportations à destination du Mexique	522	489	603	510
Importations en provenance du Mexique	1 174	1 320	1 698	1 467
Balance	-652	-832	-1 095	-957

Principales importations  
canadiennes du Mexique (1989) :

pièces et moteurs de véhicules automobiles, matériel et pièces de télévision, de radio et de télécommunication, équipement de bureau et matériel de traitement numérique, métaux et alliages précieux, autres minerais métalliques, pétrole brut.

Principales exportations  
canadiennes au Mexique (1989) :

pièces et moteurs de véhicules automobiles, oléagineux, produits laitiers, blé, soufre, pâte de bois, plaques, feuilles et bandes d'acier, matériel et pièces de télécommunication, potasse.

Investissements canadiens directs  
(1989) :

361 millions \$ US (soit 1,4 % du total de l'investissement étranger au Mexique). Principales sociétés canadiennes : Placer-Dome, Mitel, Northern Telecom, Noranda, Moore Corp., Bata Shoes, Canada Wire, Cominco.

**AIDE CANADIENNE**

Aucun programme d'aide bilatérale de l'ACDI.  
 L'ambassade gère un fonds canadien de 350 000 \$.  
 Aide canadienne exceptionnelle de 3,8 millions pour les  
 victimes du tremblement de terre de 1985.

**AUTRES**

Nombre de visiteurs canadiens au Mexique (1989)	550 000 (ministère mexicain du Tourisme)
--	--

Nombre de visiteurs mexicains au Canada (1989)	75 000
---	--------

Immigration mexicaine au Canada (1989)	1 000
--	-------

Permis de travail attribués annuellement à des Mexicains	6 000 (dont 5 000 dans le cadre du Programme des travailleurs agricoles saisonniers du Mexique).
---	--

Relations diplomatiques établies le 27 avril 1944

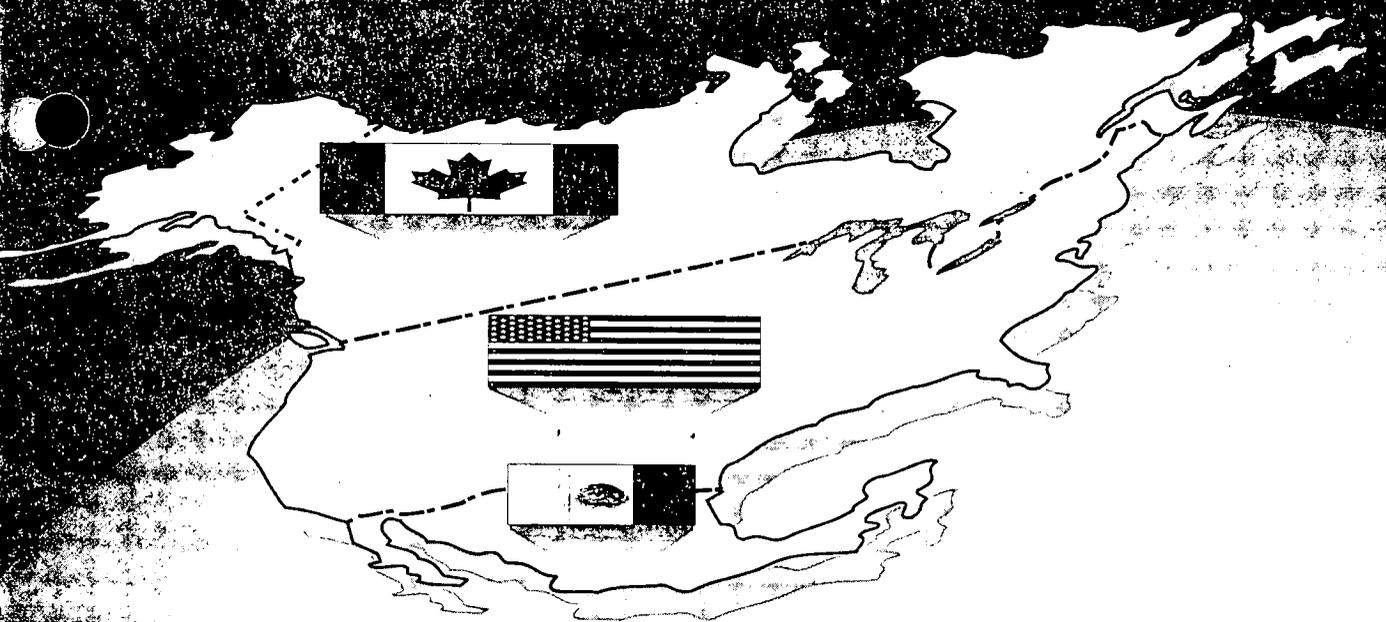
Ambassade du Canada à Mexico (21 employés canadiens et 55  
employés locaux)

Consulats honoraires à Acapulco, Cancún, Guadalajara,  
Mazatlán, Puerto Vallarta et Tijuana.

# LE LIBRE-ÉCHANGE

EN AMÉRIQUE DU NORD

UN MOYEN D'ASSURER LA CROISSANCE DU CANADA  
PAR LE COMMERCE EXTÉRIEUR



Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

Canada



haque fois qu'on écoute un bulletin de nouvelles ou qu'on lit un journal, on dirait que l'économie mondiale vient de connaître un autre changement important.

L'Europe est en pleine évolution du fait d'une série d'événements, notamment la création d'un marché unique dans les pays de l'Ouest d'ici 1992, la réunification de l'Allemagne et les changements qui bouleversent l'URSS et les pays de l'Est.

Ici, en Amérique du Nord, nous commençons à peine à ressentir les effets des changements rapides qui se produisent dans les pays de l'Amérique latine, dont le Mexique.

L'été dernier, le Mexique et les États-Unis ont convenu de négocier un accord de libre-échange. Au même moment, le Canada effectuait des études et des consultations préliminaires.

Nous étions en effet convaincus que le Canada devrait lui aussi participer à l'entreprise commerciale proposée par le Mexique. Pourquoi? Voici les raisons avancées par des chercheurs indépendants canadiens :

*En participant, le Canada pourrait accroître ses possibilités d'échanges avec un nouveau marché ouvert sur l'extérieur qui regroupe 85 millions de personnes.*

*Par contre, s'il reste à l'écart, il risque de perdre l'occasion de tirer parti de l'accroissement du commerce et des investissements mexicains au profit des États-Unis, car seules les entreprises américaines jouiront d'un libre accès aux trois marchés.*

*Si le Canada désire participer de façon constructive aux négociations, il doit y prendre part dès le début.*

*Institut C.D. Howe*

L'automne dernier, nous avons donc annoncé que le Canada participerait aux pourparlers avec les États-Unis et le Mexique en vue d'en arriver à un accord de libre-échange nord-américain.

Le Mexique est déjà le plus important marché du Canada en Amérique latine, et les perspectives d'avenir sont des plus intéressantes. C'est pourquoi nous devons participer aux négociations commerciales avec le Mexique.

Dans la présente brochure, nous vous expliquerons pourquoi nous nous joignons au Mexique et aux États-Unis en vue de créer un marché de libre-échange nord-américain qui réunira plus de 350 millions de personnes. Nous vous indiquerons également où vous adresser pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cette grande entreprise commerciale.

Au cours des prochains mois, nous continuerons à consulter les milieux intéressés afin que le Canada soit fin prêt à entamer les pourparlers.

Le ministre du Commerce extérieur

John C. Crosbie



Beaucoup de Canadiens l'ignorent peut-être, mais le Mexique constitue actuellement le plus important marché du Canada en Amérique latine. L'an dernier, les échanges commerciaux entre ces deux pays ont dépassé les 2 milliards \$, et l'on s'attend à ce que les échanges annuels fassent plus que doubler au cours des années 1990.

Jusqu'à tout récemment, les obstacles au commerce imposés par le Mexique limitaient le champ d'action du Canada. Depuis peu, la plupart des obstacles qui empêchaient les produits canadiens de pénétrer le marché mexicain ont été supprimés. En effet, le gouvernement du Mexique a compris que les marchés ouverts et un commerce bilatéral constituaient les meilleurs moyens de renforcer l'économie du pays.

En 1986, le Mexique a rejoint les rangs du commerce mondial en

adhérant à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Au cours des cinq dernières années, les tarifs douaniers du Mexique sont passés de plus de 25 p. 100 à environ 10 p. 100. On a également éliminé beaucoup de licences d'importation et de restrictions douanières, et le Mexique a réellement commencé à prendre des mesures pour réduire sa dette.

Selon le président de la Banque mondiale, la réforme au Mexique est :

*... une des réformes économiques et institutionnelles les plus ambitieuses, les plus courageuses et les plus structurées à avoir été lancées dernièrement dans le monde entier.*

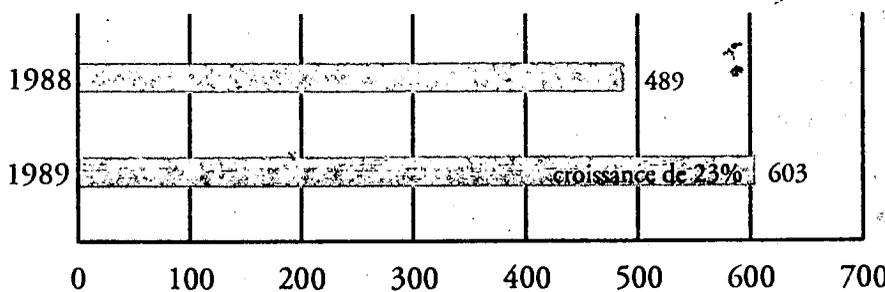
Les exportateurs canadiens ont réagi rapidement devant les nouveaux débouchés. En 1989, les exportations vers le Mexique ont augmenté de plus de 20 p. 100. Voici quelques exemples éloquentes :

- En 1988, la société Northern Telecom a vendu pour 4 millions \$ de matériel téléphonique au Mexique. En 1989, ses ventes se chiffraient à 27 millions \$. En 1990, elles ont été estimées à 60 millions \$ et en 1991, elles devraient passer le cap des 100 millions \$.

- Le Mexique ne dispose que de six millions de lignes téléphoniques pour desservir 85 millions d'habitants. Au cours des cinq prochaines années, il consacra plus de 10 milliards \$ à l'achat de matériel téléphonique.
- Une société mexicaine a accordé un marché de 16 millions \$ à la firme Spar Aérospatiale pour obtenir des systèmes de communications utilisés dans des stations terrestres et des réflecteurs de satellites.
- Les ventes de matériel de transport aérien montent en flèche. Nous avons déjà vendu un jet Challenger et nous prévoyons en vendre d'autres en 1991.
- La ville de Mexico entend consacrer environ 100 millions \$ à l'achat de matériel destiné au transport en commun. Les entreprises canadiennes ont de bonnes chances de décrocher le contrat ainsi que d'autres du genre.
- Le Mexique doit nourrir plus de 85 millions de personnes. Le Canada exporte donc davantage de bovins de race laitière, et les agriculteurs du pays s'attendent à réaliser d'autres ventes de produits laitiers et céréaliers.
- Dans un récent numéro de la publication *Canadian Business*, on apportait le commentaire suivant :

*Pour les firmes canadiennes qui se spécialisent en génie, le Mexique offre des possibilités infinies. Outre les secteurs des télécommunications et des transports, il y a ceux de l'irrigation, de l'agriculture, de l'environnement et des services publics.*

### Exportations canadiennes vers le Mexique (en millions de \$ CAN)



Source : Statistique Canada

# LES MARCHÉS DE LIBRE ÉCHANGE AMÉRICAIN

Le Canada s'inscrit parmi les grands pays commerçants. En 1979, il était le dixième principal exportateur et importateur de marchandises au monde. En 1989, il occupait le septième rang.

La prospérité du pays repose sur le commerce. Près de la moitié des produits canadiens sont exportés, et plus de trois millions d'emplois tiennent au commerce extérieur.

Comme le révèle le tableau suivant, le Canada exporte beaucoup plus, par habitant, que les pays tels que le Japon ou les États-Unis, dont

les marchés nationaux sont plus importants que le sien.

Un accroissement des exportations entraîne un accroissement du nombre d'emplois pour les Canadiens. C'est pourquoi il est dans l'intérêt du Canada d'accroître ses échanges commerciaux avec le Mexique.

Pour protéger et promouvoir son commerce d'exportation, le Canada doit avoir un accès libre et assuré aux marchés étrangers. Et c'est pourquoi nous négocions des accords commerciaux internationaux.

Citons par exemple l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), sur lequel le Canada a toujours compté largement pour maintenir un système commercial mondial ouvert. Quant à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), il vise à élargir notre accès à notre plus important marché.

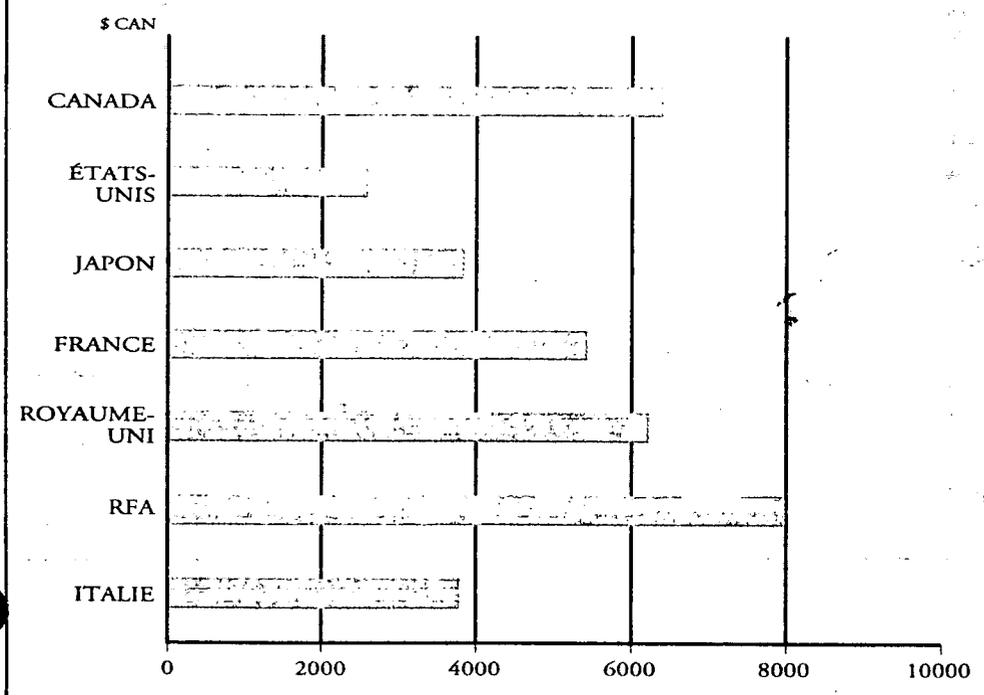
Si on conclut un accord de libre-échange avec le Mexique, on créera de ce fait un marché nord-américain

dont le produit intérieur brut dépassera les 7 billions \$. Ce marché sera plus imposant que celui du groupe des Douze de la Communauté européenne.

Un marché libre nord-américain sera avantageux pour le Canada à plusieurs égards :

- L'accroissement du commerce favorisera la croissance économique du Mexique. Grâce au libre-échange, les entreprises canadiennes pourront davantage pénétrer le marché mexicain en plein essor.
- Au cours des quatre dernières années, les échanges commerciaux entre les États-Unis et le Mexique ont triplé pour atteindre 60 milliards \$US. Or, si le Canada veut garantir à ses exportateurs une juste part de ce marché nord-américain, il doit être partie à l'accord de libre-échange avec le Mexique.
- Dans un marché nord-américain plus vaste, les entreprises canadiennes pourront investir, parfaire leur technologie et développer leurs économies d'échelle. Le Canada pourra également se servir de ce marché pour accroître ses exportations vers l'Amérique latine et le reste du monde.
- Enfin, en ouvrant aux investisseurs une porte sur l'Amérique du Nord, le Canada deviendra un endroit où il sera de plus en plus intéressant d'investir et de créer des emplois.

Total des exportations par habitant en 1988



Source : Fonds monétaire international

## NE PAS VOUS LAISSER COULOIR LES AVEC LA QUE DANS LA FOULÉE DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a déjà été signé, scellé et exécuté au Canada et aux États-Unis.

L'accord commercial avec le Mexique permettra d'édifier un marché libre nord-américain comprenant ce pays. Quelles en sont les implications pour l'ALE?

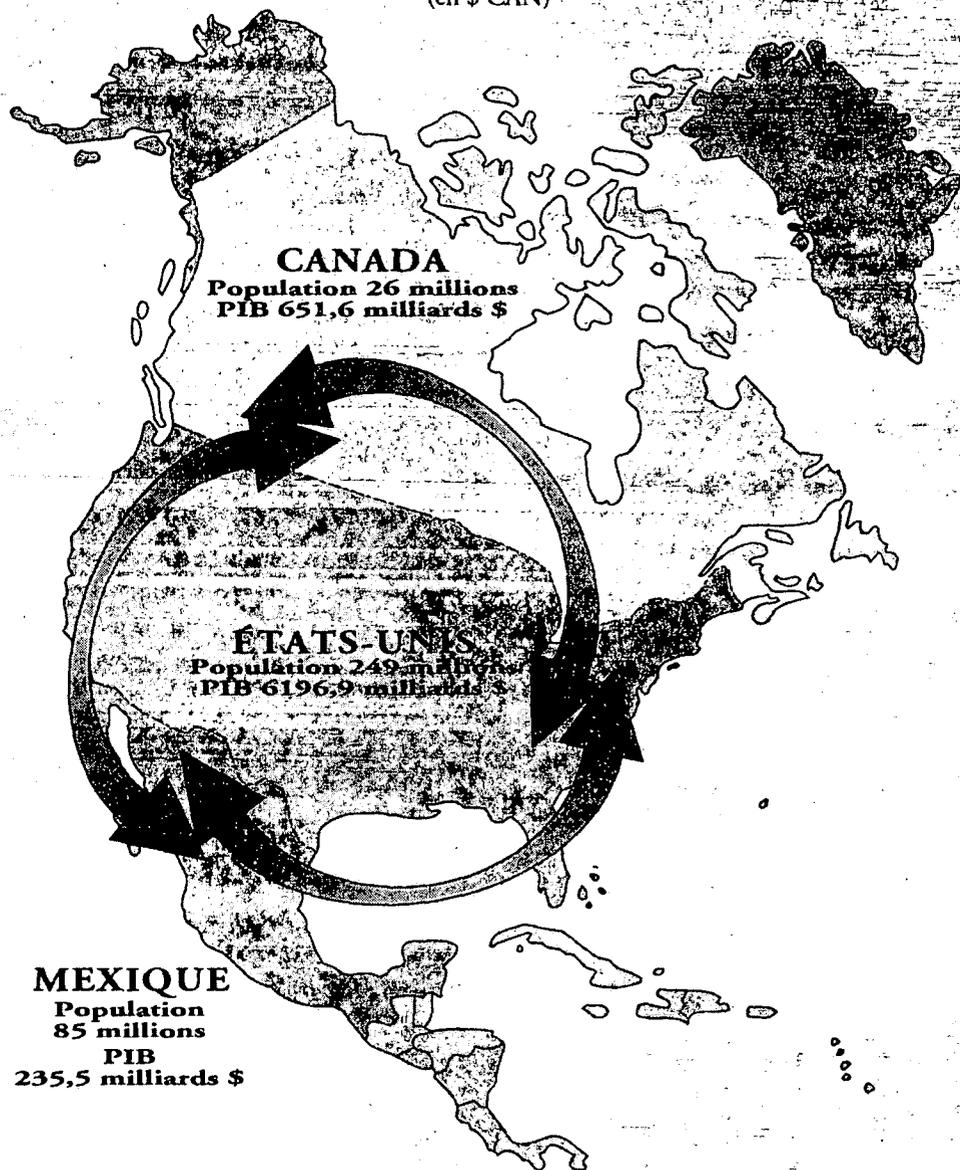
L'ALE peut servir de modèle dans les négociations en vue d'arriver à un accord de libre-échange nord-américain. Le Canada n'est nullement tenu de renégocier les dispositions de l'ALE. Cependant, il peut s'avérer utile d'en modifier certaines pour en arriver à un grand marché nord-américain.

## SOUS LA COUVERTURE DE LA CONFÉRENCE?

L'histoire a prouvé que le Canada est concurrentiel. Nous avons pris part à toutes les grandes négociations commerciales depuis les années 30. Et nous en avons tiré profit. Le Canada a toujours fait la preuve qu'il peut

## Échanges commerciaux en Amérique du Nord en 1989

(en \$ CAN)



Sources : Statistique Canada, le Département américain du Commerce et le Fonds monétaire international

soutenir la concurrence et avoir des relations commerciales avec tous les pays, qu'ils soient riches ou pauvres.

En 1990, le Forum sur l'économie mondiale, organisme hautement respecté, a étudié plus de 300 facteurs en vue d'établir la compétitivité à l'échelle mondiale des principaux pays industrialisés. Le Canada se plaçait parmi les cinq premiers, ses ressources humaines étant considérées comme l'un de ses plus grands atouts.

Le Canada peut-il faire concurrence à l'économie mexicaine à

bas prix de revient?

Oui. Les produits canadiens font déjà la concurrence aux importations de produits fabriqués par la main-d'œuvre bon marché du Mexique. Environ 80 p. 100 des importations mexicaines entrent maintenant au Canada en franchise de droits. Bien sûr, les salaires sont ici plus élevés. Nous pouvons être concurrentiels parce que nous sommes très productifs et que nous produisons des biens et des services de qualité que d'autres pays veulent nous acheter. Le Canada peut être compétitif, car la

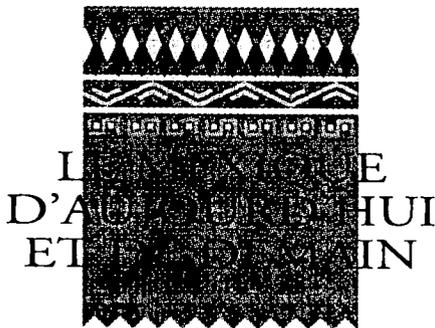
compétitivité n'est pas uniquement une question de coût de main-d'oeuvre.

Si c'était le cas, les pays où les salaires sont élevés, comme le Japon, l'Allemagne et le Canada, ne figureraient pas parmi les principaux pays exportateurs.

Pour conserver au Canada sa compétitivité dans les années 90, nous devons faire face au changement plutôt que de prétendre ignorer sa nécessité. Pour ce faire, le Canada peut notamment lancer des stratégies innovatrices de recyclage professionnel et des programmes d'adaptation graduelle.

Par exemple, la nouvelle Stratégie de mise en valeur de la main-d'oeuvre tient compte du fait que nos concurrents préparent activement leurs travailleurs en leur donnant une formation. C'est pourquoi nous consacrons 350 millions \$ à la formation de Canadiens au chômage. Un montant supplémentaire de 100 millions \$ servira à donner une formation à ceux qui se joignent à la population active.

Si nous voulons accroître la compétitivité de l'économie canadienne, il faudra notamment exporter davantage vers le marché mexicain en pleine expansion. Grâce à la compétence et à la productivité de sa main-d'oeuvre, à son emplacement stratégique et à ses réseaux de communications et de transport de pointe, le Canada restera un pays où il est intéressant d'investir et de créer des emplois de qualité.



Le Canada devrait-il accroître ses échanges avec des pays en développement comme la Malaisie, le

Zimbabwe, la Pologne, l'Inde ou le Mexique? Il est bien évident qu'il faut répondre par l'affirmative.

Le Canada offre des programmes d'aide internationaux, ainsi que des programmes spéciaux visant à favoriser le développement dans le monde entier. Notre refus d'entretenir des relations commerciales avec le Mexique n'aidera pas ce pays à rehausser son niveau de vie, et ne fera rien pour le nôtre.

Certains prétendent cependant que nous ne devrions pas commercer avec des pays en développement comme le Mexique. D'autres disent que ces pays possèdent un avantage concurrentiel «inéquitable», du fait de leur niveau de vie moins élevé. Nous ne sommes pas d'accord avec cet argument.

Tout d'abord, le fait pour le Canada d'avoir des relations commerciales avec des pays en développement ne signifie pas qu'il verra diminuer ses ventes et ses emplois ou être forcé d'adopter leurs normes moins élevées.

À mesure que nos relations commerciales avec des pays d'Asie, d'Europe de l'Est et d'Amérique latine s'intensifiaient, nos conditions de travail se sont en fait améliorées, et nous avons adopté de meilleures normes de sécurité et de protection de l'environnement.

De même, les échanges internationaux ont amené la prospérité et permis aux pays en développement d'améliorer leurs conditions de travail et leurs normes de sécurité et de protection de l'environnement.

Deuxièmement, le commerce est un processus bilatéral. En effet, s'il veut améliorer son environnement, le Mexique doit construire des réseaux de transport public, des stations d'épuration des eaux usées et des ouvrages d'irrigation plus efficaces. Le Canada possède des connaissances techniques reconnues dans ces domaines et peut donc jouer un rôle important dans la mise en oeuvre de ces projets de haute technologie.

Enfin, si le Canada limitait ses relations commerciales aux pays qui jouissent du même niveau de vie et des mêmes programmes sociaux qu'il lui, il ne lui resterait vraiment pas beaucoup de pays avec qui commercer. Comme l'a fait remarquer l'ancien ambassadeur du Mexique au Canada :

*Si vous ne voulez pas avoir de relations commerciales avec des pays dont les salaires sont inférieurs à ceux du Canada, vous devrez fermer vos frontières. La plupart des pays ont en effet des salaires inférieurs aux vôtres.*

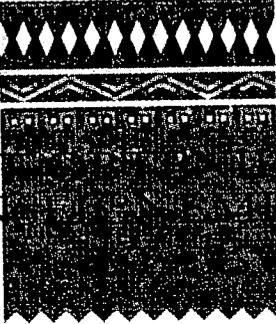


L'automne dernier, le gouvernement a annoncé que le Canada participerait à des discussions tripartites sur le libre-échange avec le Mexique et les États-Unis. Les travaux préliminaires sont actuellement en cours.

Des groupes de travail ont été formés, et les négociations débiteront vers la fin de 1991.

Entre temps, le gouvernement poursuivra ses vastes consultations publiques afin que le Canada soit fin prêt pour les prochaines négociations.

La présente brochure vise à renseigner les Canadiens sur les pourparlers relatifs à l'accord de libre-échange avec le Mexique. Si vous souhaitez obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter l'intérieur de la page couverture arrière.

COMMENTAIRES ET D'AUTRES  
RENSEIGNEMENTS

Les études suivantes ont été réalisées dans le cadre de notre programme préliminaire de consultations et d'examen:

*Le Canada face à un accord commercial Mexique - États-Unis - Canada,*  
ministère des Finances  
juillet 1990

*Les négociations Canada-É.-U.-Mexique sur le libre-échange: la justification et la dimension investissement,*  
Investissement Canada  
août 1990

*Libéralisation du commerce nord-américain: analyse des incidences par secteur,*  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
septembre 1990

*La participation du Canada aux discussions sur un éventuel accord de libre-échange entre le Mexique et les États-Unis: perspectives agricoles préliminaires.*  
Agriculture Canada  
octobre 1990

Si vous souhaitez recevoir ces études ou toute autre information, veuillez en faire la demande par écrit, par téléphone ou par télécopieur à

Info Export  
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

Télécopieur : (613) 996-9709  
Téléphone : (613) 993-6435  
Sans frais : 1-800-267-8376

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E  
  
3 5036 20076772 4

DOCS  
CA1 EA 90C16 FRE  
La participation du Canada aux  
discussions sur un eventuel accord  
de libre-echange entre le Mexique  
et les Etats-Unis : pers  
43258123

  
60984 81800