

doc
CA1
EA
93N52
EXF

DOCS
CA1 EA 93N52 EXF
The North American Free Trade
Agreement : the NAFTA manual
43270210

L'Accord de Libre- Échange Nord-Américain

LE MANUEL DE L'ALÉNA

décembre 1993

LE MANUEL DE L'ALENA

Table des matières

Fiches thématiques

- ALENA - Le Canada a atteint ses objectifs clés
- Points saillants de l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement
- Points saillants de l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail
- Débouchés à l'exportation au Mexique
- Accès Amérique du Nord
- ALENA - ALE
- ALENA - Élimination des droits et des obstacles au commerce
- Réductions tarifaires prévues par l'ALENA
- ALENA - Règles d'origine
- ALENA - Normes
- ALENA - Agriculture
- ALENA - Industrie de l'automobile
- ALENA - Textiles et vêtement
- ALENA - Services
- ALENA - Services financiers
- ALENA - Télécommunications
- ALENA - Services de transport
- ALENA - Investissement
- ALENA - Marchés publics
- ALENA - Environnement
- ALENA - Industries culturelles
- ALENA - Soins de santé

Les secteurs

- Les industries de l'aérospatiale et de l'électronique de défense
- L'industrie de l'automobile
- Les services commerciaux et professionnels
- Les industries des produits chimiques et pharmaceutiques et des plastiques
- L'industrie des appareils manufacturiers électriques
- Les industries d'équipement et de services environnementaux
- Les industries des métaux ferreux et non ferreux et des matières ouvrées
- L'industrie des services financiers
- L'industrie des aliments et des boissons
- L'industries forestière
- Le secteur des équipements industriels
- L'industrie des technologies de l'information
- Le secteur des loisirs, le secteur ménager et le secteur des produits pour soins de santé
- Les industries du textile, du vêtement, du cuir et de la chaussure
- L'industrie des services de transport
- L'industrie des équipements ferroviaires et des équipements de transport urbain

Les provinces

Colombie-Britannique

Alberta

Saskatchewan

Manitoba

Ontario

Québec

Nouveau-Brunswick

Île-du Prince-Édouard

Nouvelle-Écosse

Terre-Neuve

Yukon et les Territoires du Nord-Ouest

L'Accord de Libre- Échange Nord-Américain

FICHES THÉMATIQUES

LE CANADA ATTEINT TROIS OBJECTIFS

Accès libre d'obstacles au marché mexicain

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

Maintien des avantages découlant de l'ALE et améliorations

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

Le Canada - un bon endroit où investir

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

POINTS SAILLANTS
de
**L'Accord nord-américain de coopération
dans le domaine de l'environnement**

LES OBJECTIFS DU CANADA SONT ATTEINTS

Le Canada a atteint ses grands objectifs. Grâce à l'Accord, nous pourrons :

- renforcer la coopération environnementale en Amérique du Nord;
- favoriser le développement durable à l'échelle du continent;
- créer une institution efficace pour superviser l'Accord;
- appliquer efficacement les lois environnementales intérieures et en améliorer l'observation; et
- appuyer les buts et objectifs environnementaux de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

LE CONTENU DE L'ACCORD

L'Accord :

- établit la Commission de coopération environnementale, laquelle comprend un Conseil composé de représentants de niveau ministériel de chaque pays, un Secrétariat central et un Comité consultatif public mixte;
- établit un programme de travail coopératif de vaste portée;
- précise les obligations qu'ont les trois pays d'assurer l'application de leurs lois et politiques environnementales; et
- prévoit un mécanisme efficace pour la consultation et le règlement des différends.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

L'Accord donne au Canada :

- une meilleure protection pour son espace aérien, terrestre et aquatique ainsi que pour ses ressources végétales et animales;
- une attention plus prioritaire portée aux questions environnementales transfrontières;
- un cadre viable pour la promotion du développement durable à l'échelle du continent;
- un engagement international de continuer à améliorer les lois environnementales et d'en assurer l'application efficace;

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

- un solide mécanisme pour le règlement des différends concernant les problèmes environnementaux liés au commerce;
- un mode de recours efficace si nos partenaires de l'ALENA omettent d'appliquer leurs propres lois environnementales; et
- une meilleure coopération entre Ottawa et les provinces sur les questions touchant l'environnement nord-américain.

LE FONCTIONNEMENT DE L'ACCORD

La Commission de coopération environnementale

Le Conseil :

- supervisera la mise en oeuvre de l'Accord et le travail du Secrétariat;
- servira de tribune pour la discussion des questions environnementales;
- favorisera et facilitera la coopération;
- examinera les problèmes et différends découlant de l'Accord; et
- s'efforcera d'améliorer les lois et réglementations environnementales; et
- coopérera avec la Commission du libre-échange de l'ALENA sur les questions liées à l'environnement.

Le Conseil préconisera plus spécifiquement un plan de travail coopératif fondé sur des domaines prioritaires comme :

- l'établissement de limites pour certains polluants atmosphériques et marins;
- l'évaluation environnementale de projets pouvant avoir des effets transfrontières; et
- la réciprocité du recours aux tribunaux pour les dommages ou blessures causés par la pollution transfrontières.

Le Conseil pourra examiner des questions environnementales et préparer des recommandations, notamment en rapport avec :

- la recherche scientifique et la technologie;
- l'éco-étiquetage;
- les techniques et stratégies de prévention de la pollution; et
- la sensibilisation du public à l'égard de l'environnement.

Le Secrétariat sera accessible, actif et responsable. Il :

- appuiera le Conseil;
- recevra directement les communications de toute personne ou organisation non gouvernementale alléguant la non-application des lois environnementales;

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

- constituera des dossiers factuels et établira des rapports à l'intention du Conseil; et
- sera implanté au Canada.

Le Comité consultatif public mixte

- Le Comité, composé de cinq représentants de chaque pays, fournira au Secrétariat des avis techniques, scientifiques et autres, et pourra participer à la préparation du budget-programme annuel du Secrétariat.

La recherche de solutions

- Tout pays membre pourra demander des consultations avec tout autre pays partenaire qui omet d'appliquer ses lois environnementales.
- Le Conseil se réunira si les pays en cause ne réussissent pas à régler le problème ou qu'un pays omet de façon systématique d'appliquer ses lois.
- Le Conseil pourra :
 - créer des groupes de travail ou établir des comités;
 - recourir aux procédures de règlement des différends; ou
 - faire des recommandations.
- S'il ne peut régler un différend environnemental lié au commerce, le Conseil pourra, par un vote des deux tiers, réunir un groupe spécial arbitral.
- Le groupe spécial fera enquête et publiera ses conclusions. L'attention du public sera braquée sur tout pays qui ne respecte pas ses obligations.

La mise en application

- Un mécanisme visant à garantir l'observation a été établi pour le cas où un groupe spécial arbitral constaterait qu'un pays omet, de façon systématique, d'assurer l'application de sa législation de l'environnement.
- Si un pays néglige de corriger le problème, le groupe spécial pourra établir une amende maximale de 20 millions \$US pour la première année. Pour les années subséquentes, les amendes ne dépasseront pas 0,007 p. 100 du total des échanges trinationaux de marchandises.

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

- Dans le cas peu probable où une amende serait imposée au Canada, ce sont les tribunaux canadiens qui en feraient ultimement appliquer le versement. Dans les cas des États-Unis et du Mexique, l'omission de payer l'amende entraînerait la suspension d'avantages de l'ALENA, y compris l'imposition d'un droit, jusqu'à concurrence du montant de l'amende.
- Selon cet arrangement, les États-Unis et le Mexique pourront se voir imposer des sanctions commerciales. Ce qui ne sera jamais le cas pour le Canada.

LES PROVINCES ET TERRITOIRES

L'environnement est un domaine de compétence conjointe. La plupart des provinces et territoires ont pris une part active à la formulation de la position du Canada, et toutes les provinces et tous les territoires seront encouragés à participer à l'Accord.

POINTS SAILLANTS
de
**L'Accord nord-américain de coopération
dans le domaine du travail**

LES OBJECTIFS DU CANADA SONT ATTEINTS

L'Accord :

- donne suite à l'engagement des trois pays, énoncé dans le préambule à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA):
 - «d'améliorer les conditions de travail et le niveau de vie» dans les trois pays, et
 - «de protéger, de valoriser et de faire respecter les droits fondamentaux des travailleurs»;
- renforce la coopération dans le domaine du travail entre les gouvernements et les citoyens des trois pays;
- garantit que les trois partenaires s'emploieront à maintenir des normes de travail élevées;
- conserve au Canada la faculté d'établir comme il l'entend des normes de travail élevées.

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Chaque pays de l'ALENA s'engage envers ses partenaires à appliquer sa législation du travail de façon efficace et uniforme.
- Les partenaires de l'ALENA prennent l'engagement de coopérer dans le domaine du travail et de promouvoir un ensemble commun de principes relatifs au travail.
- Cet engagement sera concrétisé par :
 - la création de la Commission de coopération dans le domaine du travail,
 - l'institution d'un programme de travail coopératif, et
 - des consultations coopératives, des évaluations indépendantes et, ultimement, un processus de règlement des différends pour garantir que les obligations de l'Accord sont effectivement respectées.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Les Canadiens pourront signaler les pratiques qui les préoccupent dans les pays de l'ALENA, et celles-ci seront examinées ouvertement.
- Les travailleurs au Canada profiteront de l'attention accrue qui sera portée aux normes et aux conditions de travail en Amérique du Nord.
- L'Accord ouvre la porte à une participation pleine et entière des provinces.

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

- Le Canada conserve son droit de formuler et d'appliquer comme il l'entend ses normes et ses lois dans le domaine du travail.
- Le Canada obtient un mode de recours efficace si nos partenaires de l'ALENA omettent d'appliquer leur propre législation du travail.
- L'Accord favorisera une meilleure coopération entre Ottawa et les provinces sur les questions touchant le travail en Amérique du Nord.

LE FONCTIONNEMENT DE L'ACCORD

La Commission de coopération dans le domaine du travail

La Commission de coopération dans le domaine du travail sera constituée d'un Conseil ministériel et d'un Secrétariat. La Commission sera appuyée dans chaque pays par un Bureau administratif national (BAN).

- Le Conseil, composé de représentants de niveau ministériel de chaque pays, dirigera la mise en oeuvre de l'Accord.
- Le Secrétariat, dirigé par le Conseil et implanté aux États-Unis, préparera régulièrement des rapports circonstanciels et des études, exécutera le programme de travail coopératif et appuiera les groupes de travail et les comités établis par le Conseil.
- Les Bureaux administratifs nationaux (BAN) établis dans chaque pays compileront et transmettront l'information au Secrétariat; ils devront aussi recevoir et enregistrer les communications reçues du public sur toute une gamme de questions, y compris les préoccupations concernant l'application de la législation du travail. (Au Canada, le BAN sera appuyé par un comité consultatif patronal-syndical, et la participation canadienne au Conseil sera appuyée par un comité fédéral-provincial.)
- Les BAN répondront aussi :
 - aux demandes d'information reçues du public; et
 - aux préoccupations concernant l'application de la législation du travail.

Les BAN, en collaboration avec le Secrétariat :

- concentreront l'attention et mèneront des analyses sur les lois, réglementations et procédures administratives dans le domaine du travail, ainsi que sur les taux d'emploi, les salaires, la productivité de la main-d'oeuvre et le développement des ressources humaines; et
- faciliteront la coopération sur une large gamme de questions touchant le travail.

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

La recherche de solutions

- Des consultations coopératives tenues à divers stades entre les gouvernements tenteront de résoudre les problèmes concernant l'application efficace de la législation du travail par la recherche de solutions constructives et pratiques.
- Les ministres ne se consulteront qu'après consultations factuelles au niveau des fonctionnaires (BAN) et déploieront les meilleurs efforts pour parvenir à une solution mutuellement satisfaisante de tout problème.
- Les ministres pourraient demander à des experts indépendants de faire une évaluation comparative des pratiques d'application touchant la santé et la sécurité au travail et d'autres normes techniques du travail sur des questions liées au commerce. Le rapport serait rendu public et servirait à faire avancer les consultations.
- S'il ne peut résoudre un différend en rapport avec le commerce et touchant l'application de la législation du travail concernant la santé et la sécurité au travail, le travail des enfants ou le salaire minimum, le Conseil pourra, par un vote des deux tiers, réunir un groupe spécial arbitral.
- Le groupe spécial fera enquête et publiera ses conclusions. L'attention du public sera braquée sur tout pays qui ne respecte pas ses obligations.

La mise en application

- Un mécanisme pour favoriser l'observation a été établi pour le cas où un groupe spécial arbitral constaterait qu'un pays omet, de façon systématique, d'assurer l'application efficace de sa législation du travail.
- Si un pays néglige de corriger le problème, le groupe spécial pourra établir une amende maximale de 20 millions \$US pour la première année. Pour les années subséquentes, les amendes ne dépasseront pas 0,007 p. 100 du total des échanges trinationaux de marchandises.
- Dans le cas peu probable où une amende serait imposée au Canada, ce sont les tribunaux canadiens qui en feraient ultimement appliquer le versement. Dans les cas des États-Unis et du Mexique, l'omission de payer l'amende entraînerait la suspension d'avantages de l'ALENA, y compris l'imposition d'un droit, jusqu'à concurrence du montant de l'amende.
- Selon cet arrangement, les États-Unis et le Mexique pourront se voir imposer des sanctions commerciales. Ce qui ne sera jamais le cas pour le Canada.

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

Le programme de travail coopératif

- Le protocole d'entente sur la coopération en matière de travail signé entre le Canada et le Mexique en mai 1992 et un autre accord semblable, signé entre les États-Unis et le Mexique en 1991, seront incorporés dans l'Accord.
- Un vaste programme de coopération permettra aux trois pays de l'ALENA d'entreprendre de nouvelles formes de collaboration sur les questions de travail et pourra leur permettre de concentrer leur attention sur ces questions dans le contexte de l'ALENA. Le programme comprendra la préparation d'études, l'établissement de données comparables, le partage de l'information et d'autres formes de coopération pratique dans des domaines aussi divers que la santé et la sécurité au travail et l'égalité en milieu de travail.

LES PROVINCES ET TERRITOIRES

- Au Canada, le monde du travail relève surtout de la compétence des provinces. La plupart des provinces et territoires ont pris une part active à la formulation de la position du Canada, et toutes les provinces et tous les territoires seront encouragés à participer à l'Accord.
- L'Accord s'appliquera aux travailleurs sous juridiction fédérale, et aux travailleurs sous juridiction provinciale lorsque leurs gouvernements acceptent de participer.

DÉBOUCHÉS À L'EXPORTATION AU MEXIQUE

Les exportations canadiennes au Mexique ont atteint 771 millions \$ en 1992, comparativement à 561 millions \$ pour l'ensemble de 1991.

- ◆ L'entente devrait ouvrir un marché nord-américain des pièces d'automobile d'une valeur de plus de 12,8 milliards \$ d'ici à 1994.
- ◆ Le Mexique modernise et améliore son système de télécommunications, au coût de 30 milliards \$, échelonné sur les 10 prochaines années.
- ◆ La détermination du Mexique de s'attaquer à ses problèmes de pollution crée une demande accrue de matériel et de technologie de lutte contre la pollution plus perfectionnés et plus spécialisés — un marché de plus de 280 millions \$.
- ◆ Les exportations d'ordinateurs et de pièces d'ordinateur au Mexique progressent rapidement. Le seul marché des logiciels — estimé à 1,4 milliard \$ cette année — pourrait avec l'ALENA, être l'un des plus profitables pour les exportateurs canadiens.
- ◆ Le marché des produits de consommation et de loisirs est en croissance rapide — le Canada est déjà le sixième fournisseur du Mexique.
- ◆ Par suite des récentes réductions des droits mexicains sur les composants électriques, les producteurs étrangers sont plus concurrentiels que jamais.
- ◆ L'industrie forestière mexicaine dépend fortement des importations de machinerie; les débouchés sont estimés à 55 millions \$ d'ici à 1994.
- ◆ La récente privatisation de l'industrie de l'acier et les projets de modernisation des installations sidérurgiques représentent, au niveau de la technologie et de l'équipement, des débouchés d'environ 100 millions \$ d'ici à 1994.
- ◆ Le Mexique est le 13^e consommateur de machines-outils et compte sur les importations pour 90 p. 100 de ses besoins.
- ◆ Le secteur du matériel et des services de l'industrie minière mexicaine, estimé à 164 millions \$ d'ici à 1994, dépend des importations pour plus de 80 p. 100 de ses besoins.
- ◆ La valeur du marché mexicain de l'équipement d'exploitation du pétrole et du gaz dépasse les 2 milliards \$.
- ◆ On s'attend à ce que les achats mexicains de machinerie agricole dépassent les 273 millions \$ d'ici à 1994.
- ◆ Il existe d'importants débouchés pour des services d'experts en irrigation et en drainage.
- ◆ Avec l'ALENA, le Canada devrait surpasser les 214,4 millions \$ d'exportations agricoles qu'il a effectuées au Mexique en 1992.
- ◆ La croissance de l'industrie du tourisme, d'une valeur de 2,5 milliards \$ par année et la deuxième industrie du Mexique après le secteur pétrolier, offre des débouchés au niveau du matériel et des fournitures de la restauration.

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

GRANDES RÉFORMES ÉCONOMIQUES : LE MEXIQUE

- ◆ A entrepris un ambitieux programme de réformes économiques dans les années 1980.
- ◆ A adhéré à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1986.
- ◆ Depuis, a abaissé la moyenne de ses droits de 25 à 10 p. 100, les droits les plus élevés passant de 100 à 50 p. 100.
- ◆ A abandonné nombre d'exigences en matière de licences d'importation.
- ◆ En 1988, a apporté des réformes majeures à sa législation environnementale et fixé des normes sévères. Les fonds consacrés à l'application ont été multipliés par huit.
- ◆ A vu son taux d'inflation tomber de 160 p. 100 en 1987 à près de 10 p. 100 en 1992.
- ◆ A entrepris des réformes fiscales majeures, éliminant les échappatoires et améliorant l'application.
- ◆ A privatisé 770 des 1 155 entreprises d'État.
- ◆ A effectué une réforme majeure du droit de propriété intellectuelle.

COMMERCE CANADA-MEXIQUE

- ◆ Les échanges bilatéraux ont dépassé les 3 milliards \$ en 1992 et dépasseront probablement les 5 milliards d'ici la fin de la décennie.
- ◆ Les exportations canadiennes au Mexique ont augmenté de 37 p. 100 en 1992, par rapport aux chiffres de 1991.
- ◆ Près de 80 p. 100 des exportations mexicaines sont déjà admises au Canada en franchise de droits.
- ◆ En moyenne, les droits du Mexique sont plus de deux fois plus élevés que ceux du Canada.

PRINCIPALES EXPORTATIONS MEXICAINES AU CANADA

- ◆ Véhicules automobiles, pièces et moteurs de véhicules (y compris les jeux de fils d'allumage), radios, téléphones, matériel et composants audio, machines de traitement des données et pièces, produits pétroliers, fruits et légumes, petits appareils électriques et composants, climatiseurs.

PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES AU MEXIQUE

- ◆ Produits du fer et de l'acier, pièces d'automobiles, matériel de télécommunication, aéronefs, soufre, blé, produits en papier, produits pétroliers, amiante et papier journal.

ACCÈS AMÉRIQUE DU NORD

- ◆ Afin de profiter des débouchés offerts en Amérique du Nord, un nouveau programme appelé **Accès Amérique du Nord** a été spécifiquement créé pour exploiter les marchés qui émergent au Mexique.
- ◆ Le gouvernement fédéral y investira 27 millions \$ sur quatre ans. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Industrie Canada mettront ce programme en oeuvre en association avec le secteur privé.

LE PROGRAMME

Accès Amérique du Nord comprend les éléments suivants :

- ◆ Un Centre canadien des affaires à Mexico offrira une vaste gamme de services aux entreprises canadiennes qui font des affaires au Mexique. Des foires commerciales et des séminaires pourront être présentés au Centre, qui fonctionnera selon le principe du recouvrement des coûts.
- ◆ Le programme Nouveaux exportateurs au Mexique (NEMEX) permettra de présenter ce pays aux entreprises désirant y exporter, grâce à des séances d'information données sur place et à un programme étendu de foires et de missions. Une vingtaine de missions seront organisées au cours des quatre prochaines années dans le cadre de NEMEX.
- ◆ Accès Amérique du Nord comporte un important volet d'information et d'initiation aux exportations, de même que des programmes pour profiter des possibilités d'investissements découlant de l'ALENA.

LE MEXIQUE : UN MARCHÉ RICHE EN DÉBOUCHÉS

- ◆ Le Mexique aura besoin de services de protection de l'environnement, de produits relatifs aux télécommunications, de connaissances techniques en matière d'infrastructure, de nouvelles techniques et d'autres biens et services offerts par le Canada.
- ◆ Les exportations canadiennes vers le Mexique ont augmenté de 37 p. 100 en 1992, pour atteindre 771 millions \$.
- ◆ En janvier 1993, le Canada a ouvert un bureau commercial satellite à Monterrey pour offrir des services à un nombre croissant de Canadiens qui font des affaires dans la partie septentrionale industrialisée du Mexique.

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

Services offerts aux personnes désirant exporter au Mexique

Industrie, Science et Technologie Canada (ISTC) et AECEC offrent des programmes destinés à aider les exportateurs canadiens, dont :

Études de marché

AECEC a préparé une trentaine d'études de marché sur les secteurs offrant des débouchés aux entreprises canadiennes.

Programmes et services d'orientation sur le marché

- ◆ Les délégués commerciaux de l'ambassade du Canada au Mexique offrent avis et assistance aux gens d'affaires canadiens.
- ◆ Les entrepreneurs peuvent s'adresser aux Centres du commerce international des bureaux régionaux d'ISTC des grandes villes canadiennes pour obtenir des renseignements sur les programmes et services disponibles.
- ◆ Les directions géographiques et des secteurs industriels d'AECEC à Ottawa peuvent conseiller les entreprises sur les débouchés pour certains produits et services, sur les grands projets d'immobilisations et les renseigner sur l'accès aux marchés et sur les foires et les missions commerciales.

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE dispose de divers programmes visant à aider les exportateurs canadiens à mieux relever le défi de la concurrence sur les marchés internationaux en réduisant les risques financiers pour soutenir les exportations; la SEE a déjà une ligne de crédit auprès des principales banques mexicaines.

Programme de développement des marchés d'exportations (PDME)

Le PDME offre de l'aide financière aux entreprises canadiennes qui souhaitent organiser diverses activités promotionnelles axées sur les ventes à l'exportation, ou participer à de telles activités. En outre :

- ◆ des associations commerciales, dont l'Association des fabricants de pièces d'automobiles du Canada, le Comité Canada-Mexique du Conseil canadien pour les Amériques et le Board of Trade de Vancouver organiseront à l'intention de leurs membres, des voyages d'exploration et des visites de suivi;
- ◆ des gouvernements provinciaux devraient organiser des missions commerciales au Mexique en 1993 pour repérer des débouchés commerciaux qui pourraient intéresser des exportateurs régionaux.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec la Direction de l'Amérique latine et des Antilles d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada au (613) 996-5546 ou InfoExport au 1-800-267-8376.

ALENA - ALE

IMPACT DE L'ALENA SUR L'ALE

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

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

ALENA - ÉLIMINATION DES DROITS ET DES OBSTACLES AU COMMERCE

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

QUESTIONS COURANTES

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

Près de 80 p. 100 des produits mexicains entrent déjà au Canada en franchise. Les droits qui restent seront éliminés progressivement; ceux qui s'appliquent aux produits sensibles aux importations seront supprimés sur dix ans, donnant à nos producteurs le temps de s'adapter. S'il y a des augmentations subites des importations, le Canada peut, aux termes de l'ALENA, réimposer les droits originaux pour protéger ses producteurs.

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

En moyenne, les tarifs douaniers mexicains sont plus de deux fois plus élevés que les droits canadiens. De fait, ils ajoutent en moyenne 10 p. 100 au coût de nos produits, et souvent jusqu'à 20 p. 100. De plus, les licences d'importation du Mexique se sont révélées un sérieux obstacle au commerce. Leur élimination entraînera une ouverture importante du marché mexicain aux exportations canadiennes, particulièrement le poisson et les céréales.

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

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

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

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

Aérospatiale

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

Automobile

- ◆ Canada et Mexique - élimination immédiate ou réduction sur cinq ans pour 75 p. 100 des pièces automobiles. Les droits sur les voitures de tourisme et les camions légers seront réduits de 50 p. 100 immédiatement, les 50 p. 100 restants étant éliminés sur cinq ans pour les autos et sur dix ans pour les camions. Élimination sur dix ans des droits de douane sur les autobus, les camions et les véhicules spécialisés et lourds.

Produits chimiques et pharmaceutiques et matières plastiques

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

Matériel électrique

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

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

Métaux ferreux et non ferreux

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

Produits forestiers

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

Poisson

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

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

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

Industrie des aliments et des boissons

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

Chaussures

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

Matériel industriel

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

Technologie de l'information

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

Transport ferroviaire et urbain

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

Produits à usage récréatif, ménager et hygiénique

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

Meubles

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

Textiles et vêtements

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

ALENA - RÈGLES D'ORIGINE

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Règles claires et prévisibles qui s'appuient sur l'ALE et qui accordent un traitement préférentiel, dans le cadre de l'ALENA, à de nombreux produits ayant subi une transformation spécifiée, les faisant changer de position tarifaire;
- ◆ Pour certains produits, il y aura aussi un deuxième test fondé sur la valeur du contenu originaire des pays de l'ALENA. Il s'agit donc de deux formules qui se complètent pour calculer la valeur du contenu, ce qui permet aux exportateurs de jouir d'une certaine flexibilité. Les produits autres que les automobiles et les chaussures seraient admissibles à des taux préférentiels à partir de 50 p. 100 de contenu nord-américain, suivant la formule de coûts nets;
- ◆ De nouvelles règles d'origine cohérentes pour les automobiles et les pièces automobiles, avec l'exigence, pour l'entrée en franchise sur les marchés américain et mexicain, d'un niveau de contenu de 62,5 p. 100 pour les véhicules légers (y compris les voitures et les camions légers) ainsi que leurs moteurs et leurs transmissions, et de 60 p. 100 pour les autres produits automobiles;
- ◆ Pour ce qui est du vêtement, de nouvelles règles d'origine portant que les files et les tissus utilisés dans les vêtements soient fabriqués en Amérique du Nord; pour la plupart des files, de nouvelles règles exigeant que les fibres proviennent de l'Amérique du Nord;
- ◆ Des contingents étendus et élargis accordant un traitement préférentiel sur le marché américain aux exportations canadiennes de textiles et de vêtements qui ne satisfont pas aux règles d'origine;
- ◆ Des règles d'origine améliorées pour les ordinateurs, le matériel de télécommunication et autres équipements de haute technologie;
- ◆ Des changements aux règles de l'ALE demandés par les producteurs canadiens (p. ex., les ordinateurs et les produits du cuivre et certains appareils ménagers);
- ◆ Les règles de l'ALE sont maintenues dans l'ALENA pour nombre de produits, y compris la plupart des produits agricoles, des aliments et des boissons, les produits miniers, la plupart des produits chimiques, les pâtes et papiers, les produits du bois, la plupart des produits à base de caoutchouc et de plastique et des produits à base de métaux communs et, dans nombre de cas, la machinerie et l'équipement;
- ◆ Des règlements uniformes garantissant une interprétation et une application uniformes dans les pays de l'ALENA;
- ◆ Un mécanisme de règlement des différends relativement à l'interprétation et l'administration des règles d'origine.

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Formule plus claire et plus prévisible pour calculer la valeur du contenu des automobiles, et des pièces d'automobiles de façon à fournir plus de certitude à l'industrie automobile nord-américaine;
- ◆ Les nouveaux contingents accordant un traitement tarifaire préférentiel aux textiles et aux vêtements ne satisfaisant pas aux règles d'origine dépassent sensiblement les exportations actuelles. Dans deux secteurs clés, les contingents sont plus que le double de ceux de l'ALE. Par ailleurs, la plupart des contingents augmenteront de 2 p. 100 par année pendant au moins cinq ans;
- ◆ Règles améliorées et directes pour les ordinateurs, matériels de télécommunication et autres produits électroniques et de haute technologie;
- ◆ Les règles d'origine de l'ALE restent pour de nombreuses exportations, assurant une stabilité aux industries profitant déjà de l'ALE; et
- ◆ Des procédures améliorées de règlement des différends limiteront les déterminations unilatérales comme dans l'affaire des voitures Honda.

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

Le Canada a convenu d'accepter les nouvelles règles seulement si les producteurs canadiens obtenaient parallèlement un meilleur accès au marché américain. Cela a été fait en accroissant les contingents spéciaux de l'ALE qui donnent le traitement préférentiel aux textiles et aux vêtements qui ne satisfont pas aux règles d'origine. Les nouveaux contingents donnent largement à l'industrie du vêtement l'occasion d'accroître ses exportations aux États-Unis à des conditions préférentielles. Ils dépassent sensiblement les exportations actuelles de l'industrie canadienne. Deux des trois contingents clés de l'ALE ont plus que doublé. De plus, ils sont maintenant permanents et, dans la plupart des cas, augmenteront de 2 p. 100 par année pendant au moins les cinq prochaines années. Enfin, l'Accord renferme des dispositions de réexamen qui permettront de faire des ajustements si les circonstances changent.

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

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, la valeur de nos exportations de vêtements aux États-Unis a augmenté de 60 p. 100 et le Canada jouit d'un surplus commercial. Nos exportations de filés ont plus que doublé alors que les exportations de tissus et de fibres ont connu des augmentations de 15 et de 50 p. 100 respectivement.

Les règles d'origine plus strictes de l'ALENA sont donc compensées par des relèvements substantiels des contingents tarifaires négociés dans l'ALE. Elles devraient donc avantager les deux industries.

ALENA - NORMES

CONTENU DE L'ACCORD

Les dispositions sur les mesures relatives aux normes :

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

QUESTIONS COURANTES

Se peut-il que les normes techniques élevées du Canada soient abaissées?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ALENA - AGRICULTURE

CONTENU DE L'ACCORD

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

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

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

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

ALENA - INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Maintien du Pacte de l'automobile Canada - États-Unis;
- ◆ De nouvelles règles d'origine cohérentes pour les automobiles et les pièces automobiles, avec l'exigence, pour l'entrée en franchise sur les marchés américain et mexicain, d'un niveau de contenu de 62,5 p. 100 pour les véhicules légers ainsi que leurs moteurs et leurs transmissions, et de 60 p. 100 pour les autres produits automobiles. Ces niveaux seront atteints en deux étapes, sur une période de 8 ans;
- ◆ Les nouvelles usines auront cinq ans pour atteindre le nouveau niveau de contenu; les usines qui se réoutillent auront deux ans;
- ◆ Méthode claire et directe de calcul du contenu nord-américain des véhicules et des pièces; le contenu sera itémisé, ce qui assurera un calcul plus exact;
- ◆ La prolongation, pour deux ans, des drawbacks au-delà de 1994, date prévue de leur expiration dans l'ALE. En 1996, les drawbacks seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants canadiens tenus d'acquitter des droits sur leurs exportations dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ Révocation, après dix ans, du décret protectionniste du Mexique dans le secteur automobile, qui a eu un effet de distorsion sur l'investissement et restreint les importations;
- ◆ Amélioration nette et immédiate de l'accès du Canada au Mexique dans le cas des véhicules produits par des fabricants qui ont déjà des usines au Mexique (par ex., les Trois grands);
- ◆ Accès immédiat du Canada au marché mexicain dans le cas des camions et des autocars de grande et de moyenne dimensions;
- ◆ Élimination des droits mexicains sur la plupart des pièces en cinq ans et sur tous les produits automobiles en dix ans;
- ◆ Embargo sur les voitures d'occasion maintenu durant 25 ans;
- ◆ Le Canada garde ses normes élevées concernant les émissions et la sécurité des produits automobiles; et
- ◆ Établissement d'un conseil trilatéral des normes automobiles chargé d'examiner les questions relatives aux normes dans ce secteur.

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

Les nouvelles règles d'origine (contenu nord-américain à 62,5 p. 100) dissuaderont-elles les constructeurs asiatiques d'investir, provoquant ainsi la perte d'emplois?

La nouvelle règle du 62,5 p. 100 a été acceptée après de multiples consultations avec tous les segments de l'industrie canadienne, y compris les constructeurs asiatiques. Combiné aux nouvelles règles d'origine et à un accès illimité, à terme, au marché mexicain en pleine expansion, le nouveau niveau de contenu créera des débouchés additionnels pour tous les segments de l'industrie canadienne de l'automobile.

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

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

ALENA - TEXTILES ET VÊTEMENT

CONTENU DE L'ACCORD

- ◆ Vêtement : les nouvelles règles d'origine exigent que le fil et le tissu du vêtement lui-même soient originaires de l'Amérique du Nord pour avoir droit au traitement préférentiel; en vertu de l'ALE, seuls les tissus devaient être nord-américains;
- ◆ Textiles : les règles d'origine sur les tissus restent sensiblement les mêmes que dans l'ALE; dans le cas de la plupart des fils, les fibres doivent être originaires de l'Amérique du Nord;
- ◆ Des contingents sensiblement plus élevés pour les vêtements et les textiles qui ne satisfont pas aux règles d'origine. Le contingent des vêtements qui ne sont pas en laine est presque le double de celui de l'ALE, alors que le contingent des vêtements en laine augmentera de 6 p. 100 d'ici à cinq ans. Le contingent des tissus a presque triplé. Un contingent pour les fils touchés par les nouvelles règles d'origine fait presque quatre fois les exportations canadiennes aux États-Unis en 1991;
- ◆ Ces contingents spéciaux sont maintenant permanents et pourront augmenter, dans la plupart des cas, de 2 p. 100 par année pendant au moins cinq ans;
- ◆ Des dispositions de réexamen ont été ajoutées pour permettre de futurs relèvements des contingents et des règles d'origine; et
- ◆ Élimination mutuelle des tarifs douaniers canadiens et mexicains sur dix ans pour la plupart des produits.

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

QUESTIONS COURANTES

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

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, la valeur de nos exportations de vêtements aux États-Unis a augmenté de 60 p. 100 et le Canada jouit d'un surplus commercial. Nos exportations de filés ont plus que doublé alors que les exportations de tissus et de fibres ont connu des augmentations de 15 et de 50 p. 100 respectivement.

Les règles d'origine plus strictes de l'ALENA sont donc compensées par des relèvements substantiels des contingents tarifaires négociés dans l'ALE. Elles devraient donc avantager les deux industries.

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

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

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

Les exportations mexicaines de produits textiles au Canada sont extrêmement faibles. Seulement 0,5 p. 100 de nos importations de vêtements proviennent du Mexique. Nous sommes confiants que notre industrie peut être compétitive. L'industrie mexicaine produit des articles de moindre qualité et peu coûteux alors que l'industrie canadienne s'oriente vers la haute couture.

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

Les exportations canadiennes de textiles et de vêtements aux États-Unis ont augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'ALE et on s'attend qu'elles augmentent avec l'ALENA. Le Canada exporte aux États-Unis plus de vêtements qu'il n'en importe. Avec l'ALE, nos exportations de vêtements ont augmenté de 60 p. 100 et nos exportations de fils ont plus que doublé; nos exportations de fibres ont augmenté de 50 p. 100 et nos exportations de tissus, de 15 p. 100.

ALENA - SERVICES

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

ALENA - SERVICES FINANCIERS

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

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

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

ALENA - TÉLÉCOMMUNICATIONS

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ L'ALENA conserve au Canada son contrôle des services de télécommunications de base;
- ◆ L'ALENA accroît et améliore les possibilités de commerce et d'investissement de l'industrie dans un marché dont le rythme de croissance est l'un des plus rapides au monde;
- ◆ La demande de matériel de télécommunications étranger devrait augmenter de 42 p. 100 d'ici à l'an 2000 au Mexique, ce dernier modernisant et intégrant son réseau de télécommunications avec le reste de l'Amérique du Nord;
- ◆ Il existe pour le Canada un très bon potentiel d'exportation pour le matériel et les systèmes de télécommunications de niveau mondial;
- ◆ L'ALENA favorisera le développement de réseaux compétitifs, assurant des débouchés aux producteurs canadiens de services améliorés de télécommunications, comme les systèmes de radiomessagerie, les réseaux de données avancés, les banques de données et le courrier électronique;

QUESTIONS COURANTES

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

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

Comme pour l'ALE, les firmes étrangères comme AT&T peuvent opérer au Canada, mais seulement comme revendeurs de services téléphoniques de base ou comme fournisseurs de services améliorés. Elles ne peuvent avoir la propriété ou le contrôle d'installations de télécommunications au Canada. La limite de 20 p. 100 sur la propriété étrangère des services de base n'a pas été modifiée par l'ALENA.

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

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

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

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

ALENA - SERVICES DE TRANSPORT

CONTENU DE L'ACCORD

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

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

Que dit l'ALENA au sujet du transport aérien?

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

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

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

ALENA - INVESTISSEMENT

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

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

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

ALENA - MARCHÉS PUBLICS

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

QUESTIONS COURANTES

Que vaut l'Accord pour les entreprises canadiennes?

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

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

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

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

Ils sont exclus de l'ALENA.

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

Ils sont aussi exclus de l'ALENA.

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

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

ALENA - ENVIRONNEMENT

CONTENU DE L'ACCORD

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

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Les normes environnementales élevées du Canada sont maintenues et peuvent être renforcées
- ◆ L'ALENA incorpore un grand nombre des recommandations des provinces, des groupes consultatifs et des groupes d'intérêt environnementaux
- ◆ L'ALENA protège explicitement le droit des gouvernements fédéral, provinciaux, territoriaux et locaux de déterminer le niveau approprié de protection de l'environnement pour leurs propres régions
- ◆ L'ALENA ouvre plus de débouchés aux exportateurs canadiens de matériel antipollution et de services de gestion des déchets.

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

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

Le Canada estime qu'un programme permanent de coopération concrète est un moyen pratique d'encourager et d'aider le Mexique à assainir son environnement. En mars 1992, il a annoncé un programme de 1 million \$ à l'appui des activités mexicaines de surveillance et d'exécution dans le domaine de l'environnement. Une somme additionnelle de 1 million \$ a été annoncée en mars 1993. À ce jour, le Canada a fourni plus de 1,9 million \$ pour une série de projets environnementaux au Mexique.

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

Un pays partie à l'ALENA doit consulter ses partenaires s'il abaisse ses normes en matière de santé, de sécurité ou d'environnement pour attirer des investissements. Le Canada collabore déjà avec le Mexique sur les questions d'exécution dans le cadre de l'accord bilatéral de 1990 sur la coopération dans le domaine de l'environnement.

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

L'ALENA a fait l'objet d'un examen environnemental au Canada - une grande première pour un accord commercial. On peut lire dans le document la conclusion suivante : «À la lumière des considérations économiques, commerciales et environnementales décrites dans l'examen, il est peu probable que l'ALENA aura un impact appréciable sur l'environnement du Canada». L'examen a en fait révélé que l'ALENA a favorisé une meilleure sensibilisation à l'environnement du continent.

ALENA - INDUSTRIES CULTURELLES

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

QUESTION COURANTE

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

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

ALENA - SOINS DE SANTÉ

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

RÉSULTAT

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

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

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

L'Accord de Libre- Échange Nord-Américain

LES SECTEURS

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

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le nombre total d'emplois dans l'industrie se chiffre à 60 000.
- ◆ En 1992, la valeur des exportations canadiennes de produits de l'aérospatiale et de l'électronique de défense vers tous les pays s'établissait à 6 milliards de dollars, dont 20 millions de dollars pour les exportations vers le Mexique.
- ◆ Parmi les principales exportations du Canada figurent les avions, les moteurs et les pièces d'avion, les hélicoptères, les simulateurs de vol et les appareils de radionavigation.

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

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

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie emploie directement plus de 140 000 Canadiens. Située surtout en Ontario et au Québec, cette industrie constitue le plus important secteur d'exportation du Canada.
- ◆ En 1992, la valeur des exportations canadiennes totales de produits de l'automobile vers tous les pays s'établissait à plus de 39 milliards de dollars. Parmi les principales exportations figurent des automobiles, des camions légers et lourds, des autobus et des véhicules spécialisés, des pièces et des accessoires ainsi que des pneus en caoutchouc. La valeur de ses exportations vers le Mexique s'établissait à 160 millions de dollars en 1992.
- ◆ Plus de 85 p. 100 des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis.

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Le Pacte canado-américain de l'automobile est préservé; les dispositions relatives aux règles d'origine pour les automobiles de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sont précisées.
- ◆ De nouveaux débouchés s'offrent à la principale industrie d'exportation du Canada, et un secteur clé de l'économie canadienne est renforcé.
- ◆ Le Canada a amélioré l'accès au marché mexicain — marché de l'automobile qui connaît la croissance la plus rapide en Amérique du Nord — et les barrières aux exportations canadiennes sont réduites immédiatement et seront supprimées dans 10 ans.

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

AVANTAGES POUR LE CANADA (suite)

- ◆ Le déséquilibre entre le marché ouvert de l'automobile du Canada et le marché soumis à des mesures très restrictives du Mexique a été corrigé.
- ◆ Les automobiles produites au Canada auront le même accès en franchise de droits au marché mexicain que les automobiles produites aux États-Unis.
- ◆ Les nouvelles règles d'origine réduisent la possibilité que les douanes prennent des mesures comme celles qui ont été prises contre Honda.
- ◆ L'ALENA permet d'établir une certitude pour l'industrie de l'automobile. Le Canada demeure donc un endroit favorable aux investisseurs étrangers, y compris les fabricants d'automobiles d'Asie.
- ◆ Les pressions qui s'exerçaient sur les producteurs de pièces pour qu'ils déménagent au Mexique afin de se conformer aux exigences relatives au contenu local ont été réduites et seront supprimées dans 10 ans.
- ◆ Le Canada conserve ses normes strictes en matière de sécurité et d'émission pour les produits de l'automobile.

LE MARCHÉ MEXICAIN

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

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

L'ALENA ET LES SERVICES COMMERCIAUX ET PROFESSIONNELS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

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

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

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

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

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

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

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

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le secteur emploie directement plus de 117 000 Canadiens.
- ◆ Les principaux producteurs dans ce secteur sont situés au Québec, en Ontario et dans l'Ouest du Canada.
- ◆ En 1992, la valeur des exportations canadiennes de produits chimiques et pharmaceutiques et des matières plastiques vers tous les pays s'établissait à 12 milliards de dollars.
- ◆ Parmi les principales exportations figurent le polyéthylène, le soufre et le styrène.
- ◆ Les exportations du Canada vers le Mexique sont constituées principalement de soufre, de chlorure de potassium et de caoutchouc synthétique.

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

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

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

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES APPAREILS MANUFACTURIERS ÉLECTRIQUES

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ En 1992, les exportations canadiennes d'appareils manufacturiers électriques à l'étranger étaient évaluées à plus de 5 milliards de dollars; elles se chiffraient à 32 millions de dollars pour le Mexique en 1992.
- ◆ Parmi les principaux produits d'exportation canadiens en ce domaine figurent les turbines, les génératrices, les chaudières, les fils et les câbles isolés, les transformateurs, les convertisseurs statiques et les inducteurs électriques.
- ◆ Les qualités innovatrices, le design et le style des appareils d'éclairage spéciaux des manufacturiers canadiens sont appréciés.
- ◆ L'industrie se concentre en Ontario, au Québec et, dans une moindre mesure, dans les provinces des Prairies (principalement en Alberta) ainsi qu'en Colombie-Britannique.

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Les importations du Mexique dans ce secteur se chiffrent, au niveau mondial, à environ 2,5 milliards \$ par année.
- ◆ Au nombre de ses principales importations figurent l'appareillage électrique destiné aux circuits de commutation et aux circuits protecteurs.
- ◆ Selon les estimations, le marché mexicain des produits électriques manufacturiers importés grossira dans une proportion pouvant aller de 20 à 30 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

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

L'INDUSTRIE CANADIENNE

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

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En mars 1988, le Mexique a adopté une loi fédérale sur l'équilibre écologique et la contamination environnementale, qui établit des règles strictes de protection de l'environnement. Le gouvernement se montre déterminé à appliquer ces dispositions législatives.
- ◆ L'accent mis sur le respect des règlements en matière d'environnement et l'intensification des pressions publiques ont contribué à un accroissement de la demande de sources différentes d'équipement antipollution et de services connexes.
- ◆ En 1992, le marché global est évalué à 500 millions de dollars, et les importations représentent plus de 100 millions de dollars. Douze pour cent des produits et des services en ce domaine sont importés, soit un total de 36 millions de dollars. Selon les prévisions, le marché connaîtra une croissance annuelle moyenne de 15 p. 100 d'ici l'an 2000.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

L'INDUSTRIE CANADIENNE

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

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

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

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES SERVICES FINANCIERS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

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

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

L'ALENA ET L'INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Le secteur agro-alimentaire est l'un des cinq premiers secteurs du Canada.
- ◆ Le secteur de la transformation des aliments emploie à lui seul 200 000 personnes, et sa production est évaluée à 40 milliards de dollars.
- ◆ En 1992, les exportations canadiennes d'aliments traités et de boissons atteignaient en moyenne environ 7,5 milliards de dollars par année. Si l'on compte les exportations de produits tels que les céréales, on obtient alors le chiffre de 14 milliards de dollars; les ventes au Mexique atteignaient une moyenne d'environ 215 millions de dollars en 1992.
- ◆ Bien que la production des aliments et boissons avec valeur ajoutée soit concentrée en Ontario et au Québec, on trouve partout au Canada des industries régionales de transformation alimentaire.

CONTENU DE L'ACCORD

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

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

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

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

L'ALENA ET L'INDUSTRIE FORESTIÈRE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie forestière est importante en Colombie-Britannique, en Ontario, en Alberta, au Québec, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve.
- ◆ L'industrie est le principal employeur dans plus de 350 localités et elle assure des emplois à plus de 250 000 personnes.
- ◆ En 1992, le Canada a exporté pour environ 23 milliards de dollars de produits forestiers.

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

- ◆ Les possibilités offertes aux exportateurs canadiens vont s'améliorer. Le Canada fournit déjà plus de 5 p. 100 des importations mexicaines de produits du bois et du papier, importations qui atteignent 1 milliard de dollars.
- ◆ Grâce à l'élimination progressive des droits, les exportateurs canadiens détiendront un avantage concurrentiel sur les fournisseurs des autres pays, en particulier pour ce qui est de la pâte, du papier journal, des papiers fins et du papier hygiénique.
- ◆ Les feuilles de contre-plaqué et les placages sont d'importants articles d'exportation pour le Canada, et la demande mexicaine pour ces produits du bois convertis devrait croître de 11 p. 100 par an.
- ◆ Les besoins du Mexique en pâte augmenteront d'environ 50 p. 100 au cours des dix prochaines années.

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

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

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

L'ALENA ET LE SECTEUR DES ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie emploie 84 400 personnes.
- ◆ La production totale est évaluée à 10 milliards de dollars par année.
- ◆ En 1992, le Canada a exporté des équipements industriels pour une valeur de 3 milliards de dollars.
- ◆ Les principales exportations sont les équipements destinés au secteur primaire et au secteur du bâtiment, les équipements de filtrage et d'épuration, les tracteurs, les équipements servant au traitement du caoutchouc et du plastique et les moules.

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

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

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'industrie emploie directement plus de 160 000 personnes, et elle est l'un des secteurs de l'économie canadienne dont la croissance est la plus rapide.
- ◆ L'industrie opère surtout en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique.
- ◆ En 1992, les exportations canadiennes de technologies de l'information vers tous les pays ont atteint 10 milliards de dollars, dont 67 millions de dollars vers le Mexique.
- ◆ Les principales exportations canadiennes sont les machines de traitement des données, les accessoires et les pièces, les circuits imprimés, les équipements de télécommunications, les tubes à rayons cathodiques pour téléviseurs couleurs et les moniteurs vidéos d'ordinateurs.

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ Les importations du Mexique dans ce secteur se sont chiffrées, au niveau mondial, à 10,62 milliards \$ en 1991.
- ◆ Le gouvernement et le secteur privé du Mexique sont résolus à moderniser l'infrastructure mexicaine, afin que ce pays puisse disposer d'une capacité de fabrication plus sophistiquée et qu'il améliore sa situation économique.
- ◆ Dans l'ensemble, le marché mexicain des technologies importées devrait pouvoir afficher une croissance de 20 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années.
- ◆ Les importations mexicaines actuelles sont diversifiées : récepteurs de télévision, moniteurs vidéos, projecteurs, équipements de télécommunications et pièces, appareils d'entrée et de sortie des données.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Les exportations canadiennes totales se sont chiffrées en 1992 à 5,1 milliards de dollars.
- ◆ Les exportations sont les suivantes : équipements médicaux, bandes et enregistrements sonores, journaux, magazines et périodiques, bateaux et embarcations, meubles, livres et pièces et articles de sport et de camping.

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

- ◆ En 1990, le Mexique a importé pour 6,3 milliards de dollars de produits destinés aux loisirs, ainsi que d'équipement ménager et de soins de santé.
- ◆ Le potentiel de croissance est considérable, étant donné la forte proportion des jeunes dans la population urbaine du Mexique (population : 85 millions d'habitants, dont 70 p. 100 ont moins de 30 ans).
- ◆ On pense que le marché des produits de ce secteur augmentera de plus de 50 p. 100 au cours des cinq prochaines années.
- ◆ Le Mexique importe un large éventail de biens de consommation, notamment des livres, des magazines, des bandes magnétiques, des jeux vidéos, des journaux et autres périodiques et revues, des parfums, des cosmétiques et des jouets motorisés. Nombre de ces produits sont prometteurs pour les exportateurs canadiens.

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

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

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ Ces industries emploient directement plus de 155 000 personnes.
- ◆ Le Canada est concurrentiel sur les marchés mondiaux dans les domaines suivants : vêtements haute couture, vêtements de dessus, chaussures de travail et de sécurité, variétés de fibres, de filés, de tissus et de textiles industriels.
- ◆ Ces industries sont importantes pour l'Ontario, le Québec et le Manitoba, ainsi que pour la Colombie-Britannique et la Nouvelle-Écosse.
- ◆ En 1992, les exportations canadiennes totales de textiles, de vêtements, de cuirs et de chaussures vers tous les pays se sont chiffrées à 2,2 milliards de dollars. Les principales exportations sont les peaux de vache, les accessoires en peaux de fourrure, les peaux de fourrure de vison, les fibres synthétiques, les habits en laine et la toile à pneus. Ces exportations vers le Mexique atteignaient 11 millions de dollars en 1992.
- ◆ Plus de 80 p. 100 des exportations canadiennes de vêtements sont destinées au marché américain.
- ◆ Depuis l'Accord de libre-échange (ALE), les exportations de vêtements vers les États-Unis ont augmenté de 60 p. 100, les exportations de tissus de 15 p. 100, les exportations de filés ont plus que doublé et les exportations de fibres ont augmenté de 50 p. 100.

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

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

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

L'ALENA ET L'INDUSTRIE DES SERVICES DE TRANSPORT

L'INDUSTRIE CANADIENNE

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

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

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

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

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

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

Que dit l'ALENA sur le transport aérien?

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

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

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

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

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ◆ L'emploi total dans ce secteur industriel est de 10 000 personnes.
- ◆ En 1992, le Canada a exporté pour plus de 1 milliard de dollars d'équipements ferroviaires et d'équipements de transport urbain. Ces exportations se chiffraient à 24 millions de dollars pour le Mexique.
- ◆ Les principales exportations du Canada dans ce domaine sont les suivantes : autobus, locomotives et pièces, équipements ferroviaires urbains et matériel roulant ferroviaire.

CONTENU DE L'ACCORD

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

AVANTAGES POUR LE CANADA

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

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

LE MARCHÉ MEXICAIN

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

PERSPECTIVES CANADIENNES D'EXPORTATION AU MEXIQUE

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

QUESTIONS COURANTES

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

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

L'Accord de Libre- Échange Nord-Américain

LES PROVINCES

L'ALENA ET LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

AVANTAGES POUR LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

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

PRINCIPAUX SECTEUR D'EXPORTATIONS

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

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

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

Les exportations de la Colombie-Britannique au Mexique ont totalisé 45,4 millions \$ en 1992, comparativement à 28,0 millions \$ en 1991.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

- ◆ **Produits et matériel d'exploitation forestière**
L'élimination rapide des droits de douane mexicains sur le bois, la pâte de bois et le papier aidera l'industrie des produits forestiers de la C.-B. à mieux soutenir la concurrence. On s'attend à ce que la demande mexicaine de pâte de bois s'accroisse de près de 50 p. 100 d'ici 10 ans. Le marché mexicain du matériel et des services d'exploitation forestière devrait se chiffrer à 55 millions \$ en 1994. En 1989, 84 p. 100 de la demande y étaient satisfaits par l'importation. Grâce à l'ALENA, les entreprises de Colombie-Britannique pourront améliorer leur part de ce marché.
- ◆ **Poisson**
Le marché mexicain des poissons et crustacés devrait s'accroître à un rythme annuel moyen de 3,5 p. 100 pour atteindre 1,4 milliard \$ en 1994. L'élimination immédiate des droits sur le saumon du Pacifique frais et congelé ouvrira de nouveaux débouchés aux producteurs de la Colombie-Britannique.
- ◆ **Matériel et services d'exploitation minière**
On estime que l'ALENA pourrait, simplement en accélérant la croissance économique et la demande de minéraux élémentaires, engendrer une augmentation de 13,2 p. 100 de la production minière mexicaine au cours des 10 années. Les entreprises de Colombie-Britannique pourraient profiter de cette progression.
- ◆ **Machinerie et technologie industrielles**
On s'attend à ce que le marché mexicain des biens d'équipement s'accroisse au rythme annuel de 8 p. 100 pendant les cinq prochaines années, au fur et à mesure que les fabricants mexicains améliorent leur productivité pour mieux soutenir la concurrence. Les fabricants de Colombie-Britannique seront bien placés pour en profiter.

L'ALENA ET L'ALBERTA

AVANTAGES POUR L'ALBERTA

- ◆ Clarification des règles de conduite des organismes de réglementation de l'énergie, afin de prévenir la discrimination contre les arrangements contractuels qui avantagent nos exportateurs de gaz naturel.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur plusieurs types d'équipements industriels que désire exporter l'Alberta, notamment les pompes volumétriques pour puits et les appareils de filtration et de purification.
- ◆ Élimination sur cinq ans des droits mexicains sur la plupart des équipements pour champs pétrolifères.
- ◆ Élimination immédiate des droits mexicains sur la plupart des matériels de télécommunications; compatibilité prochaine des normes dans ce secteur.
- ◆ Maintien des contingents d'importations d'œufs et de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Pour le sucre, le Canada alignera ses droits de douane sur ceux du Mexique.
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation qu'exige le Mexique à l'égard du blé et élimination progressive des droits sur 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des licences d'importation qu'exige le Mexique à l'égard de l'orge; accès immédiat, en franchise de droits, pour certaines quantités de cette céréale; accès libre après 10 ans.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les pois secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle, le sarrasin ainsi que sur les chevaux. Meilleur accès au marché mexicain pour les produits du porc et du canola; accès libre après 10 ans.
- ◆ Meilleur accès au marché mexicain pour les services reliés à l'exploitation pétrolière et gazière.
- ◆ Accès aux marchés américain et mexicain pour les services aériens spécialisés dont la cartographie aérienne et les levés.
- ◆ Meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels dont la gestion, le génie, la comptabilité et les services juridiques.
- ◆ Les professions assujetties à la réglementation provinciale seront incitées, mais non forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires, et admission en franchise des outils et du matériel qui les accompagnent.

AVANTAGES POUR L'ALBERTA (suite)

- ◆ Dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, notamment dans le domaine des médicaments, dispositions compatibles avec la récente décision du Canada de prolonger la protection des brevets et avec les propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).
- ◆ Engagement ferme envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Reconnaissance du fait que les pays signataires de l'ALENA ne doivent pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer des investissements. Débouchés à l'étranger pour le secteur albertain du matériel et des services de protection environnementale.
- ◆ Meilleur accès aux marchés publics, notamment en ce qui concerne le matériel d'exploitation pétrolière et gazière, les contrats de forage, d'exploration et de production, les services professionnels, le génie-conseil, les services d'architecture et le matériel de télécommunication. Les marchés publics des autorités provinciales et municipales ne sont pas assujettis à l'ALENA.
- ◆ Renforcement et amélioration des mécanismes de règlement des différends, notamment par l'ajout de dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

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

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

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

Les exportations de l'Alberta au Mexique ont totalisé 75,9 millions \$ en 1992, comparativement à 35,1 millions \$ en 1991.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ **Matériel et services d'exploitation pétrolière et gazière**

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

◆ **Produits agricoles et alimentaires**

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

L'ALENA ET LA SASKATCHEWAN

AVANTAGES POUR LA SASKATCHEWAN

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

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

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

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

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

Les exportations de la Saskatchewan au Mexique ont totalisé 90,2 millions \$ en 1992, comparativement à 18,6 millions \$ en 1991.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

- ◆ **Potasse**
Ces quatre dernières années, la Saskatchewan a exporté en moyenne pour plus de 5 millions de \$ potasse par an. Aux termes de l'ALENA, les droits de douane mexicains seront immédiatement supprimés, ce qui permettra à la province d'exporter davantage dans ce secteur.
- ◆ **Industries agricoles**
La Saskatchewan a toujours été le plus gros exportateur canadien de blé et de canola au Mexique. On évalue à au moins 100 millions \$ le marché mexicain pour ces produits. Des entreprises comme Newfield Seeds et Naber Seeds Inc. s'efforcent actuellement d'augmenter leurs parts de marché au Mexique. Grâce à l'élimination immédiate des droits de douane sur les pois secs, certains haricots secs, la farine de moutarde, le millet, le miel, les lentilles, le seigle et le sarrasin, et à la conversion immédiate des licences d'importation exigées par le Mexique pour le blé en un droit modique, les entreprises de la Saskatchewan accéderont plus facilement au marché mexicain et bénéficieront d'un certain avantage face à la concurrence.
- ◆ **Matériel agricole**
L'élimination progressive mais rapide des droits de douane mexicains se traduira par un meilleur accès et par un avantage concurrentiel pour les fabricants de matériel agricole de la Saskatchewan.
- ◆ **Métaux ferreux et non ferreux**
En tout, le Mexique importe pour près de 2 milliards \$ de métaux ferreux et non ferreux par an. Au cours des cinq prochaines années, ces importations devraient connaître une progression annuelle de 14 p. 100. La Saskatchewan pourrait exporter davantage de produits de l'acier au Mexique.

L'ALENA ET LE MANITOBA

AVANTAGES POUR LE MANITOBA

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

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

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

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

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

Les exportations du Manitoba au Mexique ont totalisé 35,2 millions \$ en 1992, comparativement à 12,7 millions \$ en 1991.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

- ◆ **Produits agricoles et alimentaires**
L'élimination des droits ou des licences d'importation à l'égard du blé, de l'orge, du canola, des pois secs, des haricots secs et de la viande de porc entraînera une hausse des débouchés s'offrant aux exportateurs manitobains. Un certain nombre de producteurs du Manitoba dans ce secteur sont déjà présents dans le marché mexicain (par exemple, la société Northern Sales Co. y exporte des céréales, et XCAN Grain Ltd. est présente dans le marché du blé et du canola). Des sauvegardes spéciales pour les fruits et légumes sensibles permettront aux producteurs du Manitoba de s'adapter aux transformations du marché.
- ◆ **Produits forestiers**
On s'attend à ce que la demande mexicaine de pâte de bois augmente d'environ 50 p. 100 au cours des 10 prochaines années. Durant cette même période, les droits qu'impose le Mexique sur le bois, la pâte de bois et le papier seront éliminés. Le secteur des pâtes et papiers au Manitoba pourra bénéficier de cette augmentation de la demande et tirer profit de nouveaux débouchés.
- ◆ **Matériel et services de transport**
On s'attend à ce que le marché mexicain du matériel ferroviaire et de transport en commun importé enregistre une hausse de 10 à 18 p. 100 au cours des cinq prochaines années. Un marché nord-américain intégré donnera un avantage aux entreprises manitobaines par rapport aux fournisseurs de pays tiers. Parmi les sociétés spécialisées dans le transport en commun, New Flyer Industries, de Winnipeg, est déjà présente sur le marché mexicain. L'Accord permettra un meilleur accès au marché mexicain pour les fournisseurs de services de camionnage.

L'ALENA ET L'ONTARIO

AVANTAGES POUR L'ONTARIO

- ◆ L'élimination sur cinq ans des droits de douane mexicains sur des exportations clés de l'Ontario, dont la plupart des pièces d'automobile, le nickel et ses produits, le bois d'érable et de hêtre, la pâte de bois et divers machines et matériels industriels, électriques et de télécommunications.
- ◆ Des règles d'origine claires et plus précises, notamment en ce qui concerne le calcul de la teneur nord-américaine des automobiles et des pièces d'automobile, et pour le matériel de télécommunication, le matériel électrique et industriel, les ordinateurs et autres matériels de pointe.
- ◆ Le Pacte canado-américain de l'automobile reste inchangé.
- ◆ La prorogation du drawback des droits de douane pour deux ans après 1994, date d'expiration prévue dans l'ALE. En 1996, les drawback seront remplacés par un système permanent de remboursement des droits de douane, qui réduira le coût des intrants des fabricants canadiens tenus d'acquitter les droits sur leurs exportations dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur tout le matériel de télécommunication à l'exception d'une période d'élimination de cinq ans pour les appareils centraux de commutation et les téléphones. La compatibilité future des normes de télécommunications et l'ouverture du marché mexicain pour les services de télécommunications améliorés.
- ◆ L'inclusion des transports terrestres (camionnage) et des services aériens spécialisés, tels que les levés cartographiques et topographiques aériens.
- ◆ Un meilleur accès aux établissements financiers et aux services d'experts-conseils sur un marché mexicain en expansion.
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels, y compris la gestion, l'ingénierie, la comptabilité et le droit.
- ◆ Les professions soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais non contraintes, à reconnaître les titres professionnels des autres pays membres de l'ALENA.
- ◆ Des règles pour faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires et l'exemption de droits pour les outils et le matériel qui les accompagnent.
- ◆ Un ferme attachement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les pays membres de l'ALENA conviennent de ne pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer les investissements. Des débouchés pour les biens et services environnementaux de la province.
- ◆ Le maintien des contingents d'importations d'oeufs, de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Un meilleur accès au marché mexicain des produits agricoles, y compris les aliments transformés, le porc, le maïs congelé et le tabac.

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

AVANTAGES POUR L'ONTARIO (suite)

- ◆ Des mesures de sauvegarde visant à modérer la poussée subite des importations de fruits et de légumes pouvant être affectés par les importations.
- ◆ Des relèvements des contingents de vêtements et de textiles qui donnent aux marchandises canadiennes ne répondant pas aux nouvelles règles d'origine un accès préférentiel au marché américain.
- ◆ L'élimination sur dix ans des droits de douane frappant les importations de vêtements en provenance du Mexique; élimination sur huit ans pour les textiles.
- ◆ Des dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, y compris dans le domaine pharmaceutique, dispositions compatibles avec la décision récente du Canada de prolonger la protection des brevets et avec les propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).
- ◆ Un meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de toute une gamme de produits industriels et de haute technologie, les services professionnels et commerciaux, la construction et les matériaux de construction. Les entrepreneurs canadiens auront pour la première fois accès aux marchés de l'U.S. Army Corps of Engineers pour des contrats de construction représentant 8,9 milliards de dollars par année. Les marchés publics provinciaux et municipaux ne sont pas touchés par l'ALENA.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends sont renforcés et améliorés, y compris les dispositions institutionnelles destinées à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

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

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

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

Les exportations de l'Ontario au Mexique ont totalisé 373,9 millions \$ en 1992, comparativement à 315,7 millions \$ en 1991.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ **Automobile**

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

◆ **Secteur des télécommunications**

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

◆ **Machines industrielles**

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

◆ **Secteur de l'alimentation et des boissons**

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

L'ALENA ET LE QUÉBEC

AVANTAGES POUR LE QUÉBEC

- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les principaux produits d'exportation du Québec, comme certains types de papier journal ainsi que de papier couché et non couché, la pâte de bois chimique, le bois de construction, les aéronefs, le matériel ferroviaire urbain, les produits médicaux et divers types de matériel industriel.
- ◆ Des règles d'origine plus claires et plus précises, notamment pour le calcul de la teneur nord-américaine des automobiles et des pièces automobiles.
- ◆ Le Pacte canado-américain de l'automobile reste inchangé.
- ◆ La prorogation du drawback des droits de douane pour deux ans après 1994, date d'expiration prévue dans l'ALE. Ce régime sera remplacé, en 1996, par un système permanent de remboursement des droits qui réduira les coûts des intrants des fabricants canadiens qui paient encore des droits de douane sur les marchandises expédiées dans d'autres pays de l'ALENA.
- ◆ Dans le domaine de la télécommunication, l'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur tous les matériels, à l'exception des équipements centraux de commutation et des téléphones, dont les droits seront éliminés sur cinq ans; la compatibilité future des normes, l'amélioration des règles d'origine et l'ouverture du marché mexicain pour les services de télécommunication améliorés.
- ◆ L'introduction des services de transport terrestre (camionnage) et des services aériens spécialisés, comme les levés cartographiques et topographiques aériens.
- ◆ Des augmentations des contingents pour les textiles et le vêtement, ce qui donnera aux exportateurs canadiens un accès privilégié au marché américain pour les produits qui ne satisfont pas aux nouvelles règles d'origine.
- ◆ L'élimination sur 10 ans des droits de douane sur les vêtements, la plupart des produits en cuir et les souliers importés du Mexique; élimination sur 8 ans pour les textiles.
- ◆ Un ferme engagement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les pays membres de l'ALENA conviennent de ne pas assouplir leurs normes environnementales pour attirer les investissements. Des débouchés à l'exportation pour les biens et services du secteur québécois liés à la protection de l'environnement.
- ◆ Des dispositions détaillées sur la propriété intellectuelle, notamment dans le domaine pharmaceutique, dispositions conformes à la décision récente du Canada de prolonger la protection des brevets et aux propositions faites dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT)
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain pour les établissements financiers.
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain pour les services professionnels, y compris la gestion, l'ingénierie, la comptabilité, l'informatique et les services juridiques, et pour le camionnage.
- ◆ Les professions libérales soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais pas forcées de reconnaître les titres professionnels des autres pays membres de l'Accord.

AVANTAGES POUR LE QUÉBEC (suite)

- ◆ Des règlements facilitant l'admission temporaire des gens d'affaires et l'exemption des droits pour les outils et le matériel dont ils se servent.
- ◆ Le maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Un meilleur accès au Mexique pour les produits agricoles, y compris le porc et les aliments transformés.
- ◆ Des mesures de sauvegarde visant à modérer la poussée subite des importations de fruits et de légumes sensibles.
- ◆ Élimination immédiate des droits de douane sur le sirop d'érable.
- ◆ Des règles plus claires concernant la réparation de navires américains dans les chantiers navals canadiens.
- ◆ Un meilleur accès aux marchés publics pour toute une gamme de produits industriels et de haute technologie, le matériel de télécommunication, les ordinateurs et les services professionnels, dont le génie-conseil. Les fournisseurs canadiens de matériel de télécommunication, de matériel de distribution de l'énergie et de matériel électrique auront pour la première fois accès aux contrats passés en vertu du Rural Electrification Act, contrats qui leur étaient auparavant fermés. Les marchés publics provinciaux et municipaux ne sont pas touchés par l'ALENA.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends ont été renforcés et améliorés, notamment les dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de prendre des mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

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

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

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

Les exportations du Québec au Mexique ont totalisé 82,7 millions \$ en 1992, comparativement à 87,8 millions \$ en 1991.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ **Produits forestiers**

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

◆ **Matériel et services de transport**

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

◆ **Secteurs des produits agricoles et alimentaires**

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

◆ **Textile et vêtement**

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

◆ **Secteur de la télécommunication**

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

L'ALENA ET LE NOUVEAU-BRUNSWICK

AVANTAGES POUR LE NOUVEAU-BRUNSWICK

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

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

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

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

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

Les exportations du Nouveau-Brunswick au Mexique ont totalisé 5,7 millions \$ en 1992, comparativement à 7,8 millions \$ en 1991.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Produits forestiers

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

◆ Produits alimentaires

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

◆ Produits de la pêche

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

◆ Métaux non ferreux

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

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

AVANTAGES POUR L'Î.-P.-É.

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

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Produits alimentaires, produits agricoles et poisson.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

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

Les exportations de l'Île-du-Prince-Édouard au Mexique ont totalisé 24 998 \$ en 1992, comparativement à 1,4 million \$ en 1991.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ Agriculture

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

◆ Produits de la pêche

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

◆ Produits chimiques et pharmaceutiques

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

L'ALENA ET LA NOUVELLE-ÉCOSSE

AVANTAGES POUR LA NOUVELLE-ÉCOSSE

- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur les poissons et crustacés, notamment sur le saumon de l'Atlantique, le crabe, le merlu, l'aiglefin et le poisson séché et fumé.
- ◆ L'élimination sur 5 ans des droits mexicains sur les homards, les pétoncles, les moules, les huîtres et le poisson préparé et conditionné.
- ◆ L'élimination des licences d'importation mexicaines pour le homard.
- ◆ L'élimination immédiate des droits de douane mexicains sur le charbon, le matériel roulant de chemins de fer et ses pièces détachées, et sur divers machines et équipements industriels, disposition favorable aux exportations de la Nouvelle-Écosse.
- ◆ Le maintien des contingents d'importations d'oeufs et de produits avicoles et laitiers, dont l'offre est réglementée.
- ◆ Un meilleur accès au marché mexicain pour les pommes, les bleuets et les aliments transformés.
- ◆ De meilleures règles d'origine pour de nombreux produits électroniques et électriques.
- ◆ Des règles plus claires en ce qui concerne la réparation des navires américains dans les chantiers navals canadiens.
- ◆ Des augmentations des contingents de vêtements et de textiles, ce qui donnera aux produits canadiens non conformes aux nouvelles règles d'origine un accès préférentiel au marché américain.
- ◆ L'élimination sur dix ans des droits de douane frappant les importations de vêtements mexicains; l'élimination se fera sur 8 ans pour les textiles.
- ◆ Un ferme engagement envers le développement durable, la protection de l'environnement et la conservation. Les parties à l'ALENA conviennent de ne pas assouplir les normes environnementales pour attirer des investissements.
- ◆ Un meilleur accès au dynamique marché mexicain des services professionnels, y compris la gestion, l'ingénierie, la comptabilité et le droit.
- ◆ Les professions soumises à une réglementation provinciale sont encouragées, mais non forcées à reconnaître les titres professionnels des autres pays de l'ALENA.
- ◆ Des règles facilitant l'admission temporaire des gens d'affaires et exemptant de droits les outils et le matériel les accompagnant.
- ◆ Un meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de produits et de services, les fabricants de matériel industriel et les entrepreneurs en construction. Les marchés publics provinciaux et municipaux sont exclus de l'ALENA.
- ◆ Les mécanismes de règlement des différends ont été renforcés et améliorés, notamment, par l'ajout de dispositions institutionnelles visant à limiter la possibilité de mesures unilatérales.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

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

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

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

Les exportations de la Nouvelle-Écosse au Mexique ont totalisé 43,6 millions \$ en 1992, comparativement à 4,4 millions \$ en 1991.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

- ◆ **Produits de la pêche**
Le marché mexicain des poissons et crustacés devrait augmenter chaque année, en moyenne, de 3,5 p. 100 et atteindre 1,4 milliard \$ d'ici à 1994. De plus, l'élimination rapide des droits mexicains sur le poisson, y compris les homards et autres crustacés, et sur le poisson séché, préparé et fumé, ouvrira des marchés d'exportation à la Nouvelle-Écosse. En ce qui concerne le homard, la province gagnera également à la suppression des licences d'importation, qui constituaient le principal obstacle à l'accès au marché mexicain.
- ◆ **Matériel de chemin de fer et rails en acier**
Rien que pour moderniser son métro, Mexico entend dépenser 180 millions de dollars. La libéralisation accrue qui se produira dans ce secteur va offrir des possibilités à des entreprises de la Nouvelle-Écosse telles que Trenton Works et Sydney Steel. Cette dernière vend déjà des rails en acier sur le marché mexicain. (À certaines époques, cette entreprise répondait à 80 p. 10 des besoins du Mexique.)
- ◆ **Métaux ferreux et non ferreux**
Dans ce secteur, les importations totales annuelles du Mexique s'élèvent à près de deux milliards de dollars. On s'attend à ce qu'elles augmentent de 14 p. 100 par an au cours des cinq prochaines années. Les droits sur le charbon, principale exportation actuelle de la province, vont disparaître immédiatement, d'où de nouvelles possibilités pour les exportateurs de Nouvelle-Écosse.
- ◆ **Industrie forestière**
L'élimination rapide des droits sur certains produits du bois et du papier va rendre le secteur des produits forestiers de Nouvelle-Écosse plus compétitif sur le marché mexicain. La demande de pâte de bois devrait y augmenter de près de 50 p. 100 au cours des dix prochaines années.
- ◆ **Produits alimentaires**
Les importations mexicaines de produits agro-alimentaires devraient augmenter de 30 à 40 p. 100 par an. Le niveau de vie des Mexicains s'améliorant, les importations de denrées de base et de produits alimentaires non essentiels devraient augmenter, d'où de nouvelles possibilités d'exportations pour les secteurs de la production et de la transformation de produits agricoles.

L'ALENA ET TERRE-NEUVE

AVANTAGES POUR TERRE-NEUVE

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

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION

Bois et papier, poisson et produits miniers.

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

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

Les exportations de Terre-Neuve au Mexique ont totalisé 17,5 millions \$ en 1992, comparativement à 12,4 millions \$ en 1991.

PERSPECTIVES OUVERTES PAR L'ALENA

◆ **Produits forestiers**

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

◆ **Produits de la pêche**

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

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

AVANTAGES POUR LE YUKON ET LES TERRITOIRES DU NORD-OUEST

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

DÉBOUCHÉS MEXICAINS POTENTIELS

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

doc
CA1
EA
93N52
EXF

DOCS
CA1 EA 93N52 EXF
The North American Free Trade
Agreement : the NAFTA manual
43270210

b2638320(E)
b2638356(F)

The North American Free Trade Agreement

THE NAFTA MANUAL

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

JAN 17 1995

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

43-270-210 ce)
43-270-213(f) b2638356

December 1993

THE NAFTA MANUAL

Table of contents

Issues Series

Canada achieves three objectives

Highlights of the North American Agreement on Environmental Co-operation

Highlights of the North American Agreement on Labour Co-operation

Export Opportunities in Mexico

Access North America

NAFTA - FTA

NAFTA - Removal of tariffs and trade barriers

NAFTA - Tariff reduction highlights

NAFTA - Rules of origin

NAFTA - Standards

NAFTA - Agriculture

NAFTA - The Auto Industry

NAFTA - Textiles and apparel

NAFTA - Services

NAFTA - Financial services

NAFTA - Telecommunications

NAFTA - Transportation services

NAFTA - Investment

NAFTA - Government procurement

NAFTA - Environment

NAFTA - Cultural Industries

NAFTA - Health care

Sectors Series

The Aerospace and Defence Electronics Industries

The Auto Industry

Business and Professional Services

The Chemical, Pharmaceutical and Plastics Industries

The Electrical Manufacturing Equipment Industry

The Environmental Equipment and Services Industries

The Ferrous and Non-Ferrous Metals and Fabricated Materials Industries

The Financial Services Industry

The Agri-food Industry

The Forestry Industry

The Industrial Equipment Industry

The Information Technologies Industry

Recreational, Household, and Health-Care Products Industries

The Transportation Services Industry

The Textiles, Apparel, Leather, and Footwear Industries

The Urban Transit and Rail Equipment Industries

Provinces

British Columbia

Alberta

Saskatchewan

Manitoba

Ontario

Quebec

New Brunswick

Prince-Edward-Island

Nova Scotia

Newfoundland

Yukon and the Northwest Territories

The North American Free Trade Agreement

ISSUES SERIES

CANADA ACHIEVES THREE OBJECTIVES

BARRIER-FREE ACCESS TO MEXICO

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

FTA BENEFITS PLUS IMPROVEMENTS

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

CANADA -- AN ATTRACTIVE PLACE TO INVEST

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

HIGHLIGHTS
of
**The North American Agreement on
Environmental Co-operation**

CANADA'S OBJECTIVES MET

Canada met its far-reaching objectives. Through the Agreement, we will:

- strengthen environmental co-operation in North America;
- promote sustainable development on a continental basis;
- create an effective institution to oversee the Agreement;
- effectively enforce and enhance compliance with domestic environmental laws; and
- support the environmental goals of the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

WHAT IS IN THE AGREEMENT

The Agreement:

- establishes the Commission for Environmental Co-operation which is made up of the Council, comprised of a cabinet-level representative from each country; a central Secretariat, and a Joint Public Advisory Committee;
- sets out a broad co-operative work program;
- details the obligations of all three countries to ensure compliance with domestic environmental laws and policies; and
- provides an effective mechanism for consultation and the resolution of disputes.

BENEFITS FOR CANADA

As a result of the Agreement, Canada gains:

- enhanced protection of our air, land, water, plants and animal life;
- strengthened priority attention to transboundary environmental issues;
- a workable framework for promoting sustainable development on a continental basis;
- an international commitment to continue improving environmental laws and ensure their effective enforcement;
- a strong mechanism to resolve disputes over trade-related environmental issues;
- effective recourse if our NAFTA partners fail to enforce their own environmental laws; and
- enhanced co-operation between Ottawa and the provinces on North American environmental issues.

HOW THE AGREEMENT WORKS

The Commission for Environmental Co-operation

The Council will:

- oversee the implementation of the Agreement and the Secretariat;
- serve as a forum for discussion of environmental matters;
- promote and facilitate co-operation;
- address questions and disputes arising from the Agreement;
- work to improve environmental laws and regulations; and
- co-operate with the NAFTA Free Trade Commission in environment-related matters.

Specifically, the Council will promote a co-operative work plan based on priority areas, including:

- establishing limits for specific air and marine pollutants,
- environmental assessments of projects with transboundary implications; and
- reciprocal court access for damage or injury resulting from transboundary pollution.

It may consider and develop recommendations on environmental issues, including:

- scientific research and technology;
- eco-labelling;
- pollution prevention techniques and strategies; and
- public awareness of the environment.

The Secretariat will be accessible, active and responsible. It will:

- support the Council;
- receive submissions directly from any person or non-governmental organization alleging the non-enforcement of environmental laws;
- develop factual records and prepare reports for consideration by the Council; and
- be located in Canada.

Joint Public Advisory Committee:

- The committee, comprising five representatives from each country, will provide technical, scientific or other advice to the Secretariat and may assist in the preparation of the Secretariat's annual work program and budget.

Finding Solutions

- Any country may request consultations with any other country regarding the latter's failure to enforce its environmental laws.
- The Council will meet if the countries fail to resolve the matter or if a country has demonstrated a persistent pattern of non-enforcement.
- The Council may:
 - create working groups or committees;
 - have recourse to dispute resolution procedures; or
 - make recommendations.
- If the Council is unable to resolve a trade-related environmental dispute, it may, by a two-thirds vote, convene an arbitral panel.
- The panel will investigate and make public its findings. The spotlight of public scrutiny will be focused on any country which does not live up to its obligations.

Enforcement

- A compliance mechanism has been established in the event that an arbitral panel finds a persistent pattern of failure by a country to effectively enforce its environmental law.
- If a country fails to correct the problem, the panel may impose a fine of up to US\$20 million, for the first year. In the future, fines shall be no greater than .007 percent of total trilateral trade of goods.
- In the unlikely event a fine is imposed on Canada, the fine would be ultimately enforceable by domestic courts. In the case of the United States and Mexico, failure to pay the fine would result in suspension of NAFTA benefits, including the imposition of a duty, based on the amount of the fine.
- Under this arrangement, the United States and Mexico potentially face trade sanctions. Canada never does.

PROVINCES AND TERRITORIES

Environment is an area of shared jurisdiction. Most provinces and territories have been active participants in shaping the Canadian position and all provinces and territories will be encouraged to participate in the Agreement.

HIGHLIGHTS

of

The North American Agreement on Labour Co-operation

CANADA'S OBJECTIVES MET

The Agreement:

- carries forward the commitment of the Preamble to the North American Free Trade Agreement (NAFTA):
 - to "improve working conditions and living standards" in all three countries, and
 - to "protect, enhance and enforce basic workers' rights";
- strengthens co-operation on labour issues among the governments and citizens of all three countries;
- ensures that the three partners will work to protect high labour standards; and
- safeguards Canada's ability to set high labour standards of its own.

WHAT IS IN THE AGREEMENT

- The commitment of each country to its NAFTA partners to enforce its labour laws effectively and consistently; and
- The commitment of the NAFTA partners to co-operate with each other on labour matters and to promote a set of shared labour principles.
- This will be accomplished through:
 - the creation of the Commission for Labour Co-operation;
 - the establishment of a co-operative work program; and
 - co-operative consultations and independent evaluations, and ultimately a dispute resolution process to ensure the obligations of the Agreement are carried out effectively.

BENEFITS FOR CANADA

- Canadians can raise concerns about practices in the NAFTA countries and have them openly reviewed.
- Workers in Canada will benefit from increased North American attention to labour standards and working conditions.
- The door is open for the provinces to participate fully under the Agreement.
- Canadians retain the right to develop and enforce their own labour standards and laws.
- Canada gains effective recourse if our NAFTA partners fail to enforce their own labour laws.
- The Agreement will foster enhanced co-operation between Ottawa and the provinces on North American labour issues.

HOW THE AGREEMENT WORKS

The Commission for Labour Co-operation

The Commission for Labour Co-operation will comprise a ministerial Council and a Secretariat. The Commission will be assisted by a National Administrative Office (NAO) in each country.

- The Council, comprising cabinet-level representatives from each country, will direct the implementation of the Agreement.
- The Secretariat, directed by the Council and located in the United States, will prepare regular background and studies, carry out the co-operative work program and support any working groups or committees set up by the Council.
- The National Administrative Offices (NAOs) in each country will compile and transmit information to the Secretariat and receive and register public communications on a full range of issues including concerns relating to the enforcement of labour laws. (In Canada, the NAO will be supported by a labour-business advisory committee and Canadian participation on the Council will be supported by a federal-provincial committee.)
- In addition, the NAOs will respond to:
 - public requests for information, and
 - concerns about the enforcement of labour laws.

The NAOs in collaboration with the Secretariat will:

- focus attention on and carry out developmental analysis of labour laws, regulations, and administrative procedures, as well as employment rates, wages, labour productivity and human resource development; and
- facilitate co-operative activities on a wide range of labour issues.

Finding Solutions

- Government-to-government co-operative consultations will be held at several stages to resolve problems concerning the effective enforcement of labour laws by seeking constructive and practical solutions.
- Ministers would consult on issues only after factual consultations at the officials' level (NAOs), and they would make every attempt to arrive at a mutually-satisfactory resolution of any problem.

Finding Solutions (continued)

- Ministers could launch a comparative evaluation by independent experts of enforcement patterns related to occupational safety and health and other technical labour standards on matters that are trade-related. The report would be made public and would be used as part of the consultation process.
- If the Council is unable to resolve a trade-related labour dispute, concerning the enforcement of the occupational safety and health, child labour and minimum wage laws it may, by a two-thirds vote, convene an arbitral panel.
- The panel will investigate and make public its findings. The spotlight of public scrutiny will be focused on any country which does not live up to its obligations.

Enforcement

- A compliance mechanism has been established in the event that an arbitral panel finds a persistent pattern of failure by a country to effectively enforce its labour law.
- If a country fails to correct the problem, the panel may impose a fine of up to US\$20 million, for the first year. In the future, fines shall be no greater than .007 percent of total tri-national trade of goods.
- In the unlikely event a fine is imposed on Canada, the fine would be ultimately enforceable by domestic courts. In the case of the United States and Mexico, failure to pay the fine would result in suspension of NAFTA benefits, including the imposition of a duty, based on the amount of the fine.
- Under this arrangement, the United States and Mexico potentially face trade sanctions. Canada never does.

Co-operative work program

- The existing Canada-Mexico Memorandum of Understanding on Co-operative Labour Activities signed in May of 1992 and a similar U.S.-Mexico agreement signed in 1991 will be incorporated into the Agreement.
- A broad program of co-operation will enable the three NAFTA countries to undertake major new forms of mutual collaboration on labour issues and make possible a common focus on these issues in the context of the NAFTA. This will involve studies, comparable-data development, information-sharing and other forms of practical co-operation in areas ranging from occupational health and safety to equality in the workplace.

PROVINCES AND TERRITORIES

- Most workplaces in Canada are under provincial jurisdiction. Most provinces and territories have been active participants in shaping the Canadian position and all provinces and territories will be encouraged to participate in the Agreement.
- The Agreement will apply to workers under federal jurisdiction and to workers under provincial jurisdiction when their governments agree to take part.

EXPORT OPPORTUNITIES IN MEXICO

Canadian exports to Mexico reached \$771 million in 1992, compared with \$561 million in 1991.

- ◆ The trade deal should open up a total North American auto parts market of more than \$12.8 billion by 1994.
- ◆ Mexico is updating and improving its telecommunications system to the tune of \$30 billion over the next 10 years.
- ◆ Mexico's commitment to addressing its pollution problem creates increased demand for more sophisticated and specialized pollution control equipment and technology -- a market worth more than \$280 million.
- ◆ Computer and computer parts exports to Mexico are growing fast. The computer software market alone -- estimated at \$1.4 billion this year -- could be one of the most lucrative for Canadian exporters under the NAFTA.
- ◆ The consumer and leisure products market in Mexico is rapidly expanding - - Canada is already Mexico's sixth-largest supplier.
- ◆ Recent reductions in duties on electric components entering Mexico make foreign producers even more competitive than before.
- ◆ The Mexican forestry industry is highly dependent on imports of machinery, with a market estimated at \$55 million by 1994.
- ◆ Recent privatization in the steel industry and plans to modernize facilities will open a steel technology and equipment market worth some \$100 million by 1994.
- ◆ Mexico is the 13th-largest consumer of machine tools, importing 90% of its needs.
- ◆ The Mexican mining industry equipment and services, estimated at \$164 million by 1994, relies on imports for over 80% of its needs.
- ◆ The oil and gas equipment market in Mexico is worth more than \$2 billion.
- ◆ Mexican agricultural machinery purchases are expected to exceed \$273 million by 1994.
- ◆ There is a large market for expertise in irrigation and drainage.
- ◆ With the NAFTA, Canada should surpass its 1992 export level of \$214.4 million worth of agricultural products to Mexico.
- ◆ A growing \$2.5-billion-a-year tourism industry -- Mexico's second-largest industry after oil -- offers opportunities in restaurant equipment and supplies.

For more information on trade opportunities in Mexico please contact the Latin America and Caribbean Trade Division of the Department of Foreign Affairs and International Trade at (613) 996-5547 or (613) 995-8804. Our fax number is (613) 943-8806.

MEXICO'S MAJOR ECONOMIC REFORM

- ◆ Mexico embarked on an ambitious economic reform program in the 1980s.
- ◆ Mexico joined the General Agreement on Tariffs and Trade in 1986.
- ◆ Since then, the average tariff dropped from 25% to 10%; the highest tariff dropped from 100% to 50%.
- ◆ Mexico dropped many requirements for import licences.
- ◆ In 1988, environmental laws underwent major reform, setting tough new standards. Funds for enforcement have increased eight-fold.
- ◆ Inflation dropped from 160% in 1987 to almost 10% in 1992.
- ◆ Sweeping tax reforms were instituted, tax loopholes eliminated and enforcement improved.
- ◆ 770 of the 1 155 state-owned firms were privatized.
- ◆ Sweeping reform of intellectual property rights was carried out.

CANADA-MEXICO TRADE

- ◆ Two-way trade exceeded \$3 billion in 1992 and is expected to exceed \$5 billion by the end of the decade.
- ◆ In 1992, Canada's exports to Mexico were up by 37% from 1991.
- ◆ Exports during the first seven months of 1993 have declined a little compared to the same period in 1992, reflecting a decrease in grain and oilseed sales. However, bilateral sales of value-added goods such as "vehicles and parts" and "machinery and engines" continue to increase.
- ◆ Almost 80% of Mexican exports already enter Canada duty free.
- ◆ Mexican duties are on average more than twice as high as Canadian duties.

MAJOR MEXICAN EXPORTS TO CANADA

- ◆ Motor vehicles and parts, engines and parts (including ignition wiring sets), radio, telephone, audio parts and equipment, data-processing machines and parts, petroleum products, fruits and vegetables, small electrical appliances and components, and air conditioners.

MAJOR CANADIAN EXPORTS TO MEXICO

- ◆ Iron and steel products, motor vehicle parts, telecommunications equipment, aircraft, sulphur, wheat, paper products, petroleum products, asbestos and newsprint.

ACCESS NORTH AMERICA

- ◆ To capitalize on market opportunities in North America, a new program called **Access North America** has been created. The program places particular emphasis on the emerging markets in Mexico.
- ◆ The federal government's investment in this program will be \$27 million over four years. Access North America will be undertaken by the Department of Foreign Affairs and International Trade and Industry Canada, in partnership with the private sector.

THE PROGRAM

Access North America includes the following components.

- ◆ A Canadian Business Centre in Mexico City will provide a wide range of services to Canadian firms doing business in Mexico. It will offer a venue for Canadian trade shows and seminars and operate on a cost-recovery basis.
- ◆ A New Exporters to Mexico (NEWMEX) Program will introduce new exporters to Mexico through on-site briefings and an expanded Fairs and Missions Program. Up to 20 NEWMEX missions will be supported in each of the next four years.
- ◆ Access North America contains an extensive market information and export education component, as well as programs to capture investment opportunities arising out of the NAFTA.

MEXICO: A MARKET OF OPPORTUNITY

- ◆ Mexico will need environmental services, telecommunications products, infrastructure expertise, new technology, and other goods and services that Canada produces.
- ◆ Canadian exports to Mexico increased 37% to \$771 million in 1992.
- ◆ In January 1993, Canada opened a Satellite Trade Office in Monterrey, serving a growing number of Canadians pursuing business in Mexico's industrial north.

Services Available to Exporters Interested in the Mexican Market

Industry Canada (IC) and the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) have programs in place to assist Canadian exporters, including:

Marketing Studies

Approximately 30 market studies covering sectors of opportunity for Canadian companies are available from DFAIT.

Market Advisory Services and Programs

- ◆ In Mexico, Canadian Embassy Trade Commissioners provide advice and assistance to Canadian business.
- ◆ International Trade Centres at IC regional offices in major cities across Canada serve as contact points to discuss available programs and services.
- ◆ Geographic and industry sector divisions at DFAIT in Ottawa can give companies advice on markets for products and services, major capital projects, details on access to markets, and trade fairs and missions.

Export Development Corporation (EDC)

EDC has a number of programs to help Canadian exporters compete more effectively in international markets by reducing financial risks in support of export sales, and has already set up credit lines with major Mexican banks.

Program for Export Market Development (PEMD)

PEMD offers Canadian businesses financial assistance to undertake or participate in various trade promotion activities that focus on generating export sales. In addition:

- ◆ trade associations, including the Automotive Parts Manufacturers' Association, the Canada-Mexico Committee of the Canadian Council of the Americas, and the Vancouver Board of Trade, will also be recruiting member firms for exploratory market trips and follow-up visits; and
- ◆ a number of provincial government trade missions are expected to visit Mexico to pursue trade opportunities of interest to regional exporters.

For more information, contact the Latin America and Caribbean Trade Division of the Department of Foreign Affairs and International Trade at (613) 996-5546 or Info Export 1-800-267-8376.

NAFTA - FTA

HOW THE NAFTA AFFECTS THE FTA

The NAFTA incorporates many of the rights and obligations of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA). All the basic elements of the FTA remain intact, including provisions to protect cultural industries, social services, supply-managed commodities and the Auto Pact. The NAFTA preserves, expands and strengthens the gains that Canada made in the FTA. Key improvements include:

- ◆ clearer and more precise rules of origin, particularly in calculating North American content in the auto sector, which will narrow the scope for disputes such as the Honda and CAMI cases;
- ◆ working groups to determine customs matters, such as how audits will be interpreted and administered by customs authorities in the three countries, and clear grievance procedures;
- ◆ Canada's import quota system in support of supply management remain untouched;
- ◆ expanded access to U.S. markets for textiles and apparel under special quotas;
- ◆ addition of land transportation services, phasing-out of rules against moving international cargo from Canada through the U.S. into Mexico;
- ◆ easier temporary entry to NAFTA countries for business people;
- ◆ stronger mediation and panel procedures to settle trade disputes among NAFTA partners, including, for the first time, those on banking and securities services;
- ◆ further discipline on U.S. energy regulators to reduce their capacity to interfere with Canadian sales in the U.S.;
- ◆ explicit recognition of the right to limit foreign investment when government services are privatized;
- ◆ more stringent discipline regarding U.S. imposition of border restrictions against imports from Canada;
- ◆ inclusion of precedent-setting environmental provisions;
- ◆ addition of intellectual property rights protecting the work and inventions of Canadian creators, inventors and researchers;
- ◆ extension of duty drawback for two years beyond the FTA expiry date in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods shipped into other NAFTA countries; and
- ◆ lessening of U.S. restrictions on how goods are marked to indicate their country of origin.

NAFTA - REMOVAL OF TARIFFS AND TRADE BARRIERS

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Virtually all Mexican tariffs eliminated within 10 years;
- ◆ Immediate elimination of many Mexican import licence requirements that restrict Canadian exports;
- ◆ Gradual removal of Canadian duties on Mexican imports that compete with sensitive Canadian products. This will occur over 10 years to give Canadian producers time to make adjustments. No tariff reductions in poultry, eggs, dairy products or sugar;
- ◆ Safeguards that allow Canada to reimpose duties to protect Canadian producers from surges of imports;
- ◆ Extension for two years of duty drawback beyond the FTA expiry in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods shipped into other NAFTA countries;
- ◆ Simplified customs procedures;
- ◆ Easier temporary entry to NAFTA countries for business people and duty exemptions for their accompanying equipment;
- ◆ Permission for rail equipment and trucks to enter through and exit from different ports;
- ◆ Disciplines on how goods are marked to indicate their country of origin; and
- ◆ Duty requirements eased for repairs on all goods, along with clarification of U.S. procedures on ship repairs.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Opportunity to correct the trade imbalance between Canada and Mexico, which is now weighted in Mexico's favour;
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs and import licences on a range of fish products exported from Canada;
- ◆ Immediate access to Mexican markets for Canadian fertilizers and sulphur; early access for some aluminum, agricultural, construction and resource machinery, rail and industrial equipment, selected wood and paper items, telecommunications equipment, pre-fabricated houses, printed circuit boards, medical equipment and most auto parts;
- ◆ Creates new opportunities for such sectors as environmental products, lumber products, consumer and leisure goods; and
- ◆ Duty drawback extension avoids rising input costs for Canadian exporters.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will elimination of our duties result in a flood of Mexican imports?

Close to 80% of Mexican goods already enter Canada duty free. Tariffs on the remaining imports will be phased-out, with the duties on import sensitive products being phased-out over 10 years. This will give Canadian producers time to adjust. If there are surges of imports, the NAFTA includes provisions for Canada to reapply the original duties to protect Canadian producers.

How high are Mexican tariffs? Are they really an obstacle to trade?

Mexican duties are, on average, more than twice as high as Canadian duties. Indeed, Mexican duties add an average of 10% to the cost of Canadian goods, and are often as high as 20%. In addition, Mexican import licence requirements have proved a serious obstacle to trade in the past. Their elimination will result in a significant opening up of the Mexican market for Canadian exports, especially for fish and grains.

How does the NAFTA affect tariff phase-outs under the FTA?

The NAFTA will have no effect. Canada-U.S. products will continue to trade under the schedule negotiated in the FTA. The last remaining tariffs with the United States will be phased out by 1998, while tariffs will remain on some Mexican imports until 2003.

NAFTA - TARIFF REDUCTION HIGHLIGHTS

Canada and Mexico have agreed to the following reductions in duties. Tariffs will be eliminated within 10 years.

Aerospace

- ◆ Mexico -- immediate elimination for all aircraft, parts, radar and navigational equipment.
- ◆ Canada -- already duty free.

Autos

- ◆ Canada and Mexico -- immediate or five-year phase-out for 75% of automotive parts; tariffs on passenger cars and light trucks are reduced by 50% immediately, with remaining duties phased out over five years for cars, 10 years for trucks; buses, trucks, specialty and heavy vehicles tariffs phased out in 10 years.

Chemical, Pharmaceutical and Plastics

- ◆ Mexico -- immediate elimination on sulphur, aluminum oxide and hydroxide, carboxylic acids, nitrogen function compounds, sulphates, potassium chloride and other mineral/chemical fertilizers; five-year phase-out for radioactive elements and isotopes; 10-year phase-out for pharmaceuticals.
- ◆ Canada -- generally matches Mexico phase-out; immediate phase-out for products not made in Canada; 10-year phase-out for plastic sanitary ware, plastic articles, floor coverings and luggage.

Electrical Equipment

- ◆ Mexico -- immediate or five-year phase-out for electrical relays, co-axial cable, gas and steam turbines, electrical tools, lighting equipment, photo-sensitive semi-conductor devices, electrical plugs and sockets, and electroplating machines.
- ◆ Canada -- tariff phase-out generally matches Mexico's; 10-year phase-out for ballasts, some batteries, and hand-held drills.

Ferrous and Non-Ferrous Metals

- ◆ Mexico -- immediate or five-year phase-out for coal, nickel, magnesium, copper and unwrought, non-alloyed aluminum ingots.
- ◆ Canada -- already duty free for most of above goods.
- ◆ Mexico and Canada -- 10-year phase-out for most iron and steel and their products.

Forest Products

- ◆ Mexico -- immediate phase-out for Canadian export interests including chemical pulp, softwood lumber for timber frame construction, beech lumber, veneers, shakes and shingles, softwood mouldings, some newsprint, some coated and uncoated papers, and wooden prefabricated houses; five-year phase-out for railway ties, maple lumber, some other newsprint and fibreboard; five- to 10-year phase-out on most other paper products; 10-year phase-out for most other forest products; the Canadian prohibition on the export of logs remains as in the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA).
- ◆ Canada -- already duty free on most items; five-year phase-out for most further manufactured wooden products (e.g. window frames).

Fish

- ◆ Mexico -- immediate elimination on most fresh and frozen fish, including trout, salmon, sole, herring, mackerel, haddock, hake, most dried and smoked fish and many shellfish including crabs; five-year phase-out for lobster, scallops, halibut and prepared fish, including fish sticks; 10-year phase-out for sardines, frozen fillets and shrimp.
- ◆ Canada -- already duty free for most items; five-year phase-out for further processed fish products.

Food and Beverage Industry

- ◆ Canada and Mexico -- no phase-out for sugar or our supply-managed dairy, poultry or eggs.
- ◆ Mexico -- immediate elimination for dried peas, some dried beans, mustard flour, millet, honey, lentils, rye, buckwheat and Canadian Whisky -- all Canadian export interests; five-year or 10-year phase-out for most food products; 10-year phase-out on other grains, pork, and vegetable oils, including canola.
- ◆ Canada -- most Mexican food exports to Canada already duty free, including tropical fruits and vegetables and those outside the Canadian growing season; 10-year phase-out for sensitive fruit and vegetables; five-year phase-out for most other products.

Footwear

- ◆ Canada and Mexico -- 10-year phase-out on most footwear, including leather boots; eight-year phase-out on some leather shoes; immediate phase-out for some specialty sports footwear, most of which is not made in Canada.

Industrial Equipment

- ◆ Mexico -- generally immediate, with some five-year phase-out. Includes Canadian export interests in resource, construction, agricultural, environmental and industrial equipment such as bulldozers; front end loaders; excavators; unloading machinery; cranes; paper and paperboard making machinery; dryers for wood and paper; coal and rock cutters; heat exchangers; centrifuges; milling, sanding, sawing, drilling and boring machines; tractors, ploughs, harrows, cultivators, weeders, combine-harvesters and other harvesting machinery; poultry incubators; filtering and purifying equipment; plastic and rubber injection, extruding and moulding machines; packaging and wrapping machinery; parts for generators; spark ignition engines and parts; gas turbine parts; weighing devices; roller bearings; and many combustion engine parts.
- ◆ Canada -- most industrial equipment already duty free; immediate elimination for most remaining items; five years for such areas as compressors, water boilers and furnace burners.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

Information Technology

- ◆ Mexico -- immediate phase-out for telecommunications and high-tech products, including, pbx switching apparatus, modem digital multipliers, transmission apparatus, fibre optic cables; cathode ray tubes for televisions and computers, and monolithic and hybrid integrated circuits.
- ◆ Five-year phase-out for tariffs on telephone sets, central switching apparatus and printed circuits.
- ◆ Canada -- mostly duty free already, or immediate elimination for most of the above products; five-year phase-out for televisions and printed circuits.

Rail and Urban Transit

- ◆ Mexico -- immediate elimination for most rail products, including rolling stock, locomotives, urban rail cars and their parts including bogies, axles and wheels; 10-year phase-out on a few products, including passenger coaches and air brakes.
- ◆ Canada -- immediate elimination in this sector, except for 10-year phase-out for self-discharging railway cars and cargo containers.

Recreational, Household and Healthcare Products

- ◆ Mexico -- immediate elimination for Canadian export interests in health and medical equipment, including electro-diagnostic apparatus and X-ray equipment; the rest a mix of immediate, five-year and 10-year phase-outs.
- ◆ Canada -- immediate elimination for consumer products not made in Canada (e.g., hairdryers and toasters); five-year phase-out on most sporting equipment; 10-year phase-out for toys, roller skates, some brooms and miscellaneous manufactured items.

Furniture

- ◆ Mexico and Canada -- 10-year phase-out for most household and office furniture; immediate elimination for medical furniture.

Textiles and Apparel

- ◆ Mexico and Canada -- 10-year phase-out on all apparel; eight-year phase-out on most textile products; six-year phase-out on certain textile products, including wool fabrics; immediate elimination of duties on denim fabrics; and linen yarns and fabrics.

NAFTA - RULES OF ORIGIN

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Clear and predictable rules that build on the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), allowing NAFTA preferential duties on a good after it has undergone a specified change from one tariff description to another;
- ◆ For some products, there will also be a second test based on the value of the content originating in the NAFTA countries. Two alternative formulae for calculating value content will give exporters flexibility. Products other than autos and footwear would qualify for preferential duties at 50% North American content under the net cost formula;
- ◆ Cohesive, new rules of origin for autos and auto parts, with a requirement of 62.5% North American content for light vehicles (including cars and light trucks) and their engines and transmissions, and 60% for other auto goods to qualify for duty-free access to U.S. and Mexican markets;
- ◆ For apparel: new rules of origin requiring that yarns, as well as fabric in a garment, be made in North America; for most yarns, new rules requiring that fibres be sourced in North America;
- ◆ Extended and enlarged quotas into the U.S giving preferential tariff treatment to Canadian textiles and apparel not meeting the rules of origin;
- ◆ Improved rules of origin for computers, telecommunications equipment and other high-tech equipment;
- ◆ Changes to FTA rules requested by Canadian producers (e.g., on computers, copper products, and certain household appliances).
- ◆ The FTA rules are continued in the NAFTA for many products, including most agricultural, food and beverages products, minerals, most chemicals, pulp and paper, wood products, most rubber and plastic products, much machinery and equipment, and most base-metal products;
- ◆ Uniform regulations to ensure the rules of origin are interpreted and applied uniformly in the NAFTA countries; and
- ◆ A mechanism to settle differences in interpreting and administering the rules of origin.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ A clearer and more predictable formula for calculating value content of automobiles and parts, thereby creating greater certainty for the North American auto industry;
- ◆ New quotas giving preferential tariff treatment to textiles and apparel that do not meet the rules of origin substantially exceed current export levels. Quotas in two key sectors are more than double the FTA levels. A 2% annual growth rate will also apply on most quotas for at least five years;
- ◆ Improved, straightforward rules for computers, telecommunications products, and other high-tech and electronic goods;
- ◆ FTA rules of origin are retained on a wide variety of exports, providing stability for those industries already benefiting from the FTA; and
- ◆ Improved dispute settlement procedures will constrain unilateral determinations, as occurred in the Honda case.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

How will the new formula on rules of origin help the auto industry in Canada?

The new formula is clearer and more straightforward than the FTA formula and provides more certainty for manufacturers. The formula addresses the problems of ambiguity experienced under the FTA regarding the types of costs that can be included. Manufacturers will be required to trace their North American content, thereby ensuring that the real North American level is calculated accurately. Content levels calculated under the formula are less likely to be misinterpreted and challenged. The new formula should encourage more sourcing of auto parts in Canada.

Did Canada agree to more restrictive rules of origin for textiles and apparel than existed in the FTA?

Canada agreed to accept the new rules only if, at the same time, Canadian producers obtained better access to the U.S. market. This was done by enlarging the special quotas contained in the FTA that extend the preferential duties to textiles and apparel that do not meet the rules of origin. The new quotas give the apparel industry ample opportunity to increase its exports to the U.S. under preferential conditions. The quotas substantially exceed the existing export levels of the Canadian apparel industry. Two of the three key quotas established in the FTA have been more than doubled in size. The quotas have also been made permanent and, in most cases, will increase by 2% annually for at least the next five years. In addition, the Agreement includes review clauses which will allow for future adjustments in light of changing circumstances.

Will the new rules of origin hurt Canada's textile and apparel industries?

Since the implementation of the FTA, our apparel exports to the U.S. have increased in value by 60%, with Canada holding a trade surplus. Our exports of yarn have more than doubled, with fabrics and fibres registering increases of 15% and 50% respectively.

The narrower NAFTA rules of origin are therefore offset by substantial increases in the tariff rate quotas negotiated under the FTA which should benefit both industries under the NAFTA.

NAFTA - STANDARDS

WHAT'S IN THE AGREEMENT

The provisions on standards-related measures:

- ◆ Maintain Canada's high standards for health, safety and the environment;
- ◆ Ensure that standards and technical regulations are applied without discrimination to products and certain services of Canadian, Mexican and U.S. origin;
- ◆ Establish rules to prohibit standards, regulations and procedures from being used as unnecessary obstacles to trade;
- ◆ Require central governments to take "reasonable measures" to ensure state, provincial and local governments, as well as private standards organizations, comply with the NAFTA rules;
- ◆ Promote the use of international standards;
- ◆ Encourage agreements between governments and between private standards organizations for mutual acceptance of test results and certification procedures;
- ◆ Provide for a more open development and application of standards through further consultation among regulators and greater access to information on technical regulations; and
- ◆ Establish a Trilateral Committee to facilitate the raising of standards and compatibility among the three countries and act as a forum for consultation and co-operation.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Canada's high standards will be preserved: each country has the right to maintain standards to achieve legitimate objectives, including environmental protection;
- ◆ More compatible standards will contribute to enhanced Canadian competitiveness by reducing the burden of compliance with different standards; and
- ◆ The NAFTA Standards Committee will be able to address technical standards problems before they become trade irritants, and act as a forum for continued enhancement of health, safety and environmental standards.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Is there a risk that Canada's high technical standards will be lowered ?

No. On the contrary, the NAFTA ensures the right of each country to preserve its existing standards and technical regulations and to adopt new ones that are more stringent than international standards.

Harmonization of standards does not imply accepting either the lowest common denominator or the middle ground. The NAFTA standards chapter calls for co-operation in the enhancement of the protection of human, animal and plant life, and of the environment, and provides the impetus for Mexico to raise its standards.

How can we be sure that these new rules on standards will not be used as barriers to trade?

The NAFTA prohibits using standards as unnecessary obstacles to trade.

The NAFTA will encourage the establishment of similar standards in all three countries. In turn, this will make trade among the three countries easier. Industries will be encouraged to work together, on a sectoral basis, on developing new compatible standards that will be applicable throughout North America.

Industry associations have a vested interest in setting generally accepted standards for their respective sectors. Compatibility of standards will reduce the burden on multi-product Canadian companies trying to comply with the numerous North American standards currently in force.

Have you done anything to prevent companies from avoiding tough Canadian environmental laws by moving to Mexico?

Mexico has some of the toughest environmental legislation of any developing country (comparable to U.S. and Canadian legislation). It is now taking steps to enforce those laws.

The reality is that enforcing environmental laws takes money. Greater prosperity will enable the Mexican government to continue to clean up the environment -- and that means no longer tolerating companies that pollute.

The NAFTA includes a recognition by all three countries not to lower environmental standards to attract investment. The closer relationship fostered by the NAFTA will also bring closer examination of environmental practices by citizens of all three countries.

NAFTA - AGRICULTURE

WHAT'S IN THE AGREEMENT

The agricultural provisions of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) remain the basis for agricultural trade between Canada and the United States. Canada and Mexico negotiated a separate market access agreement on agriculture. The main elements are:

- ◆ Retention of Canada's import quotas and tariffs for poultry, eggs and dairy products; Mexico will also exclude these sectors;
- ◆ On sugar, Canada will match Mexican tariffs;
- ◆ Phasing-out of all remaining Mexican tariff and non-tariff barriers that hinder Canadian exports;
- ◆ Immediate elimination of Mexico's import licences on wheat, with progressive tariff removal over 10 years;
- ◆ Immediate elimination of Mexico's import licences on barley and table potatoes. Immediate duty-free access for specified quantities of barley and table potato exports, and barrier-free access after 10 years;
- ◆ Immediate elimination of Mexico's tariffs on dried peas, mustard flour, millet, honey, lentils, rye and buckwheat; other tariffs will be phased out over 10 years with the exception of corn, and some dried beans (15 years);
- ◆ Improved access to Mexico for pork, apples and potato products, with barrier-free access after 10 years;
- ◆ Removal by Canada of restrictions on the import of Mexican wheat and barley, beef and margarine;
- ◆ Maintaining for 10 years the right to impose automatic tariff safeguards when imports of certain fresh, frozen or prepared fruits and vegetables, and cut flowers, exceed specified levels;
- ◆ On exports to Mexico, an understanding that Canada and the U.S. will not use export subsidies except where competition is subsidized; and
- ◆ Agreement by all three countries not to use health and sanitary regulations as disguised trade barriers.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Canadian producers can compete in Mexico on the same basis as U.S. producers;
- ◆ Canada's import quota system in support of supply management for dairy, egg and poultry sectors remains untouched;
- ◆ Mexico's import restriction on wheat is converted to a low tariff immediately and then phased-out over 10 years; Mexico's markets will be open to key Canadian exports such as grains, pork, and potato products;
- ◆ Canada is well positioned to benefit from the growing demand in an increasingly affluent Mexico for food products; and
- ◆ Canada's high health and safety standards for agriculture are maintained and can be strengthened.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Why did Canada make a separate agreement on agriculture with Mexico?

This allows us to negotiate improved opportunities in Mexico's markets while keeping Canadian import quotas in support of the supply management system.

How can Canadian fruit and vegetable producers compete against Mexico, with its longer growing season and lower wages?

Mexican fruit and vegetable exports to Canada are small and most of them are already entering duty free during the winter months, when Canada has to import fresh produce. Canadian horticultural producers will be shielded during the transition period for sensitive commodities. The NAFTA will provide export opportunities for Canadian temperate fruits (apples, blueberries) and potatoes and potato products.

What was accomplished with respect to export subsidies?

On exports to Mexico, there is an understanding that Canada and the U.S. will not use export subsidies except where competition is subsidized. The overall question of export subsidies is being addressed in the Multilateral Trade Negotiations, as this is a global issue.

NAFTA - THE AUTO INDUSTRY

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Preservation of the Canada-U.S. Auto Pact;
- ◆ Cohesive, new rules of origin for autos and auto parts, with a requirement of 62.5% North American content, in two stages over eight years, for light vehicles and their engines and transmissions, and 60% for other auto goods, to qualify for duty-free access to the U.S. and Mexican markets.
- ◆ New plants will have five years to reach the new content level; major plant refits will have two years;
- ◆ A clear and straightforward method to calculate the North American content of autos and auto parts; content will be traced, thereby insuring a more accurate calculation;
- ◆ Extension for two years of duty drawback beyond the FTA expiry in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods shipped into other NAFTA countries;
- ◆ Elimination, after 10 years, of Mexico's protectionist Auto Decree which has distorted investment and restricted imports;
- ◆ Immediate, significant improvements in access for Canada into Mexico for autos produced by assemblers which already have operations in Mexico (i.e. the Big Three);
- ◆ Immediate access for Canada into Mexico for medium and heavy duty trucks and buses;
- ◆ Removal of Mexican tariffs on most auto parts within five years and on all auto products within 10 years;
- ◆ Embargo for used cars maintained for 25 years;
- ◆ Canada retains its high safety and emission standards for automotive products; and
- ◆ Establishment of a Trilateral Automotive Standards Council to review issues related to automotive standards.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Canada-U.S. Auto Pact is preserved; auto rule of origin provisions of the FTA clarified;
- ◆ Canada's number one export industry has new opportunities and a key sector of the Canadian economy is strengthened;
- ◆ Higher content rules create opportunities for auto parts producers, who employ two out of three workers in the auto sector;
- ◆ Canada has improved access to the Mexican markets -- the fastest growing auto market in North America -- and barriers to Canadian exports are reduced immediately and removed at the end of 10 years;
- ◆ The imbalance between Canada's open auto market and Mexico's highly restricted market has been addressed;
- ◆ Autos produced in Canada will have the same duty-free access to the Mexican market as autos produced in the U.S.;
- ◆ New rules of origin and improved dispute settlement procedures reduce the likelihood of customs actions such as the one against Honda;
- ◆ Creates certainty for the auto industry; Canada therefore remains a good place for foreign investors, including Asian auto manufacturers;
- ◆ Local content requirements for parts has been relieved and will be eliminated in 10 years; and
- ◆ Canada retains its high safety and emission standards for automotive products.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

How will the NAFTA help Canadian exports?

Many of the benefits of the NAFTA will accrue to Canada's auto industry because virtually all Mexican automotive parts already enter Canada duty free. The NAFTA will help correct the trade imbalance by reducing and eliminating Mexican barriers. In addition, the new rules of origin for trade in North America will improve opportunities for Canadian auto-parts manufacturers faced with growing pressure from low-cost suppliers in Brazil and Southeast Asia.

Will the NAFTA solve the U.S. customs problems faced by Honda Civics from Ontario?

A new formula to calculate the North American content of autos produced in Canada and improved dispute settlement procedures should avoid repetition of the Honda Civic case. Manufacturing processes previously disallowed by U.S. customs under the old FTA rules will now be included. Under the new net cost formula, a company can include virtually all of its North American costs in determining the origin of an automobile for customs purposes.

Will the new 62.5% rules of origin discourage investment by Asian car makers and result in job losses?

The new 62.5% rule was agreed to after extensive consultation with all segments of the Canadian industry, including Asian car makers. The new content level, combined with the new rules of origin and eventual unrestricted access to the fast growing Mexican market, will create additional opportunities for all segments of the Canadian auto sector.

Will low-paid Mexican workers take away jobs from Canadian auto workers?

No. An integrated North American market is essential to increase opportunities for the industry and preserve and create jobs for auto workers. Wages represent a small part of the cost of production. Productivity, a trained labour force, product quality, a strong financial sector, efficient transportation services and communications network and the cost of capital are also important factors and ones where Canada has advantages vis-à-vis Mexico. Our strength is reflected in recent decisions by the Canadian-based assemblers to invest close to \$3 billion in new plants. Large, modern assembly plants will provide significant opportunities for Canadian parts manufacturers who are located close to these plants.

NAFTA - TEXTILES AND APPAREL

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ For apparel: the new rules of origin require yarns and fabrics in a garment to originate in North America to qualify for duty preference; under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) only the fabrics had to be North American;
- ◆ For textiles: the rules of origin on fabrics remains largely unchanged from those in the FTA; for most yarns, the fibres must originate in North America;
- ◆ Significantly larger quotas providing preferential access to the U.S. for apparel and textiles that do not meet the rules of origin. For non-wool apparel, the quota has almost doubled in size from that contained in the FTA. For wool apparel the quota will increase by 6% within five years. The quota for fabrics is nearly tripled in size from that in the FTA. A quota for yarns affected by the new rules of origin is nearly four times the size of Canada's exports to the U.S. in 1991;
- ◆ These special quotas have now been made permanent. They will also be subject to growth rates, in most cases 2% annually, for at least five years;
- ◆ Review clauses have been included to allow future upward adjustment of quotas and improvements in rules of origin; and
- ◆ Reciprocal phase-out of Canadian and Mexican tariffs over a 10-year period for apparel and over eight years for most textile products.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Canada's access to the U.S. market has been maintained, and is improved in many cases;
- ◆ Expanded and extended tariff rate quotas for products that do not meet the rules of origin will offset the new rules;
- ◆ Higher tariff rate quotas not only fully accommodate existing levels of Canadian textile and apparel exports to the U.S. but also allow for substantial growth;
- ◆ Long-term tariff phase-out (10 years for apparel; eight years for textiles) provides time for adjustment;
- ◆ Canada's exports of textiles and apparel to the U.S. have increased significantly under the FTA and are expected to grow under the NAFTA;
- ◆ With access guaranteed by the NAFTA to an integrated North American market, Canada will remain an attractive location for investment in the textile and apparel industries; and
- ◆ Extension for two years on duty drawback beyond the FTA expiry in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods into other NAFTA countries.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will the restrictive rules of origin hurt the apparel and textile industries?

Since the implementation of the FTA, our apparel exports to the U.S. have increased in value by 60%, with Canada holding a trade surplus. Our exports of yarn have more than doubled, with fabrics and fibres registering increases of 15% and 50% respectively.

The narrower NAFTA rules of origin are therefore offset by substantial increases in the tariff rate quotas negotiated under the FTA which should benefit both industries under the NAFTA.

Will the low wages paid to Mexican workers give them a competitive edge?

Mexican exports of textile products to Canada are extremely low. Only 0.5% of our apparel imports come from Mexico. We are confident about our industry's ability to compete. The Mexican apparel industry produces cheaper, low-quality items while the Canadian industry is moving into high-quality designer fashions.

What are the prospects for Canadian exports?

Canadian textile and apparel exports to the U.S. have grown since the FTA came into effect and are expected to grow under the NAFTA. Canada currently exports more apparel to the U.S. than it imports. Our apparel exports to the U.S. have increased by 60% since the FTA. Canadian yarn exports to the U.S. have more than doubled in the same period. Our fibre exports have increased by 50% and our fabric exports by 15%.

NAFTA - SERVICES

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Wider coverage of cross-border trade in services than in the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), including transport services, as well as additional professional services, so that now virtually all are covered;
- ◆ Liberalization of international bus, truck and specialty air services (e.g. aerial mapping and surveying) between the three countries, and agreement between Canada and Mexico to maintain their relatively open international Maritime shipping services;
- ◆ Secure access to Mexico's fast growing market for enhanced telecommunications services;
- ◆ Encouragement of professionals to develop mutually-acceptable standards in key areas leading to mutual recognition of licensing and certification;
- ◆ Specific commitments to facilitate mutual access for engineers and foreign legal consultants;
- ◆ Removal within two years of citizenship and permanent-residency requirements as conditions of licensing professionals; and
- ◆ Clear protection of services provided by government in areas such as law enforcement, correctional services, income security or insurance, social security or insurance, social welfare, public education, public training, health and child care.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ For Canadian exporters of services (e.g. consulting engineers, computer services), the NAFTA will open new marketing opportunities in the U.S. and Mexico;
- ◆ Service providers are no longer required to set up shop locally in order to offer a cross-border service (except where justified for regulatory reasons, e.g. consumer protection);
- ◆ Canada can continue to establish its own standards, particularly for the professions, based on competency, training and experience;
- ◆ Land transportation services (bus, truck and rail) included for the first time; and
- ◆ New opportunities in the U.S. and Mexico for Canadian providers of specialty air services.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Which services have been excluded by Canada from the NAFTA?

Key services Canada has excluded from the NAFTA are passenger and cargo air services, basic telecommunications, cultural industries, and government services such as health and social services.

Are government health and social services open to takeover by privately owned or foreign firms under the NAFTA?

No. The government retains the right to provide services in areas such as law enforcement, correctional services, income security or insurance, social security or insurance, social welfare, public education, public training, health, and child care. This is explicitly provided for in the NAFTA. If a province wishes to privatize any service related to health care, it may establish regulations requiring that the service be provided only by Canadian-owned firms.

NAFTA - FINANCIAL SERVICES

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Full access to Mexico's financial markets for Canadian and U.S. financial institutions over time, which until now has been denied to foreign firms;
- ◆ Canadian and U.S. banking, insurance and securities firms will be able to establish wholly-owned subsidiaries in Mexico. Initially, foreigners will be subject to certain market share limitations, but these will disappear by the year 2000. Further safeguard provisions in banking and securities if market shares of Canadian and U.S. subsidiaries become extremely large, but these apply only until, at the latest, 2007;
- ◆ The Agreement establishes principles to which all countries must adhere, including market access, equal treatment for foreign-owned and domestic firms, and most-favoured-nation status for the NAFTA parties;
- ◆ The establishment of a consultations process with annual trilateral meetings, or more if deemed necessary. Consultations may include regulators;
- ◆ For the first time, banking and securities services will be subject to the disciplines of a dispute settlement mechanism, which was not the case in the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA).

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Significant new expansion opportunities for Canadian financial institutions in the developing Mexican market;
- ◆ The FTA has been improved to include clear principles or "rules of the road" defining our trade relationship with the U.S. and Mexico in financial services;
- ◆ Matters such as an enhanced consultation and dispute settlement process will allow for greater opportunities to discuss and resolve industry concerns with the other NAFTA parties.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Did Canada gain better terms for Canadian banks in the U.S. market?

While no specific commitments have been secured from the U.S., the Agreement does contain a set of important principles which U.S. law must respect. Under the Agreement, Canadian banks and other financial institutions will be entitled to the same treatment as U.S. institutions in all future U.S. liberalization initiatives.

Will there be a long transition period before Canadian banks, securities and insurance companies can operate in Mexico?

Canadian financial institutions will be able to establish wholly-owned subsidiaries. These firms will, however, be subject to market share limitations which will be removed by the year 2000. There are also safeguard provisions in banking and securities if market shares of Canadian and U.S. subsidiaries exceed specified thresholds.

Will the NAFTA result in more foreign ownership of Canadian banks and other financial institutions?

The NAFTA extends to Mexico the benefits of market access that Canada provided to the U.S. in the FTA. However, Mexican financial institutions are not at this time strongly export oriented, so it will be many years before any meaningful Mexican investment into Canada can be expected. With respect to the U.S., the NAFTA does not provide any new market opportunities that did not previously exist, so there is no reason to expect any change in foreign investment by the U.S. in Canadian financial institutions.

NAFTA - TELECOMMUNICATIONS

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ As under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), protection of basic telecommunications, such as telephone services;
- ◆ Elimination of Mexican trade barriers to the provision of enhanced services (e.g. advanced data processing services);
- ◆ Access to contracts offered by government-operated telecommunications services in Mexico;
- ◆ Guaranteed access to and use of telecommunications networks in the three countries;
- ◆ Future compatibility of standards for telecommunications equipment in Canada, the U.S. and Mexico;
- ◆ Immediate removal of Mexican tariffs on all telecommunications equipment, except central-switching apparatus and telephone sets, which are phased-out in five years.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ The NAFTA preserves Canadian control of basic telecommunications services;
- ◆ The NAFTA expands and improves business and investment opportunities for the industry in one of the world's fastest-growing markets;
- ◆ Mexico's demand for imported telecommunications products is expected to grow by 42% by the year 2000 as Mexico modernizes and integrates its telecommunications with the rest of North America;
- ◆ There is strong market potential for Canadian world-class telecommunications equipment and systems;
- ◆ NAFTA will encourage the development of competitive networks providing a market for Canadian developers of enhanced telecommunications services, such as electronic messaging services or advanced data networks, data banks and electronic mail.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will the NAFTA allow U.S. giants like AT&T to move into Canada?

The NAFTA will not open the door for foreign-owned telephone companies to provide basic telephone service in Canada. Canada's limitation on foreign ownership remains in effect.

As under the FTA, foreign companies such as AT&T may operate in Canada, but only as resellers of basic telephone services or as providers of enhanced services. They cannot own or control telecommunications facilities in Canada. Canada's 20% limit on foreign ownership of basic services has not been altered by the NAFTA.

Is the NAFTA another step towards bringing U.S.-style deregulation to Canada, similar to the Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission (CRTC) decision on long-distance telephone competition?

The NAFTA will not lead to U.S.-style telephone deregulation, as the provision of basic telecommunications services has been excluded from the NAFTA. In Canada, decisions on deregulation have been made, and will be made, on the basis of what is best for Canadians. That was the basis for the recent decision by the CRTC which introduced competition for long-distance telephone services.

What is the difference between the FTA and the NAFTA in the telecommunications sector?

Both agreements maintain a competitive environment for the provision of computer services and enhanced telecommunications services, which means anything beyond basic telephone services. This would include automatic answering services, E-mail services and data processing services. The NAFTA contains broader rules which guarantee that providers of enhanced services and companies can operate their own private networks. It also establishes a program to recognize compatible equipment standards.

NAFTA - TRANSPORTATION SERVICES

WHAT'S IN THE AGREEMENT

Unlike the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), the NAFTA includes comprehensive provisions on land transportation services. The main elements are:

- ◆ Greater freedom to provide trucking services and bus transportation services into Mexico;
- ◆ Opening up the trucking of cargo between the United States and Mexico over a six-year period. (Canada does not restrict either the U.S. or Mexico. Mexico was previously closed to foreign trucking);
- ◆ Gradual removal of Mexican foreign ownership restrictions on international trucking firms over a ten-year period;
- ◆ Commitment to harmonize, over a three- to six-year period, operating and safety standards, including drivers' licences, equipment standards (such as the weight and length of trucks) and the transport of dangerous goods;
- ◆ A program of co-operation among the three countries to maintain and enhance environmental and safety standards;
- ◆ Liberalization of trilateral trade in specialty air services, including aerial mapping;
- ◆ Agreement between Mexico and Canada to maintain their relatively open international maritime shipping services;
- ◆ Agreement to consider within seven years a possible liberalization of ownership of domestic trucking companies in Mexico;
- ◆ Current regulatory regimes for domestic trucking and bus sectors remain.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Easier shipment of goods by land across borders throughout North America;
- ◆ Gradual phasing out of Mexican investment restrictions giving Canadian carriers time to develop long-range business plans, such as expanding fleets and routes across North America;
- ◆ Canadian companies have the same competitive advantages in Mexico and the U.S. as their U.S. counterparts;
- ◆ Canadian truckers can carry goods to the U.S., for example, pick up cargo there, deliver it in Mexico, and make the return trip, delivering Mexican cargo to both U.S. and Canadian destinations;
- ◆ Canadian and Mexican international maritime shipping firms can operate into each other's markets;
- ◆ Canadian shipyards have greater opportunities to do repairs on U.S. merchant vessels;
- ◆ Canada's operating and safety standards for transportation are maintained and Canada retains the right to strengthen them.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Does the agreement mean that Mexican and American truckers can compete with Canadians on routes within Canada?

No. The NAFTA allows truckers only to transport international cargo from one country to another, not to pick up and deliver cargo to points within the country. Domestic carriers have the exclusive right to haul cargo within their own country.

Will changing the rules on international cargo cause difficulty for the Canadian trucking industry?

No, because Canada currently maintains an open regime vis-à-vis both Mexico and the U.S. Canada therefore will not have to make any regulatory changes, unlike Mexico and the U.S., both of which will have to change their regimes. Industry representatives were consulted throughout the negotiations and fully support the land transportation provisions of the NAFTA. Canadian land carriers can benefit from the right to take on cargo in the U.S. for onward transport to Mexico. This will increase the industry's efficiency and can enhance the competitiveness of Canadian goods.

What does the NAFTA say about air transportation?

NAFTA deals only with specialized air services, such as aerial mapping and surveying. Transborder specialty services will be opened gradually to allow greater market access in Mexico and the U.S. for Canadian companies. The NAFTA does not include passenger and cargo services. Canada is holding separate "Open Skies" negotiations with the U.S. on transborder air services. These negotiations are not part of the NAFTA.

Did the U.S. agree to open the American maritime shipping transportation sector, now protected from competition under the Jones Act?

No. Canada aggressively pursued an opening of the maritime shipping sector. The U.S. did not agree to open this sector. However, in spite of the U.S. position, Canada did strike an agreement with Mexico for international shipping which excludes the U.S. We believe that Canada has a competitive shipping industry which will benefit from increased trade among the three countries and, in particular, between Canadian and Mexican ports.

NAFTA - INVESTMENT

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ All investors from NAFTA countries to be treated equally;
- ◆ Mexico to eliminate screening of new foreign investment in most sectors and severely curtail its review of takeovers of existing enterprises; Canada retains its investment screening regime;
- ◆ Investment restrictions reduced on dozens of sectors in Mexico including autos, mining, agriculture, fishing, financial services, transportation and most manufacturing;
- ◆ Mexico no longer to impose trade-distorting performance requirements on foreign investors;
- ◆ Investments from NAFTA countries may be expropriated only for public purposes, and fair market value must be paid promptly;
- ◆ Disputes between an investor from a NAFTA country and a NAFTA government may be settled, at the investor's option, by binding international arbitration;
- ◆ Foreign investment may be restricted for existing state enterprises or government operations that are privatized;
- ◆ Local currency may be converted into foreign currency for investment transactions and freely transferred into and out of the country.

BENEFITS TO CANADA

- ◆ Increased investment opportunities in Mexico;
- ◆ Unlike the FTA, the NAFTA provides protection for all types of investment including minority as well as majority or controlling interest in a business and investments in stocks, bonds or real estate;
- ◆ Canada maintains all existing investment restrictions in key sectors including transportation and telecommunications;
- ◆ Canadian cultural industries and social services are protected;
- ◆ Canada retains the ability to review major takeovers;
- ◆ Provincial autonomy is safeguarded by allowing provinces to preserve existing investment restrictions within their jurisdiction;
- ◆ Greater certainty and protection for investors throughout North America.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

What does the NAFTA do for Canadian investors?

The Agreement provides increased security for Canadian investment in Mexico and places Canadian investors there on an equal footing with United States investors.

How can Canada compete for foreign investment against Mexico with its low standards and wages?

Canada has a longstanding reputation as a favourable place for foreign investment. NAFTA enhances the current investment climate by providing a larger market for exports of goods and services. Besides market access, Canada has important advantages as an investment location, including a modern infrastructure, a skilled and productive work force, access to resources and stability.

Do the investment provisions of the NAFTA threaten Canada's sovereignty?

No. Canada maintains the right to screen large foreign takeovers. All Canadian limitations on foreign investment remain unaffected for specific sectors, such as air transportation, telecommunications and financial services. Cultural industries and social services are protected. The provinces have two years to list those investment restrictions they wish to maintain.

NAFTA - GOVERNMENT PROCUREMENT

WHAT'S IN THE AGREEMENT?

- ◆ Better access for suppliers of goods, services and construction in all three countries.
- ◆ The Mexican construction services market will open in incremental stages over the next 10 years.
- ◆ Improved procedures to cover tendering and challenges to bids as well as dispute resolution.
- ◆ Scope and coverage of government procurement contracts in the NAFTA exceeds that of the GATT and FTA. Market opportunities for Canadian suppliers increase from \$20 billion to approximately \$70 billion.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ For the first time, government procured services in the U.S. and Mexico will be open to Canadian suppliers. In the U.S. alone the services market is approximately \$30 billion per year.
- ◆ For the first time, suppliers of Canadian building materials will have competitive access to U.S. government construction contracts.
- ◆ The United States has agreed to lift the Buy America restrictions on loans provided under the Rural Electrification Administration (about US \$1.5 billion). This will provide Canada's high-tech telecommunications equipment suppliers access to this previously restricted market.
- ◆ Internationally competitive Canadian companies will have a fair opportunity to serve the U.S. and Mexico markets, particularly PEMEX (petroleum monopoly) and CFE (electricity monopoly), which represents almost US \$8.2 billion of Mexican government procurement. Canada's heavy electric equipment producers and oil and gas equipment suppliers will for the first time have access to this market opportunity.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

What is the Agreement worth to Canadian businesses?

The NAFTA chapter on government procurement represents a major step forward to removing access impediments to the markets in the three countries. Canadian suppliers have gained access to goods, services and construction contracts in the U.S. and Mexico for a total value of approximately \$70 billion.

How can Canadian firms access the procurement opportunities?

Canadian suppliers will have access to published opportunities in each of the three markets. The Agreement sets requirements for the publishing of contract opportunities and, if necessary, a bid-challenge procedure. This transparency and predictability provides a new level of openness for Canadian suppliers.

What about procurement by provinces and municipalities?

It is excluded from the NAFTA.

What about procurement by provincial utilities (i.e. Quebec Hydro)?

This is also excluded from the Agreement.

Will the Canadian government have the freedom to promote regional economic development in Canada under the NAFTA?

Canada has retained a number of sectoral exceptions that allow it to continue support for regional and industrial development. In addition, Canada has not offered: shipbuilding and repair; dredging; construction for Transport Canada; and the Merit Partnership Program.

NAFTA - ENVIRONMENT

WHAT'S IN THE AGREEMENT

The NAFTA represents an important step forward in dealing with trade and the environment. It contains more environmental provisions than any previous trade agreement. Canada was an active proponent of a number of the environmental provisions. The willingness of Mexico and the United States to accept them demonstrates the commitment of both countries to working to improve our common continental environment. The environmental provisions include:

- ◆ a strong commitment to sustainable development, and environmental protection and enforcement;
- ◆ the right of Canada to determine the level of protection required to protect its environment and its human, animal or plant life or health;
- ◆ the right to maintain environmental standards that are higher than those recommended by international organizations;
- ◆ recognition that NAFTA countries should not lower health, safety or environmental standards (*create pollution havens*) to attract investment; and
- ◆ provision for special scientific review boards to advise dispute settlement panels if environmental issues are raised.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Canada's high environmental standards are maintained and can be strengthened.
- ◆ The NAFTA incorporates many recommendations put forward by the provinces, advisory panels and environmental interest groups.
- ◆ The NAFTA explicitly protects the rights of Canada's federal, provincial, territorial and local governments to determine appropriate levels of environmental protection for their own regions.
- ◆ The NAFTA provides greater opportunities for Canadian exporters of pollution-abatement equipment and waste-management services.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will Mexico be able to attract more industry than Canada or the U.S. because of its environmental practices?

The NAFTA countries recognize in the Agreement that they should not lower environmental standards to attract investment. The closer relationship fostered by the NAFTA will also bring closer examination of environmental practices by citizens of all three countries.

Mexico has some of the toughest environmental legislation of any developing country (comparable to U.S. and Canadian legislation). It is now taking further steps to enforce those laws.

The reality is that enforcing environmental laws takes money. Greater prosperity will enable the Mexican government to continue to clean up the environment -- and that means no longer tolerating companies that pollute.

Is Canada doing anything to encourage Mexico to improve its environmental record?

Through the 1990 Canada-Mexico Agreement on Environmental Co-operation, Canada has provided Mexico with environmental assistance in the areas of compliance and monitoring, hazardous substances and waste management, air pollution control, environmental impact assessment, environmental education and threatened species.

In March 1992, Canada announced a \$1-million program to assist environmental enforcement and monitoring in Mexico. An additional \$1 million was announced in March 1993. To date, Canada has provided over \$1.9 million in funding for a series of environmental projects in Mexico.

Was there an environmental assessment of the NAFTA?

The NAFTA underwent a full environmental review -- and is the first trade agreement ever to undergo such a review. It concluded that, "given the economic, trade and environmental considerations described in the review, it is unlikely that the NAFTA will have a significant impact on the environment of Canada." In fact, the review noted a heightened awareness of the continental environment as a result of the NAFTA.

NAFTA - CULTURAL INDUSTRIES

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ A guarantee of Canada's right to implement special measures for cultural industries;
- ◆ Preservation of exemptions negotiated in the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) in such areas as publishing, film and video, music and sound recording, broadcasting and cable industries;
- ◆ Preservation of the right to maintain existing cultural support measures, as well as the right to introduce new ones;
- ◆ U.S. and Mexico have chosen to undertake obligations to each other in their cultural industries.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ The NAFTA provides an exemption that allows for continued government support of cultural industries through special measures.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Are you sure Canada's cultural industries are fully protected?

Yes. The FTA cultural industries exemption is reaffirmed in the NAFTA.

NAFTA - HEALTH CARE

- ◆ Government health care and social services are protected.
- ◆ Licensing bodies in all three countries are encouraged to develop mutually acceptable professional standards but Canada is in no way required to weaken its standards.
- ◆ There is no obligation for provincial governments to open contracts for health-care management services to foreign bidders. Provincial procurement was not covered by the FTA, nor is it included in the NAFTA.
- ◆ There is no obligation to admit physicians to practise medicine in Canada.

AS A RESULT:

- ◆ Canada's high health-care standards are maintained and can be strengthened;
- ◆ The NAFTA improves upon the FTA by allowing professionals, including some health professionals but not medical practitioners, to work in NAFTA countries as long as licensing requirements are met; and
- ◆ Under the FTA, Canada and the U.S. retained the right to establish their own standards for the protection of public health and safety as long as those standards were not intended as barriers to trade. Those rights are maintained in the NAFTA.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will the NAFTA restrict Canada's ability to manage its health-care system?

No. The NAFTA does not limit the ability of Canadian governments to develop or maintain health or social programs. The NAFTA specifically protects law enforcement, correctional services and the following social services: income security or insurance, social security or insurance, social welfare, public education, public training, health and child care.

Will the NAFTA regulate or in any way affect health care and other locally based services?

No. Health care is a provincial responsibility. Provinces can decide if they wish to have foreign companies provide additional services to basic health care. Under the Canada Health Act, basic health care must be provided on a non-profit basis. If a province wishes to privatize any service related to health care, it may establish regulations requiring that the service be provided only by Canadian-owned firms.

Will our trading partners regard medicare as an unfair subsidy and try to take action against Canada?

All Canadians are covered by health-care insurance. Our system provides for universal access. Such systems are not subject to retaliatory duties under existing trade laws.

The North American Free Trade Agreement

SECTOR SERIES

NAFTA AND THE AEROSPACE AND DEFENCE ELECTRONICS INDUSTRIES

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ The total employment in the industry is 60,000.
- ◆ In 1992, Canada's exports of aerospace and defence electronics to all countries were valued at \$6.0 billion, \$20 million to Mexico.
- ◆ Canada's major exports include aircraft, aircraft engines and aircraft parts, helicopters, flight simulators, and radio navigational apparatus.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Elimination of all Mexican and Canadian duties within 10 years for all aerospace and defence electronics products.
- ◆ Opportunities for an integrated North American market for aerospace and defence electronic products.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's tariffs on aircraft, aircraft parts, parts, helicopters, radar and navigational equipment -- export interests to Canadian manufacturers in this sector.
- ◆ Enhanced access for Canadian suppliers to U.S. procurement contracts. Procurement at the provincial and municipal levels is not included in the NAFTA.
- ◆ Commercial air transport of passengers and cargo is excluded.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ A competitive advantage for Canadian exports over European suppliers.
- ◆ Opportunities will increase for Canada to trade with Mexico in aircraft, aircraft engines and aircraft parts.
- ◆ Canada retains preferential access to the United States for defence-related equipment under the Canada-United States Defence Production Sharing Agreement.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

THE MEXICAN MARKET

- ◆ Mexico imports products worth nearly \$1 billion within this sector from all countries.
- ◆ Mexico imports products such as airplanes, aircraft engines, flight simulators, radio remote-control apparatus and helicopters.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Large aircraft engines
- ◆ Business jets and commuter aircraft
- ◆ Water bombers
- ◆ Helicopters
- ◆ Air-traffic control and flight simulators
- ◆ Radio navigational and air-traffic control equipment
- ◆ Space communications equipment
- ◆ Space-based remote-sensing equipment
- ◆ Commercial avionics

COMMONLY ASKED QUESTIONS

What assurances are there in the NAFTA that innovative Canadian technologies and product ideas developed by our aerospace and defence electronic industries are not copied and manufactured in the U.S. or Mexico?

Unlike the FTA, the NAFTA includes intellectual property provisions to protect the rights of inventors, designers and creators. Specific standards are in place for areas such as copyright, trademarks, patents, semiconductor integrated circuits, trade secrets and industrial designs.

NAFTA AND THE AUTO INDUSTRY

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ The industry directly employs more than 140,000 Canadians. Mainly located in Ontario and Quebec, this is Canada's largest export sector.
- ◆ In 1992, Canada's total exports of automotive products to all countries were valued at over \$39 billion. Major exports include automobiles, light and heavy-duty trucks, buses and specialty vehicles, parts and accessories, and rubber tires. \$160 million to Mexico in 1992.
- ◆ More than 85% of Canadian exports are destined for the United States.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Removal of Mexican and Canadian tariffs on most auto parts within 5 years and on all auto products within 10 years.
- ◆ The Canada-U.S. Auto Pact remains intact.
- ◆ Clearer rules of origin and a more precise and predictable method for calculating the North American content of autos and parts.
- ◆ Cohesive, new rules of origin for autos and auto parts, with a requirement of 62.5% North American content in two stages over eight years for light vehicles (including cars and light trucks), and their engines and transmissions, and 60% for other auto goods, to qualify for duty-free access to the U.S. and Mexican markets.
- ◆ New plants will have five years reach new content level; those undergoing major refits will have two years.
- ◆ Elimination, after 10 years, of Mexico's protectionist Auto Decree, which has distorted investment and restricted imports.
- ◆ Immediate, significant improvements in access for Canada into Mexico for autos produced by assemblers that already have operations in Mexico (i.e., the Big Three).
- ◆ Immediate access for Canada into Mexico for medium and heavy-duty trucks and buses.
- ◆ A Trilateral Automotive Standards Council will be established to deal with issues related to standards.
- ◆ Extension of duty drawback for two years beyond the FTA expiry in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods into other NAFTA countries.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Canada-U.S. Auto Pact is preserved; auto rules of origin provisions of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) are clarified.
- ◆ Canada's number one export industry has new opportunities and a key sector of the Canadian economy is strengthened.
- ◆ Canada has improved access to the Mexican markets -- the fastest-growing auto market in North America -- and barriers to Canadian exports are reduced immediately and removed at the end of 10 years.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

BENEFITS FOR CANADA (continued)

- ◆ The imbalance between Canada's open auto market and Mexico's highly restricted market has been addressed.
- ◆ Autos produced in Canada will have the same duty-free access to the Mexican market as autos produced in the U.S.
- ◆ New rules of origin reduce the likelihood of customs actions such as the ones against Honda.
- ◆ Creates certainty for the auto industry. Canada therefore remains a good place for foreign investors, including Asian auto manufacturers.
- ◆ Pressure on parts producers to relocate to Mexico to satisfy local content requirements has been relieved and will be eliminated in 10 years.
- ◆ Canada retains its high safety and emission standards for automotive products.

THE MEXICAN MARKET

- ◆ Mexico presently imports more than \$5 billion in automotive products from Canada and the United States.
- ◆ It is estimated that the market for imported automotive parts will grow at over 7% per year over the next 10 years, resulting in significant opportunities for Canadian companies.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Cars and trucks
- ◆ Auto parts
- ◆ Specialty vehicles
- ◆ Buses

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will the new 62.5% rules of origin discourage investment by Asian car makers?

The new 62.5% rule was agreed to after extensive consultation with all segments of the Canadian industry, including Asian car makers. The new content level, combined with the new rules of origin and eventual unrestricted access to the fast-growing Mexican market, will create additional opportunities for all segments of the Canadian auto sector.

NAFTA AND BUSINESS AND PROFESSIONAL SERVICES

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ Total Canadian exports of services to all countries of \$23.4 billion.
- ◆ Business and professional services account for 20% of all Canadian service exports.
- ◆ Canadian service sector strengths include technical and consulting services related to mining, forestry and agriculture; hydro-electric power generation and distribution; exploration services; engineering and environmental services; resource-based scientific services; telecommunications; computer communications and software; training and education; and biotechnology services.
- ◆ The Canadian consulting engineering industry ranks among the most developed in the world, earning over \$590 million on foreign projects.
- ◆ The surveying and mapping geomatics industry has export revenues of \$92 million.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Obligation to develop mutually acceptable professional standards and criteria, requiring that licensing criteria be objective and transparent. Provincially regulated professions encouraged but not forced to recognize credentials from other NAFTA countries.
- ◆ Removal within two years of citizenship requirements for the licensing and certification of professional services.
- ◆ Commitment to develop procedures for the temporary licensing of foreign engineers.
- ◆ Improved temporary entry provisions for business visitors, traders and investors, intra-corporate transferees and more than 60 professions. Duty-free access for equipment and samples accompanying business visitors.
- ◆ A comprehensive chapter on intellectual property rights to protect inventors and creators (e.g., of computer software).

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Enhanced access to government procurement opportunities in the U.S. and Mexican markets for a range of service providers, including computer software firms, architects and engineers.
- ◆ Mexico's developing economy will require an increasingly broad range of service sector assistance, bringing new opportunities for Canada's consulting service providers.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

THE MEXICAN MARKET

- ◆ Although Mexico is considered a developing economy, services represent about the same share of its economy as they do in Canada and in the U.S.
- ◆ Many elements of the Mexican infrastructure are poorly developed, including telecommunications, utilities, power and sewerage, and land and maritime transportation services. Upgrading will require international service sector expertise.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Architecture, design, geomatics, engineering and environmental services
- ◆ Financial, transportation and communications services and training, and tourism services
- ◆ Management consulting, accounting and franchise services

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Under the NAFTA, will Mexican and U.S. professionals, such as engineers or lawyers, be free to work in Canada?

No. The NAFTA encourages the professional licensing authorities of the three countries to develop mutually agreeable criteria and standards for the licensing of professionals. Foreign professionals can only work in Canada if they meet the requirements of the licensing authority and are on the list of professionals granted temporary entry.

Have there been any changes to the temporary entry provisions of the FTA which service sellers have been using to cross into the U.S.?

The temporary entry provisions of the FTA have been improved under the NAFTA. Business persons can now bring their equipment with them duty free, regardless of the origin of that equipment. The Agreement now uses plainer language to make the provisions more transparent and understandable. Coverage has been extended to over 60 professions, including oceanographers, geographers and statisticians, and professionals conducting seminars or training.

What about temporary entry for spouses?

The NAFTA provides for a Working Group to consider providing temporary entry rights for spouses of business persons entering each of the NAFTA countries.

NAFTA AND THE CHEMICAL, PHARMACEUTICAL AND PLASTICS INDUSTRIES

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ The sector directly employs more than 117,000 Canadians.
- ◆ Major producers in this sector are located in Quebec, Ontario and Western Canada.
- ◆ In 1992, Canada's exports of chemicals, pharmaceuticals and plastics to all countries were valued at \$12 billion.
- ◆ Major exports include polyethylene, sulphur and styrene.
- ◆ Canadian exports to Mexico are mainly sulphur, potassium chloride and synthetic rubber.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Elimination of all Mexican and Canadian duties within 10 years for all chemical, pharmaceutical and plastic products.
- ◆ Immediate duty-free access to Mexico for sulphur and fertilizers, two of the largest Canadian exports to Mexico.
- ◆ Liberalization of Mexican market restrictions on all but a few basic petrochemical products.
- ◆ Immediate Canadian tariff elimination for many organic chemicals and chemical products not made in Canada.
- ◆ Most Mexican trade in this sector already enters Canada duty free.
- ◆ 10-year phase-out of most pharmaceuticals and other products, such as sanitary ware and plastic articles.
- ◆ Coverage of intellectual property rights, including the extension of patent protection on pharmaceuticals, in line with proposed domestic legislation and consistent with the proposals under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Overall, the Mexican market for imported chemicals, pharmaceuticals and plastics is expected to grow by as much as 30% per year over the next five years.
- ◆ Canadian pharmaceutical operations are gaining North American export manufacturing mandates that will include access to the Mexican market.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

THE MEXICAN MARKET

Mexico has in the past limited foreign participation in this sector. In today's fierce global market PEMEX, the state monopoly controlling all aspects of the petrochemical industry, is becoming more open to foreign suppliers and services. Canada, with its leading technology and co-operative business style, is well positioned to take advantage of the opportunities presented.

- ◆ Mexican demand for many petrochemical and pharmaceutical products exceeds domestic capacity. Imports are valued at \$5 billion.
- ◆ Mexico's imports include polyethylene, polypropylene, heterocyclic compounds, aluminum oxide and photographic paper.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Sulphur
- ◆ Adipic acid and urea
- ◆ Synthetic rubbers
- ◆ Mineral chemical and fertilizers
- ◆ Chromium compound pigments
- ◆ Potassium chloride
- ◆ Ammonium sulphate
- ◆ Ethylene glycol
- ◆ Polyethylene

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will Canadian companies be excluded from the Mexican market because of the PEMEX (state-owned oil company) monopoly on the petroleum industry?

Mexico is presently constrained from attracting foreign investment to much of its petrochemicals sector. However, Mexico has recently made several adjustments to its petrochemicals policy. While a few basic petrochemical products remain under state control, all other items become open to foreign participation.

NAFTA AND THE ELECTRICAL MANUFACTURING EQUIPMENT INDUSTRY

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ In 1992, Canada's exports of electrical manufacturing equipment to all countries were valued at over \$5 billion. \$32 million to Mexico in 1992.
- ◆ Canada's major exports include turbines, generators, boilers, insulated wire and cable products, electric transformers/static converters and inductors.
- ◆ Canadian electrical lighting manufacturers are successful in specialty lighting fixtures, due to their innovations, product design and styling.
- ◆ Industry is concentrated in Ontario and Quebec and to a lesser extent in the Prairie provinces (mainly Alberta) and British Columbia.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Elimination of all Mexican and Canadian duties within 10 years for all electrical manufacturing equipment.
- ◆ Early elimination of Mexican tariffs for lighting equipment, electrical relays, co-axial cable, gas and steam turbines -- all Canadian export interests.
- ◆ 10-year phase-out of Canadian tariffs for ballasts, batteries and handheld drills.
- ◆ Clearer and more precise rules of origin, narrowing the scope for disputes.
- ◆ Better access to government procurement contracts in Mexico for suppliers of heavy electrical and power generation equipment. Procurement at the provincial and municipal levels is not included in the NAFTA.
- ◆ Better access to construction contracts funded under the U.S. Rural Electrification Act.
- ◆ Extension for two years of duty drawback beyond the FTA expiry in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods into other NAFTA countries.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ In the area of capital-intensive products such as industrial motor controls, distribution transformers and low- and medium-voltage switchgear, the NAFTA is expected to enlarge Canada's access to the Mexican market.
- ◆ Modernization and expansion of Mexican electric infrastructure will provide new export opportunities for Canadian firms.

THE MEXICAN MARKET

- ◆ Mexican worldwide imports of products in this sector are approximately \$2.5 billion annually.
- ◆ Major imports include electrical apparatus for switching/protecting circuits, steam generators, turbo generators, power brakes.
- ◆ It is estimated that Mexico's market for imported electrical manufacturing equipment products will grow as much as 20-30% per year over the next five years.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Electrical apparatus for switching/protecting circuits
- ◆ Electrical transformers/static converters/inductors
- ◆ Electrical boards/control panels for various voltages
- ◆ Gas turbines

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will electrical products manufactured in the Mexican maquiladoras flood the Canadian market?

Canada has ensured that sensitive joint U.S. and Mexican goods produced in maquiladoras will receive a tariff phase-out from a higher rate of duty. This should provide Canadian producers with sufficient time to adjust to the new circumstances.

There is already a wide variety of technical standards with respect to the electrical manufacturing and electrical equipment sector. How can we be sure that the NAFTA rules on technical standards won't be used as barriers to trade?

Canada retains the right to maintain high safety and performance standards. The NAFTA will encourage compatibility of standards. This will make trade among the three countries easier. Industries will be encouraged to work together to develop new compatible standards that will be applicable throughout North America.

NAFTA AND THE ENVIRONMENTAL EQUIPMENT AND SERVICES INDUSTRIES

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ Canadian environmental equipment and service capabilities are recognized worldwide.
- ◆ Canada is active in solid waste disposal technology, hazardous and non-hazardous waste consulting and engineering consulting, sewage treatment, water and waste-water treatment, as well as environmental rehabilitation and specialized air monitoring services.
- ◆ The environmental equipment and services industry in Canada is located mainly in Quebec and Ontario, with strengths in Alberta and British Columbia.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Elimination of all Mexican and Canadian duties within 10 years for all environmental equipment.
- ◆ Early phase-out of Mexican duties on filtering and purifying equipment, providing greater opportunities for Canadian producers of environmental equipment.
- ◆ Rules to ease the temporary entry of environmental consulting industry and duty exemptions for their accompanying equipment and tools.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Competitive access to environmental construction projects on the part of the U.S. Army Corps of Engineers, valued at approximately \$2 billion annually.
- ◆ Stronger markets for Canadian exports. Canada is already well respected in the Mexican market in this industry. With increased importance placed on enforcement of environmental regulations, Canada's industry will likely see opportunities arise.
- ◆ Opportunities for Canadian producers to expand current trade with Mexico in waste disposal technology, in environmental consulting, in diagnostic analysis and in a wide range of environmental equipment.
- ◆ In March 1992, Canada announced a \$1-million package to assist environmental enforcement and monitoring in Mexico. New market opportunities for Canadian exporters of environmental equipment and services.

THE MEXICAN MARKET

- ◆ In March 1988, Mexico enacted the Federal Law on Ecological Equilibrium and Environmental Contamination, which provides strict rules for protecting the environment. The government is demonstrating a strong commitment to enforcement of these laws.
- ◆ New focus on enforcement of environmental regulations and increased public pressure has created a growing demand for different sources of anti-pollution equipment and related services.
- ◆ The overall market in 1992 is estimated at \$500 million -- over \$100 million being imported. The market is expected to increase at an average annual rate of 15% through to the year 2000.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Solid waste disposal technology
- ◆ Hazardous and non-hazardous waste consulting
- ◆ Engineering consulting
- ◆ Sewage treatment
- ◆ Waste-water treatment
- ◆ Environmental rehabilitation
- ◆ Equipment for filtering and purification

COMMONLY ASKED QUESTIONS

How does the 1990 environmental co-operation agreement between Canada and Mexico benefit the environmental equipment and services industry?

The agreement emphasizes technical training and environmental rehabilitation, thereby providing opportunities for the Canadian industry to work with Mexico. Projects undertaken include rehabilitation studies for industrial and municipal waste, provision of drinking water supplies, the clean-up of Lake Chapala and the development of bilateral and trilateral projects concerning migratory birds, wetlands and environmental training, and clean-up of border rivers.

NAFTA AND THE FERROUS AND NON-FERROUS METALS AND FABRICATED MATERIALS INDUSTRIES

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ Canada is a world leader in the production of non-ferrous metals, such as aluminum and copper.
- ◆ The sectors employ more than 160,000 Canadians, with annual production valued at \$23 billion.
- ◆ In 1991, Canada exported \$20-billion worth of products from these sectors.
- ◆ These industries are important to the economies of Ontario, Quebec, British Columbia, Manitoba, Saskatchewan, New Brunswick and Nova Scotia.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Elimination of all Mexican and Canadian duties within 10 years for all ferrous and non-ferrous metals and fabricated materials.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's duties on coal, nickel, magnesium, some copper and aluminum ingots, all of which are export interests for Canadian companies.
- ◆ 10-year phase-out of Canadian duties for most iron, steel and fabricated metal products.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Competitive access for Canadian firms to purchases of pipe and tube products by PEMEX, Mexico's state oil producers.
- ◆ Canada already exports steel rails, wire of iron or non-alloy steel and tin plated steel to Mexico.
- ◆ Canada's strongest export interest to Mexico in this sector is aluminum. Mexico produces only a small amount and currently imports mostly from Venezuela. Potential in this area is good.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

THE MEXICAN MARKET

- ◆ In 1990, the Mexican market for ferrous and non-ferrous metals and fabricated materials was over \$4 billion.
- ◆ It is estimated that the market for imported ferrous and non-ferrous metals and fabricated materials will grow as much as 14% per year over the next five years.
- ◆ Mexico imports products worth almost \$2 billion in this sector from all countries. Major imports include flat-rolled metal products, tin plated steel; aluminum alloy, plate, sheet or strip; refractory bricks; unwrought alloyed aluminum; asbestos; and iron or steel bars and rods.
- ◆ Mexico, like Canada, is a strong international competitor in and important supplier of non-ferrous metals (e.g., copper, lead, gold, silver and zinc) to the world market.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Aluminum
- ◆ Magnesium
- ◆ Asbestos
- ◆ Copper cathodes
- ◆ Iron and steel bolts and screws
- ◆ Iron ore concentrates
- ◆ Bituminous coal
- ◆ Gold powder
- ◆ Platinum catalysts

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Given Mexico's poor record of enforcement of environmental regulations, will mining and smelting operations be more attracted to Mexico than to Canada?

Mexico has put polluters on notice that it will not become a sanctuary for companies wishing to short-cut environmental obligations. In addition, Mexico now has environmental standards and penalties that are comparable to those of industrialized nations for ignoring these standards.

NAFTA AND THE FINANCIAL SERVICES INDUSTRY

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ Employment of 500,000 people in the financial sector.
- ◆ The life insurance industry employs 123,000 people. Assets of \$135 billion. Assets invested by Canadian life insurance companies on behalf of foreigners totalled \$47 billion.
- ◆ Banks employ 191,000 people. Assets of \$635 billion. Foreign assets of all Canadian chartered banks represent 26% of their total assets.
- ◆ The securities industry employs 23,000 people. Assets of \$33 billion.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Full access into Mexico's financial markets for Canadian and U.S. financial institutions over time. Until now full access has been denied to foreign firms.
- ◆ Canadian and U.S. banking, insurance and securities firms will be able to establish wholly owned subsidiaries in Mexico. Foreigners will be subject to certain market share limitations, until the year 2000. There are safeguards in banking and securities if Canadian and U.S. market share levels become excessive, but these disappear by 2007.
- ◆ The Agreement establishes principles to which all countries must adhere.
- ◆ The establishment of a consultation process, which may include regulators.
- ◆ Financial services will be subject to the disciplines of a dispute settlement mechanism which includes the participation of financial services experts.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Significant new expansion opportunities for Canadian financial institutions in the developing Mexican market.
- ◆ The FTA has been improved to include clear principles or "rules of the road" defining our trade relationship with the U.S. and Mexico in financial services.
- ◆ An enhanced consultation and dispute settlement process will allow for greater opportunities to discuss and resolve industry concerns with the other NAFTA parties.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

THE MEXICAN MARKET

- ◆ Mexican commercial banks are the largest financial intermediaries in the country with \$150 billion in assets, followed by development banks with assets of \$39.3 billion.
- ◆ The insurance industry is small by international standards, with total assets of \$3.5 billion at the end of 1988.
- ◆ The capitalization of the Mexican stock market is growing rapidly, from \$41 billion to \$102 billion during 1991, and then to \$140 billion by April 1992.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Did Canada gain better terms for Canadian banks in the U.S. market?

While no specific commitments have been secured from the U.S., the agreement does contain a set of important principles which U.S. law must respect. Under the Agreement, Canadian banks and other financial institutions will be entitled to the same treatment as U.S. institutions in all future U.S. liberalization initiatives.

Will the NAFTA result in more foreign ownership of Canadian banks and other financial institutions?

The NAFTA extends to Mexico the benefits of market access Canada provided to the U.S. in the FTA. However, Mexican financial institutions are not at this time strongly export oriented, so it will be many years before any meaningful Mexican investment into Canada can be expected. With respect to the U.S., the NAFTA does not provide any new market opportunities that did not exist previously, so there is no reason to expect any change in foreign investment by the U.S. in Canadian financial institutions.

NAFTA AND THE AGRI-FOOD INDUSTRY

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ The agri-food sector is one of the top five industries in Canada.
- ◆ The food processing sector alone employs 200,000 people and production is valued at \$40 billion.
- ◆ In 1992 Canada's exports of processed food and beverages reached \$7.5 billion a year. Commodity exports such as grain increase these exports to \$14 billion; sales to Mexico average about \$215 million in 1992.
- ◆ Although value-added food and beverage production is centred in Ontario and Quebec, regionally based food-processing industries are found all across Canada.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Retention of Canada's import quotas and tariffs for poultry, eggs and dairy products; Mexico will also exclude these sectors.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on Atlantic salmon, crab, hake, haddock, and dried and smoked fish; five-year phase-out on lobsters, scallops, mussels, oysters, and prepared and processed fish.
- ◆ Phasing out of all remaining Mexican tariff and non-tariff barriers that hinder Canadian exports.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's import licences on wheat with progressive tariff removal over 10 years.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's import licences on barley and table potatoes. Immediate duty-free access for specified quantities of barley and table potato exports, and barrier-free access after 10 years.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's tariffs on dried peas, some dried beans, mustard flour, millet, lentils, honey, rye and buckwheat; other tariffs will be generally phased out over 5 or 10 years.
- ◆ Improved access to Mexico for pork, apples and potato products, with barrier-free access after 10 years.
- ◆ On exports to Mexico, an understanding that Canada and the U.S. will not use export subsidies except where competition is subsidized.
- ◆ Removal by Canada of restrictions on the import of Mexican wheat and barley, beef and margarine.
- ◆ Canada will impose special tariffs to prevent sudden surges of imports of certain fresh, frozen, or prepared fruits and vegetables, and cut flowers over 10 years.
- ◆ Agreement by all three countries not to use health and sanitary regulations as disguised trade barriers.
- ◆ Distinctive recognition and immediate elimination of Mexican tariff on Canadian whisky.
- ◆ Eight-year phase-out of Canadian and Mexican tariffs on beer.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Whereas 85% of agriculture trade from Mexico already enters Canada duty free, Mexico maintains high import duties and import restrictions on many food products. The NAFTA will correct this imbalance.
- ◆ Mexico is unable to produce all its own foodstuffs, due to limited arable land base and increasingly restricted water supply. This presents opportunities for Canadian exporters.
- ◆ As Mexico's standard of living improves, imports of a wide range of agri-food products are likely to increase.
- ◆ New market opportunities for Canadian industry in wheat, barley, pork, lentils, canary seed, berries and apples, potatoes and potato products.

THE MEXICAN MARKET

- ◆ In 1990, the Mexican market for food and beverage products was \$39.5 billion.
- ◆ Mexico imports \$5-billion worth of food and beverage products.
- ◆ It is estimated that the market for imported food and beverages will grow as much as 30-40% per year over the next five years, providing many opportunities for Canadian exporters.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Fish and shellfish
- ◆ Wheat, barley and oilseeds
- ◆ Pork and pork products
- ◆ Potatoes and potato products
- ◆ Canary seed, dried beans and peas

COMMONLY ASKED QUESTIONS

How can Canadian fruit and vegetable producers compete against Mexico with its longer growing season and lower wages?

Mexican fruit and vegetable exports to Canada are small and most of them are already entering duty free during the winter months, when Canada has to import fresh produce. Tariffs for Canada's sensitive fruits and vegetables and flowers will be phased out over 10 years. The most sensitive sectors will also benefit from a special safeguard which will trigger automatically if imports exceed specified volumes. NAFTA will provide export opportunities for Canadian temperate-climate fruits (apples, blueberries) and potatoes and potato products.

NAFTA AND THE FORESTRY INDUSTRY

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ The forestry industry is important in British Columbia, Ontario, Alberta, Quebec, New Brunswick and Newfoundland.
- ◆ The industry is the principal employer in over 350 communities and provides jobs for over 250,000 people.
- ◆ Canada exported approximately \$23 billion worth of forest products in 1992.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ While one of Mexico's most sensitive sectors, Canada gained early elimination of Mexico's duties on a number of wood, pulp and paper products and the elimination of all duties within 10 years on all forestry products.
- ◆ Immediate tariff phase-out for chemical pulp, softwood lumber for timber frame construction and mouldings, shakes and shingles, beech lumber, veneers, and wooden prefabricated houses.
- ◆ Five-year phase-out of tariffs for maple, fibreboards and railway ties.
- ◆ Early access to Mexico for some newsprint, coated and uncoated paper, and kraft and specialty paper.
- ◆ Five to ten-year phase-out on most primary papers, ten-year phase-out on converted papers.
- ◆ Better access to government procurement contracts for goods, including building and paper products.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Markets for Canadian exports will improve. Canada already supplies over 5% of the \$1-billion Mexican market for imported wood and paper products.
- ◆ With the phase-out of duties, Canadian exports will have a competitive advantage over offshore suppliers, particularly in pulp, newsprint, fine paper and sanitary paper products.
- ◆ Plywood and veneer sheets are important export items for Canada, and the Mexican demand for such converted wood products is expected to grow by 11% per year.
- ◆ Mexican demand for pulp will grow by about 50% over the next 10 years.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

THE MEXICAN MARKET

- ◆ Mexico imports almost \$1 billion of forestry products annually and imports are expected to grow at a rate of 12% per year over the next five years.
- ◆ Good prospects exist in the areas of chemical wood pulp, fine paper, sanitary paper products (including diapers), softwood lumber, newsprint, veneer and plywood.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Coniferous lumber
- ◆ Maple, ash or western red cedar beams/planks
- ◆ Veneer sheets and plywood panels
- ◆ Particle wood panels
- ◆ Shingles and shakes
- ◆ Chemical wood pulp
- ◆ Newsprint, fine paper and writing paper
- ◆ Sanitary paper products
- ◆ Prefabricated housing
- ◆ Other wood products

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will Mexico turn to the U.S. to meet its growing demand for wood and paper?

Canada, the world's leading exporter of wood and paper products, now competes with the U.S. in the Mexican market. The NAFTA will ensure Canada competes on the same basis as U.S. suppliers. The elimination of Mexican duties will also make Canadian exports more competitive compared with the Scandinavian countries, which have traditionally been selling to the Mexican market. Also, as U.S. suppliers export to the Mexican market, there is increased opportunity for Canada to export to the U.S.

NAFTA AND THE INDUSTRIAL EQUIPMENT INDUSTRY

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ The industry employs 84,400 Canadians.
- ◆ Total production is valued at \$10 billion a year.
- ◆ In 1992, Canada exported over \$3.0 billion worth of industrial equipment.
- ◆ Major exports include resource and construction equipment, filtering/purifying equipment, tractors, rubber and plastic processing equipment and moulds.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Elimination of all Mexican and Canadian duties within 10 years for all industrial equipment.
- ◆ Early phase-out of Mexican duties on filtering and purifying equipment.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on plastic processing machinery, packaging and wrapping machinery, paper and paperboard-making machinery, weighing devices, materials handling equipment and tractors -- Canadian export interests.
- ◆ Clearer and more precise rules of origin, narrowing the scope for disputes.
- ◆ Extension of duty drawback for two years beyond the FTA expiry in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods shipped into other NAFTA countries.
- ◆ Enhanced access to U.S. procurement contracts for industrial equipment industries, including contracts from the Rural Electrification Administration and U.S. Army Corps of Engineers.
- ◆ Canadian firms will for the first time have competitive access to purchases by PEMEX, the state-owned oil company, and CFE, Mexico's power utility.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Traditionally, Mexico has had large imports of industrial equipment. Canadian products in this sector are well accepted in Mexico. A January 1992 trade fair in Monterrey was very successful -- over 200 Canadian exhibitors participated. Opportunities for Canadian firms are expected to increase with the NAFTA.
- ◆ Modernization and expansion of Mexican industries will provide new export opportunities for Canadian exporters of industrial equipment.

THE MEXICAN MARKET

- ◆ In 1990, the Mexican market for industrial products was over \$6 billion.
- ◆ Mexico imports industrial equipment worth \$3.9 billion.
- ◆ Overall, the Mexican market for industrial products is expected to grow by as much as 35% over the next five years.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Pulp and paper machinery
- ◆ Plastic injection and extruding equipment
- ◆ Blow moulding equipment
- ◆ Moulds for rubber and plastics
- ◆ Tractors, graders and loaders
- ◆ Mining equipment

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will Mexico move to allow greater access for Canadian-made oil and gas equipment?

While Mexico maintains some investment restrictions in the energy sector, it has agreed to liberalize access to its market for oil and gas industrial equipment. Canadian oil field supply and service companies are world-class and have a great deal to offer the Mexican market.

In July 1991, Canada's Export Development Corporation signed a line of credit with PEMEX and we expect that this will encourage them to "buy Canadian." A plan for restructuring PEMEX as a consortium of seven enterprises has been proposed. This would increase the opportunities for Canadian suppliers of equipment and services.

NAFTA AND THE INFORMATION TECHNOLOGIES INDUSTRY

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ The industry directly employs over 160,000 Canadians and is one of the fastest growing areas in the Canadian economy.
- ◆ The industry is based mainly in Ontario, Quebec and British Columbia.
- ◆ In 1992, Canada's exports of information technologies to all countries were valued at \$10 billion. Sixty-seven million to Mexico in 1992.
- ◆ Canada's major exports include data-processing machines, accessories and parts, printed circuits, telecommunications equipment, cathode-ray tubes for colour television and computer video monitors.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Elimination of all Mexican and Canadian duties within 10 years for information technologies products.
- ◆ Immediate elimination of tariffs on television and computer tubes, and most telecommunications equipment. Central switching apparatus and telephone sets will be phased out over five years, as will be printed circuit boards and televisions.
- ◆ Early tariff elimination on transmission apparatus.
- ◆ All parties agree to apply identical tariffs for computers, microelectronics and related equipment from non-NAFTA countries within 10 years.
- ◆ Continued protection of basic telecommunications networks and services. Elimination of Mexican trade barriers on enhanced telecommunications and computer services as of July 1995.
- ◆ Better access to a range of government procurement contracts for high-technology equipment in the Mexican and U.S. markets.
- ◆ Clearer and more precise rules of origin, narrowing the scope for disputes.
- ◆ Extension of duty drawback for two years beyond the FTA expiry in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods shipped into other NAFTA countries.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Mexico relies on imported technology to cover its industries' growing needs for high-technology products and inputs.
- ◆ As a result of the liberalization and privatization of the telecommunications sector, there will be a demand for more modern equipment and services, which will provide increased export opportunities to Canadian exporters.
- ◆ Other Canadian products with good sales prospects in Mexico include electronic components and computer software for micro-computers.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

THE MEXICAN MARKET

- ◆ Mexican worldwide imports of products in this sector were \$10.62 billion in 1991.
- ◆ The Mexican government and the private sector are dedicated to modernizing and upgrading Mexico's infrastructure, in order to develop a more sophisticated manufacturing capability and to improve its economic position.
- ◆ Overall, the Mexican market for imported technology products is expected to grow up to 20% per year over the next five years.
- ◆ Present Mexican imports are wide-ranging and include television receivers/video monitors/projectors, telecommunications equipment and parts, and data input and output units.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Data-processing machines, accessories and parts
- ◆ Telecommunications equipment and parts
- ◆ Printed circuits
- ◆ Cathode-ray tubes for computers and colour televisions
- ◆ Point of sale terminals

COMMONLY ASKED QUESTIONS

How will Canadian computer assembly firms be affected by the NAFTA rules of origin?

The rules of origin for computers will enable our industry to further integrate into a larger North American economy, while maintaining its global competitiveness. To further advance the interests of our industry, the three countries have agreed to match their external tariffs in 10 years, thereby eliminating the need for rules of origin. This is strongly supported by our computer industry.

NAFTA AND THE RECREATIONAL, HOUSEHOLD AND HEALTH-CARE PRODUCTS INDUSTRIES

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ Canadian exports to all countries were valued at \$5.1 billion in 1992.
- ◆ Exports include medical equipment; tapes and sound recordings; newspapers, journals and periodicals; boats and canoes; furniture, books and coins; and sporting and camping goods.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Elimination of all Mexican and Canadian tariffs within 10 years.
- ◆ Immediate phase-out of Mexican duties for most health and medical equipment. Five-year phase-out for most sporting goods.
- ◆ 10-year phase-out of Canadian duties for most furniture, toys, brooms, brushes and cosmetics.
- ◆ Immediate phase-out of Canadian tariffs for many products not made in Canada, such as toasters and hair dryers.
- ◆ Clearer and more precise rules of origin, narrowing the scope for disputes.
- ◆ Canada retains the right to maintain high health and safety standards.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ The newly opened Mexican market for these industries encompasses a variety of product categories beneficial to Canada.
- ◆ Mexico's growing young urban population, enjoying higher incomes generated by enhanced economic conditions, has a marked preference for imported products.
- ◆ The elimination of import restrictions and the favourable image of imported consumer and household products will provide new opportunities for Canadian business.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

THE MEXICAN MARKET

- ◆ In 1990, Mexico imported \$6.3-billion worth of recreational, household and health-care products.
- ◆ Growth potential is considerable given Mexico's growing young urban population. (Population: 85 million, of which 70% are under 30 years old.)
- ◆ It is estimated that the market for products in this sector will grow by more than 50% over the next five years.
- ◆ Mexico imports a wide range of consumer products including books, magazines, tapes, video games, newspapers and other periodicals and journals, perfumes and other cosmetics, and motorized toys. Many of these represent potential for Canadian exporters.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Photographic and cinematograph film
- ◆ Personal hygiene products
- ◆ Office supplies (envelopes, diaries, address/telephone books, binders, folders, file covers)
- ◆ Medical and hospital equipment

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Canada is known for the high quality of many of its consumer and health-care products. Is there a risk that Canada's high technical standards will be lowered to those of Mexico?

No. On the contrary, the NAFTA ensures the right of each country to preserve existing standards and technical regulations and to adopt new ones that are more stringent than international standards. Harmonization of standards does not imply accepting either the lowest common denominator or the middle ground. The NAFTA standards chapter calls for co-operation in the enhancement of the protection of human, animal and plant life, and of the environment, and provides the impetus for Mexico to raise its standards.

Will the NAFTA benefit Canadian consumers?

Yes. Removing tariffs will reduce costs not only for Canadian consumers but also for Canadian manufacturers.

NAFTA AND THE TRANSPORTATION SERVICES INDUSTRY

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ The Canadian trucking industry employs about 130,000 people, with revenues exceeding \$10 billion. The industry transports about two-thirds of all Canada-U.S. trade.
- ◆ The rail industry employs 63,000 workers, accounting for over 90% of all freight revenues in Canada.
- ◆ The marine industry employs 26,000 Canadians, with revenue totalling \$62 billion.
- ◆ Canadian specialty air operations include helilogging, surveying/mapping, firefighting, spraying, forest management, sightseeing and flight training, generating about \$300 million in revenue.
- ◆ The intercity bus industry employs 4,200 Canadians. The industry provides services to about 3,000 communities in Canada. Charter and tour operations account for about 15% of the industry.

WHAT'S IN THE AGREEMENT?

- ◆ Greater freedom by Canada to provide tour bus and trucking services into Mexico.
- ◆ Clearer immigration rules for operators of international transportation services.
- ◆ Gradual removal of all Mexican foreign ownership restrictions on international trucking firms over a 10-year period.
- ◆ Commitment to harmonize operating and safety standards.
- ◆ Commitment to enhance environment and safety standards.
- ◆ Trilateral liberalization of trade in specialty air services.
- ◆ Agreement between Canada and Mexico to maintain their relatively open international maritime shipping services.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Easier shipment of goods by land in North America.
- ◆ Gradual phasing-out of Mexican investment restrictions, giving Canadian carriers time to develop long-range business plans, such as expanding fleets and routes across the continent.
- ◆ Canadian firms have the same competitive opportunities as their U.S. and Mexican counterparts.
- ◆ Canadian truckers can carry goods to the U.S., pick up cargo for Mexico, and make the return trip carrying cargo to both the U.S. and Canada.
- ◆ Clearer rules for ship repairs of U.S. vessels in Canadian shipyards.
- ◆ Canadian operating and safety standards are maintained and will apply equally to all truckers operating in Canada regardless of national origin.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

THE MEXICAN MARKET

- ◆ Mexican domestic land transport regulations were dramatically liberalized in January 1990, leading to increased competition and improved transport services inside Mexico.
- ◆ The publication **Transportation Services Between Canada and Mexico** is available from the Transportation Services and Communications Division at External Affairs and International Trade Canada. It addresses the distribution and transportation needs of Canadian exporters to Mexico. It can be obtained by calling (613) 995-7554.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Specialty air services (aerial mapping/surveying)
- ◆ Increased access for trucking industry and tour bus operators in Mexican markets

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Does this mean that Mexican and American truckers can compete with Canadians on domestic routes?

No. While the NAFTA provides for free access within the free-trade area for international routes, domestic carriers within each country will maintain exclusive rights to haul domestic cargo on domestic routes.

Will changing the rules on international cargo cause difficulty for the Canadian trucking industry?

No, because Canada currently maintains an open regime vis-à-vis both Mexico and the U.S. Canada therefore will not have to make any regulatory changes, unlike Mexico and the U.S., both of which will have to change their regimes.

What does the NAFTA say about air transportation?

The NAFTA deals only with specialized air services, such as aerial mapping and aircraft repair services. The NAFTA does not include passenger and cargo services. Canada is holding separate "Open Skies" negotiations with the U.S. on transborder air service.

Did the U.S. agree to open the American maritime shipping transportation sector. Were we successful?

No. Canada aggressively pursued an opening of the maritime shipping sector. The U.S. did not agree to open this sector. However, in spite of the U.S. position, Canada did strike an agreement with Mexico for international shipping which excludes the U.S.

NAFTA AND THE TEXTILES, APPAREL, LEATHER AND FOOTWEAR INDUSTRIES

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ These industries directly employ more than 155,000 people.
- ◆ Canada is internationally competitive in the area of designer fashions, outerwear, work and safety footwear, and many fibres, yarns, fabrics and industrial textiles.
- ◆ The industries are important to the economies of Ontario, Quebec and Manitoba, as well as to British Columbia and Nova Scotia.
- ◆ In 1992, Canada's total exports of textiles, apparel, leather and footwear to all countries were valued at \$2.2 billion. Major exports include cowhides, fur skin accessories, mink fur skins, synthetic fibres, wool suits and tire cord fabric. \$11 million to Mexico in 1992.
- ◆ Over 80% of Canada's apparel exports are to the U.S. market.
- ◆ Since the Free Trade Agreement (FTA), apparel exports to the U.S. have increased by 60% and fabric exports by 15%, yarn exports have more than doubled and fibre exports have increased by 50%.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ 10-year tariff phase-out for most apparel, footwear and leather goods.
- ◆ Eight-year phase-out for most textile goods.
- ◆ Changes in rules of origin for apparel and certain textiles are offset by larger tariff rate quotas, which extend preferential tariffs to goods that do not meet the rules.
- ◆ These special quotas are now made permanent and subject to annual growth rates.
- ◆ Extension of duty drawback for two years beyond the FTA expiry in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods shipped into other NAFTA countries.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Improved quota access to U.S. for apparel and textile products, in some cases more than doubling current FTA levels.
- ◆ 10-year adjustment period for Canada's apparel and footwear industries.

THE MEXICAN MARKET

- ◆ In 1990 the total Mexican market for textiles, apparel, leather and footwear products was \$10.5 billion.
- ◆ Mexico currently imports \$1.4-billion worth of products.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ High-end men's and women's clothing
- ◆ Work wear
- ◆ Industrial and geotextiles
- ◆ Textiles for the auto industry
- ◆ Apparel fabrics

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will textile and apparel manufacturing operations in the maquiladoras adversely affect workers in our industry?

We are confident about our industry's ability to compete. The Mexican apparel industry produces cheaper, lower-quality items, while Canada's industry is moving into high-quality, designer apparel. Canada also has the advantage of state-of-the-art equipment and technology.

By eliminating tariffs over 10 years, we will give our apparel manufacturers time to adjust. Canada's apparel imports from Mexico in 1990, including from the maquiladoras, represented only 0.5% of our total apparel imports.

NAFTA AND THE URBAN TRANSIT AND RAIL EQUIPMENT INDUSTRIES

THE CANADIAN INDUSTRY

- ◆ Total employment in this industry sector is 10,000.
- ◆ In 1992, Canada exported over \$1 billion worth of urban transit and rail products. \$24 million to Mexico in 1992.
- ◆ Canada's major exports in this area include buses, locomotives and parts, urban rail equipment and railway rolling stock.

WHAT'S IN THE AGREEMENT

- ◆ Elimination of all Mexican and Canadian duties within 10 years for all urban transit and rail equipment.
- ◆ An integrated North American market for urban transit and rail products. This provides an advantage over European suppliers.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's tariffs on urban rail equipment, freight cars, locomotives and rolling stock parts, which are export interests for Canadian manufacturers.
- ◆ Freedom for rail cars to exit the U.S. and Mexico at convenient points, instead of only at the point of entry.
- ◆ Extension of duty drawback for two years beyond the FTA expiry in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods shipped into other NAFTA countries.

BENEFITS FOR CANADA

- ◆ Canadian exporters to Mexico will have a competitive advantage over offshore suppliers.
- ◆ Mexico City plans to spend US\$180 million on upgrading its metro system. Canadian railway equipment manufacturers will be interested in this and in other Mexican modernization programs that represent potential market opportunities.
- ◆ Mexican capability in this area is not strong. If the Mexican government continues to invest in the country's infrastructure, additional opportunities will arise for Canadian business.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

THE MEXICAN MARKET

- ◆ Mexico currently imports products worth \$130 million in this sector.
- ◆ It is estimated that the market for imported urban transit and rail equipment will grow by as much as 10-18% over the next five years, providing considerable opportunities for Canadian business.

CANADIAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Urban rail equipment
- ◆ Diesel-electric rail locomotives
- ◆ Locomotive parts
- ◆ Railway rolling stock and parts
- ◆ Steel rail
- ◆ Buses

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will the NAFTA enhance the Canadian ability to sell rail equipment in the Mexican market?

With the rapid urban growth of the Mexican population in all major centres, significant demand for reliable and environmentally clean urban transit services has developed. Current Mexican capability in this area is not strong. Mexico's demand for quantities of steel rail, locomotives and spares, rolling stock and track machinery is growing steadily and these products are in areas of Canadian strengths. The immediate elimination of duties on urban rail cars and most rail equipment will make it easier for Canadian companies to export to Mexico. Some Canadian rail equipment companies have already opened offices in Mexico to take advantage of the opportunities, and Bombardier has purchased the largest manufacturer of rail equipment.

The North American Free Trade Agreement

PROVINCIAL SERIES

NAFTA AND BRITISH COLUMBIA

WHAT'S IN THE AGREEMENT FOR THE BRITISH COLUMBIA ECONOMY

- ◆ Immediate elimination of Mexico's tariffs on coal, sulphur and some wood and paper including spruce-pine-fir (SPF) lumber for construction, softwood mouldings, shakes and shingles, log prefabricated houses, chemical pulp and some newsprint.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on fish, including Pacific salmon.
- ◆ Import quotas for supply managed egg, poultry and dairy sectors maintained.
- ◆ Improved access for apples, raspberries and blueberries.
- ◆ Safeguards established to moderate sudden import surges of most sensitive fruits and vegetables.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on most telecommunications equipment and future compatibility of telecommunications standards.
- ◆ Improved rules of origin for microelectronic components and products.
- ◆ Strong commitments to sustainable development, environmental protection and conservation. Recognition that NAFTA countries should not lower environmental standards to attract investment. Export opportunities for B.C. environmental equipment and services.
- ◆ Improved access to the developing Mexican market for professional services, including management, engineering, accounting and legal services.
- ◆ Provincially regulated professions encouraged but not forced to recognize credentials from other NAFTA countries.
- ◆ Rules to ease the temporary entry of business people and duty exemption for their accompanying tools and equipment.
- ◆ Access for specialty air services including aerial mapping, heli-logging and surveying to both the U.S. and Mexican markets.
- ◆ Better access to government procurement contracts including for construction materials, telecommunications equipment, high tech software, and consulting engineering. Procurement at the provincial and municipal level is unaffected by the NAFTA.
- ◆ Clearer rules for repairs of U.S. vessels in Canadian shipyards.
- ◆ Clearer disciplines on energy regulators to avoid discriminatory actions against contractual arrangements, benefitting Canadian gas exporters.
- ◆ Comprehensive provisions on intellectual property, including pharmaceuticals, in line with the recent extension of patent protection in Canada and consistent with General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) proposals.
- ◆ Dispute settlement procedures have been strengthened and improved, including institutional provisions to limit the possibility of unilateral actions.

BRITISH COLUMBIA - KEY EXPORT SECTORS TO WORLD MARKETS

Wood, paper, fish, primary metals, mining products, food products, aluminum, chemicals, coal, electrical and electronics products, machinery, consulting services, and pharmaceuticals.

POTENTIAL BRITISH COLUMBIA EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Lumber, veneer, plywood, pulp, paper, sulphur, coal, copper, aluminum, honey, raspberries, blueberries and apples, salmon, urea, parts for generating boilers, air or gas compressors, vacuum pumps, furnaces, freezers, heat-exchange units, mining, construction and agricultural equipment, poultry incubators, industrial freezers, furnaces and trucks.
- ◆ British Columbia's exports to Mexico were \$45.4 million in 1992, up from \$28.0 million in 1991.

NAFTA OPPORTUNITIES FOR BRITISH COLUMBIA

- ◆ **Forest Products and Equipment**
Early elimination of Mexican tariffs on some wood, pulp and paper products will make B.C.'s forest product industry more competitive. It is expected that the Mexican demand for pulp will grow by about 50% over the next 10 years. The Mexican forestry equipment and services market is expected to be worth \$55 million by 1994. Imports accounted for 84% of the market in 1989. With the NAFTA, B.C. companies will be positioned to expand their market share.
- ◆ **Fish**
The Mexican market for fish and shellfish products is expected to increase at an average annual rate of 3.5% to reach \$1.4 billion by 1994. Immediate elimination of duties on fresh and frozen Pacific salmon will result in greater opportunities for B.C.'s fish industry.
- ◆ **Mining Equipment and Services**
It is estimated that a NAFTA would stimulate a 13.2% increase in Mexican mining production over its first 10 years, simply from increased economic growth and demand for basic minerals. B.C. companies stand to benefit from this increase.
- ◆ **Industrial Machinery and Technology**
Mexico's capital goods market is expected to grow 8% a year during the next five years as Mexican manufacturers improve productivity to compete under the NAFTA. B.C. firms in this sector will be well positioned to take advantage of this opportunity.

NAFTA AND ALBERTA

WHAT'S IN THE AGREEMENT FOR THE ALBERTA ECONOMY

- ◆ Clearer disciplines on energy regulators to avoid discriminatory actions against contractual arrangements, benefitting Canadian gas exporters.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's tariffs on many types of industrial equipment, such as well-displacement pumps and filtering and purifying equipment, all export interests for Alberta.
- ◆ Five-year elimination of Mexican tariffs on most oil field equipment.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on most telecommunications equipment. Future compatibility of telecommunications equipment standards.
- ◆ Import quotas for supply managed egg, poultry and dairy sectors maintained.
- ◆ On sugar, Canada will match Mexican tariffs.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's import licences on wheat, with progressive tariff removal over 10 years.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's import licence for barley; immediate duty-free access for specified quantities with barrier-free access on barley after 10 years.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on dried peas, mustard flour, millet, honey, lentils, rye, buckwheat and horses. Improved access for pork and canola products, with barrier-free access after 10 years.
- ◆ Improved access for oil and gas services in Mexico.
- ◆ Access for specialty air services including aerial mapping and surveying to both the U.S. and Mexican markets.
- ◆ Improved access to the developing Mexican market for professional services, including management, engineering, accounting and legal services.
- ◆ Provincially regulated professions encouraged but not forced to recognize credentials from other NAFTA countries.
- ◆ Rules to ease the temporary entry of business people and duty exemption for their accompanying tools and equipment.
- ◆ Comprehensive provisions on intellectual property, including pharmaceuticals, in line with the recent extension to patent protection in Canada and consistent with General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) proposals.
- ◆ Strong commitment to sustainable development, environmental protection and conservation. Recognition that NAFTA countries should not lower environmental standards to attract investment. Export opportunities for Alberta environmental equipment and services.
- ◆ Better access to government procurement contracts including for oil and gas equipment, as well as drilling, exploration and production contracts; professional, consulting engineer, and architectural services; and telecommunications equipment. Procurement at the provincial and municipal levels is unaffected.
- ◆ Dispute settlement procedures have been strengthened and improved, including institutional provisions to limit the possibility of unilateral actions.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

ALBERTA - EXPORT SECTORS TO WORLD MARKETS

Petroleum and natural gas products and bi-products such as sulphur, agriculture and food products, chemicals, paper, wood, mining products, and transportation and telecommunications equipment.

POTENTIAL ALBERTA EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Natural gas, petrochemicals and sulphur, telecommunications equipment, potassium chloride, ammonium sulphate, softwood lumber, magnesium, environmental equipment, Canadian whiskey, wheat, barley, oats, canola, canary seed, peas, alfalfa meal, vegetable oils, pork, beef, processed food and horses.
- ◆ Alberta's exports to Mexico were \$75.9 million in 1992, up from \$35.1 million in 1991.

NAFTA OPPORTUNITIES FOR ALBERTA

- ◆ **Oil and Gas Equipment and Services**
The Mexican state-owned oil company Petroleos Mexicanos will be more open to foreign participation in service and drilling contracts. The Export Development Corporation has financing programs available to assist Canadian suppliers in taking advantage of these opportunities. A number of Alberta companies can expect to benefit.
- ◆ **Agricultural and Food Products**
Mexican agri-food imports expected to grow by 30%-40% per year. Strong prospects for products such as wheat, barley, canola, specialty crops, red meats and breeding stock. With a rising Mexican standard of living, imports of bulk commodity and specialty food items is expected to increase. The Alberta food processing industry can expect to benefit from barrier-free entry.
- ◆ **Telecommunications Industry**
Mexican demand in the telecommunications industry is expected to grow due to the privatization of TELMEX and the liberalization of the overall communications and computer markets. The Mexican market for telecommunications products is expected to grow 42% by the year 2000. Improved rules of origin for telecommunications products will be beneficial to this sector.
- ◆ **High Technology and Pollution Abatement**
Alberta has spawned a thriving nucleus of small business, producing a range of products from heart valves to environmental monitoring and control equipment. These small, specialized, high-technology firms are ideally placed to offer innovative products to the Mexican market as tariffs are phased out.

NAFTA AND SASKATCHEWAN

WHAT'S IN THE AGREEMENT FOR THE SASKATCHEWAN ECONOMY

- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on potash and other fertilizers, chemical pulp, some paper products, most agricultural equipment and a wide variety of industrial and electrical machinery and equipment -- all export interests to Saskatchewan.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on most telecommunications equipment and future compatibility of telecommunications standards.
- ◆ Import quotas maintained on supply managed egg, poultry and dairy sectors.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on dried peas, some dried beans, mustard flour, millet, honey, lentils, rye and buckwheat.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's import licences on wheat, with progressive tariff removal over 10 years.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's import licence for barley; immediate duty-free access for specified quantities with barrier-free access on barley after 10 years.
- ◆ Improved access for pork, with barrier-free access after 10 years.
- ◆ Strong commitment to sustainable development, environmental protection and conservation. Recognition that NAFTA countries should not lower environmental standards to attract investment.
- ◆ Improved access to the developing Mexican market for professional services. Provincially regulated professions encouraged but not forced to recognize credentials from other NAFTA countries.
- ◆ Rules to ease the temporary entry of business people and duty exemption for their accompanying tools and equipment.
- ◆ Better access to government procurement contracts for suppliers of goods, services and construction. Procurement at the provincial and municipal levels is unaffected by the NAFTA.
- ◆ Dispute settlement procedures have been strengthened and improved, including institutional provisions to limit the possibility of unilateral actions.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

SASKATCHEWAN - KEY EXPORT SECTORS TO WORLD MARKETS

Agricultural and food products, mining products, fertilizers, petroleum, and agricultural and resource machinery.

POTENTIAL SASKATCHEWAN EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Wheat, barley, oats, millet, canary seed, peas, lentils, alfalfa meal, honey, vegetable oils, pork, beef, milk powder, potash, potassium chloride and sulphate, telecommunications equipment and wire, construction and agricultural equipment, and printed circuits.
- ◆ Saskatchewan's exports to Mexico were \$90.2 million in 1992, up from \$18.6 million in 1991.

NAFTA OPPORTUNITIES FOR SASKATCHEWAN

- ◆ **Potash**
During the last four years, Saskatchewan has exported an average of more than \$5 million per year of potash. Under the NAFTA, Mexican tariffs will be eliminated immediately, resulting in opportunities for the province to increase its exports in this area.
- ◆ **Agricultural Industries**
Traditionally, Saskatchewan has been Canada's largest exporter of wheat and canola oil seeds to Mexico. It is estimated that the Mexican market for these products is at least \$100 million. Firms such as Newfield Seeds and Naber Seeds Inc. are currently working actively to increase their market shares in Mexico. Immediate phase-out of tariffs on dried peas, some dried beans, mustard flour, millet, honey, lentils, rye and buckwheat, as well as immediate conversion of Mexican import licences on wheat to a low tariff, will improve access for Saskatchewan companies and provide a competitive advantage.
- ◆ **Agricultural Equipment**
Early phase-out of Mexican tariffs will provide greater access and a competitive advantage for Saskatchewan manufacturers of agricultural equipment.
- ◆ **Ferrous and Non-Ferrous Metals**
Mexico's overall imports in this sector amount to almost \$2 billion a year. This is expected to increase as much as 14% a year over the next five years. Exports of steel products from Saskatchewan have particular potential for growth in Mexico.

NAFTA AND MANITOBA

WHAT'S IN THE AGREEMENT FOR THE MANITOBA ECONOMY

- ◆ Immediate elimination of Mexico's import licence on wheat, with progressive tariff removal over 10 years.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's import licence on barley; immediate duty-free access for specified quantities with barrier-free access after 10 years.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on dried peas, some dried beans, mustard flour, millet, honey, lentils, rye and buckwheat.
- ◆ Import quotas maintained on supply managed poultry egg, and dairy sectors.
- ◆ On sugar, Canada will match Mexican tariffs.
- ◆ Safeguards established to moderate sudden import surges of most sensitive fruits and vegetables.
- ◆ Improved Mexican market opportunities for oilseed products and pork, with barrier-free access after 10 years.
- ◆ Early elimination of Mexican tariffs on most agricultural equipment including the immediate elimination of tariffs on tractors, medical equipment, industrial/electrical machinery and equipment, and on some forestry products -- all export interests for Manitoba.
- ◆ The inclusion of land transportation (trucking) and specialty air services such as aerial mapping and surveying.
- ◆ Increases in the apparel quotas giving preferential access to the U.S. market for Canadian goods that do not meet the new rules of origin.
- ◆ Ten-year tariff phase-out for apparel imports from Mexico; eight years for textiles.
- ◆ Comprehensive provisions on intellectual property, including pharmaceuticals, in line with the recent extension to patent protection in Canada and consistent with General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) proposals.
- ◆ Strong commitment to sustainable development, environmental protection and conservation. Recognition that NAFTA countries should not lower environmental standards to attract investment.
- ◆ Improved rules of origin for many products, narrowing the scope for disputes.
- ◆ Improved access to the developing Mexican market for professional services. Provincially regulated professions encouraged but not forced to recognize credentials from other NAFTA countries.
- ◆ Rules to ease the temporary entry of business people and duty exemption for their accompanying tools and equipment.
- ◆ Better access to government procurement contracts for suppliers of goods, services and construction, including construction materials. Procurement at the provincial and municipal levels is unaffected by the NAFTA.
- ◆ Dispute settlement procedures have been strengthened and improved, including institutional provisions to limit the possibility of unilateral actions.

MANITOBA - KEY EXPORT SECTORS TO WORLD MARKETS

Agriculture and food products, transportation equipment, primary metals, machinery, pulp, paper and wood.

POTENTIAL MANITOBA EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Wheat, barley, rye, millet, canary seed, dried peas, lentils, potatoes, vegetable oils, pork, beef, automotive parts, diesel-powered buses, nickel, copper, wire, mining, construction and agricultural equipment, paper, lumber and printed circuits.
- ◆ Manitoba's exports to Mexico were \$35.2 million in 1992, up from \$12.7 million in 1991.

NAFTA OPPORTUNITIES FOR MANITOBA

- ◆ **Agriculture/Food Products**
Elimination of tariffs and/or import licence on wheat, barley, canola, dried peas, dried beans and pork will lead to increased opportunities for Manitoba exporters. A number of Manitoba producers in this area are already active in the Mexican market (i.e., Northern Sales Co. exports grain while XCAN Grain Ltd. is involved in the wheat and canola market). Special safeguards on the most sensitive fruits and vegetables will allow Manitoba producers of these products time to adjust to the changing marketplace.
- ◆ **Forestry Products**
It is expected that the Mexican demand for pulp will grow by about 50% over the next 10 years. At the same time, Mexico's duties on wood and pulp and paper products are being eliminated. The pulp and paper industry in Manitoba will be able to benefit from this increase and take advantage of new market opportunities.
- ◆ **Transportation Equipment and Services**
The Mexican market for imported urban transit and rail equipment is expected to grow by as much as 10%-18% over the next five years. An integrated North American market for these products will provide an advantage for Manitoba companies over non-NAFTA suppliers. One of the urban transit companies already active in Mexico is New Flyer Industries of Winnipeg. There will be greater freedom to provide trucking services into Mexico.

NAFTA AND ONTARIO

WHAT'S IN THE AGREEMENT FOR THE ONTARIO ECONOMY

- ◆ Elimination within five years of Mexican tariffs on key Ontario export interests, including most auto parts, nickel and nickel products, maple and beech lumber, pulp and a wide variety of industrial, electrical and telecommunications machinery and equipment.
- ◆ Clear and more precise rules of origin, particularly in calculating North American content for autos and auto parts, and for telecommunications equipment, electrical and industrial equipment, computers and other high tech equipment.
- ◆ Canada-U.S. Auto Pact remains intact.
- ◆ Extension for two years on duty drawback beyond the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) expiry in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods shipped into other NAFTA countries.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on all telecommunications equipment except for a five-year phase-out for central switching equipment apparatus and telephone sets. Future compatibility of telecommunications standards and opening of the Mexican market for enhanced telecommunications services.
- ◆ The inclusion of land transportation (trucking) and specialty air services such as aerial mapping and surveying.
- ◆ Improved access for financial institutions and consulting services in the developing Mexican market.
- ◆ Improved access to the developing Mexican market for professional services, including management, engineering, accounting and legal services.
- ◆ Provincially regulated professions encouraged but not forced to recognize credentials from other NAFTA countries.
- ◆ Rules to ease the temporary entry of business people and duty exemption for their accompanying tools and equipment.
- ◆ Strong commitment to sustainable development, environmental protection and conservation. Recognition that NAFTA countries should not lower environmental standards to attract investment. Export opportunities for Ontario environmental equipment and services.
- ◆ Import quotas on supply managed egg, poultry and dairy sectors maintained.
- ◆ Improved access to Mexico for agricultural products, including processed foods, pork, frozen corn and tobacco.
- ◆ Safeguards established to moderate sudden import surges of most sensitive fruits and vegetables.
- ◆ Increases in the apparel and textiles quotas, giving preferential access to the U.S. market for Canadian goods that do not meet the new rules of origin.
- ◆ 10-year tariff phase-out for apparel imports from Mexico; eight years for textiles.
- ◆ Comprehensive provisions on intellectual property, including pharmaceuticals, in line with the recent extension to patent protection in Canada and consistent with General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) proposals.
- ◆ Better access to government procurement contracts for suppliers of a range of industrial and high technology goods; professional and business services, construction and construction materials. For the first time, Canadian contractors will have access to the U.S. Army Corp of Engineers for construction contracts worth \$8.9 billion per year. Procurement at the provincial and municipal levels is unaffected by NAFTA.
- ◆ Dispute settlement procedures have been strengthened and improved, including institutional provisions to limit the possibility of unilateral actions.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

ONTARIO - KEY EXPORT SECTORS TO WORLD MARKETS

Transportation equipment, primary and fabricated metal, machinery and electrical equipment, electronic products, industrial chemicals, food products, wood and paper, aerospace products, pharmaceuticals, consulting engineering, financial services, and computer and telecommunications services.

POTENTIAL ONTARIO EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Cars, auto parts, railway cars and parts, radioactive isotopes, concrete pumps, freezers, centrifuges, nickel, gold, copper, aluminum products, iron ore, chlorine, urea, ammonium sulphate, synthetic rubber, textiles, lumber, paper, iron and steel product, wire, magnesium, poultry incubators, mining equipment, construction and agricultural equipment, pork, beef, honey, peas, lentils, tobacco, Canadian whiskey and beer, canary seed, trucks and buses, cathode-ray television picture tubes, and radio and television transmission apparatus.
- ◆ Ontario's exports to Mexico were \$373.9 million in 1992, up from 315.7 million in 1991.

NAFTA OPPORTUNITIES FOR ONTARIO

- ◆ **Autos**
NAFTA improves and clarifies the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), preserves the Canada-U.S. Auto Pact and improves access to the Mexican market by removing barriers to Canadian exports. Mexico -- with the continent's fastest growing auto market -- will eliminate within 10 years its protectionist auto policy, which has restricted access for vehicles and has forced parts and assembly investment in Mexico. As the Mexican market continues to grow, significant opportunities will arise for the export of vehicles and parts.
- ◆ **Telecommunications Industry**
Telecommunications is one of Ontario's largest export industries. Mexican demand is expected to grow due to the privatization of TELMEX and the liberalization of the overall communications and computers markets. The Mexican market for telecommunications products is expected to grow 42% by the year 2000. Ontario-based companies such as Northern Telecom and Telesat are already active in the Mexican market. Increased liberalization provides greater opportunities for these and other telecommunications firms. The opening of the Mexican market for enhanced telecommunications services will also provide expanded opportunity for Ontario-based computer services firms.
- ◆ **Industrial Machinery**
Mexico has a strong need to import capital goods, and Canadian products are well-accepted. With phase-out within five years of Mexican duties on such products as filtering and purifying equipment, plastic-processing machinery, packaging and wrapping machinery, among others, opportunities for Canadian firms are expected to increase.
- ◆ **Food and Beverage Industry**
With rising Mexican standards of living, imports of specialty food items will increase. Ontario is well-positioned to benefit from the increasingly affluent Mexican demand for packaged foods. Companies such as Dare Foods and Ault Foods are already exporting to Mexico. They and other such companies can expect continued growth in this particular sector. Mexico's markets for pork and frozen corn will expand.

NAFTA AND QUEBEC

WHAT'S IN THE AGREEMENT FOR THE QUEBEC ECONOMY

- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on key Quebec exports such as some newsprint, some coated and uncoated paper, chemical pulp, softwood lumber for construction, aircraft, urban rail equipment, medical products and a variety of industrial equipment.
- ◆ Clear and more precise rules of origin, particularly in calculating North American content for autos and auto parts.
- ◆ Canada-U.S. Auto Pact remains intact.
- ◆ Extension for two years on duty drawback beyond the FTA expiry in 1994. This will be replaced in 1996 by a permanent duty refund system that will reduce input costs for Canadian manufacturers who still pay duties on goods shipped into other NAFTA countries.
- ◆ On telecommunications, immediate elimination of Mexican tariffs on all equipment except for central switching equipment and telephone sets, which will be phased out in five years. Future compatibility of standards, improved rules of origin and the opening of the Mexican market for enhanced telecommunications services.
- ◆ The inclusion of land transportation (trucking) and specialty air services such as aerial mapping and surveying.
- ◆ Increases in the apparel and textile quotas, giving preferential access to the U.S. market for Canadian goods that do not meet the new rules of origin.
- ◆ Ten-year tariff phase-out for apparel, most leather products and shoe imports from Mexico; eight years for textiles.
- ◆ Strong commitments to sustainable development, environmental protection and conservation. Recognition that NAFTA countries should not lower environmental standards to attract investment. Export opportunities for Quebec environmental equipment and services.
- ◆ Comprehensive provisions on intellectual property, including pharmaceuticals, in line with the recent extension of patent protection in Canada and consistent with General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) proposals.
- ◆ Improved access for financial institutions in the developing Mexican market.
- ◆ Improved access to the developing Mexican market for professional services, including management, engineering, accounting, computer and legal services, and trucking.
- ◆ Provincially regulated professions encouraged but not forced to recognize credentials from other NAFTA countries.
- ◆ Rules to ease the temporary entry of business people and duty exemption for their accompanying tools and equipment.
- ◆ Import quotas on supply managed egg, poultry and dairy sectors maintained.
- ◆ Improved access to Mexico for agricultural products including pork and processed food products.
- ◆ Safeguards established to moderate sudden import surges of most sensitive fruits and vegetables.
- ◆ Immediate elimination on tariffs for maple syrup.
- ◆ Clearer rules for repairs of U.S. vessels in Canadian shipyards.
- ◆ Better access to government procurement contracts for a range of industrial and high technology goods; telecommunications equipment and computers; and professional services, including consulting engineering. For the first time, Canadian suppliers of telecom equipment, power distribution and electrical equipment will have access to previously excluded contracts under the Rural Electrification Act. Procurement at the provincial and municipal levels is unaffected by NAFTA.
- ◆ Dispute settlement procedures have been strengthened and improved, including institutional provisions to limit the possibility of unilateral actions.

CANADA AND THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

QUEBEC - EXPORT SECTORS TO WORLD MARKETS

Wood and paper, primary metals, electrical and electronics products, transportation equipment, mining products, chemicals, food products and non-electrical machinery, consulting engineering, computer services, financial services and enhanced telecommunications services.

POTENTIAL QUEBEC EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Lumber, plywood, veneer, pulp, paper, iron ore, aluminum, gold, pharmaceuticals, cars, automotive parts, buses and trucks, subway and railway cars and parts, textiles, synthetic rubber, pork, maple syrup, mining, construction and agricultural equipment, poultry incubators, aluminum hydroxide, ethanediol, diethylene glycol, concrete pumps, centrifuges, alcoholic beverages and printed circuits.
- ◆ Quebec's exports to Mexico were \$82.7 million in 1992, slightly down from \$87.8 million in 1991.

NAFTA OPPORTUNITIES FOR QUEBEC

- ◆ **Forestry Products**
The pulp and paper industry is Quebec's largest exporter. There is an expected increase of 50% in Mexican demand for pulp over the next 10 years. With the early phase-out of duties for some pulp and some paper products, opportunities will likely result from the NAFTA for specialty papers and newsprint. With the gradual elimination of tariffs, other paper products, such as sanitary papers, will increase their market share.
- ◆ **Transportation Equipment and Services**
Tariff reduction in this area will lead to increased opportunities for the rail and urban transportation and the aircraft and aircraft parts manufacturers in this province. Bell Helicopter has already made inroads into the market through the sale of helicopters to the Mexican government. Bombardier has established an office in Mexico. There will be greater freedom to provide trucking services to Mexico, and agreement between Mexico and Canada to maintain their relatively open international maritime shipping services.
- ◆ **Agriculture/Food Products Industry**
With a rising Mexican standard of living, imports of specialty food items will increase. Quebec is well-positioned to benefit from the increasingly affluent Mexican demand for packaged foods. Mexican markets will be open to increased Canadian exports such as pork and processed foods. This will be of benefit to the Quebec industry.
- ◆ **Textiles and Apparel**
Mexico currently imports \$1.4-billion worth of products in this area. The NAFTA will provide improved access to the U.S. through larger quotas for apparel and textile products not meeting the rules of origin. Extension of duty drawback will reduce input costs for Quebec textile and apparel manufacturers.
- ◆ **Telecommunications Industry**
The expected increase in Mexican demand in this area will provide opportunities for Quebec companies. The Mexican market for telecommunications products is expected to grow by 42% by the year 2000. Spar has already obtained contracts with PEMEX as well as other Mexican companies, predominantly in the areas of private satellite networks. The opening of the Mexican market for enhanced telecommunications services will also provide expanded opportunity for Quebec-based computer services firms.

NAFTA AND NEW BRUNSWICK

WHAT'S IN THE AGREEMENT FOR THE NEW BRUNSWICK ECONOMY

- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on fish and shellfish, including Atlantic salmon, crab, and some dried and smoked fish.
- ◆ Five-year Mexican tariff phase-out for lobsters, scallops, mussels, oysters and prepared and processed fish.
- ◆ Elimination of the Mexican import licence on lobster.
- ◆ Early elimination of Mexican tariffs on some newsprint, veneer, maple lumber and pulp.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on a wide variety of industrial/electrical machinery and equipment.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on key metals.
- ◆ Import quotas maintained for supply managed egg, poultry and dairy sectors.
- ◆ Removal of Mexican tariffs and import licences for food and agricultural products, such as table potatoes, potato products and other processed foods.
- ◆ Clearer rules for repairs of U.S. vessels in Canadian shipyards.
- ◆ The inclusion of land transportation (trucking) and specialty air services such as aerial mapping and surveying.
- ◆ Improved access to the developing Mexican market for professional services, including management, engineering, accounting and legal services.
- ◆ Provincially regulated professions encouraged but not forced to recognize credentials from other NAFTA countries.
- ◆ Rules to ease the temporary entry of business people and duty exemption for their accompanying tools and equipment.
- ◆ Strong commitment to sustainable development, environmental protection and conservation. Recognition that NAFTA countries should not lower environmental standards to attract investment.
- ◆ Better access to government procurement contracts for suppliers of goods, services and construction such as building materials and professional services. Procurement at the provincial and municipal levels is unaffected by NAFTA.
- ◆ Dispute settlement procedures have been strengthened and improved, including institutional provisions to limit the possibility of unilateral actions.

NEW BRUNSWICK - EXPORT SECTORS TO WORLD MARKETS

Wood, paper, coal and mining products, agricultural and food products, fish, beverages and consulting services.

POTENTIAL NEW BRUNSWICK EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Lumber, pulp, paper, potatoes, milk powder, pork, beef, honey, peas, lobster, crab, beer, potable water, copper, Atlantic salmon, herring, cod, scallops and haddock.
- ◆ New Brunswick's exports to Mexico were \$5.7 million in 1992, down from \$7.8 million in 1991.

NAFTA OPPORTUNITIES FOR NEW BRUNSWICK

- ◆ **Forestry Products**
It is expected that the Mexican demand for pulp will grow by about 50% over the next 10 years. At the same time, Mexico's duties on wood and pulp and paper products are being eliminated. The pulp and paper industry, New Brunswick's top exporting industry, will be able to benefit from this increase and take advantage of new market opportunities.
- ◆ **Food Products Industry**
With a rising Mexican standard of living, imports of specialty food items is expected to increase. New Brunswick's McCain Foods has successfully developed a Mexican market for some of its packaged foods and frozen french fries, and they and other such companies can expect continued growth in this particular sector.
- ◆ **Fisheries Products**
The Mexican market for fish and shellfish products is expected to increase at an average annual rate of 3.5%, to reach \$1.4 billion by 1994. In addition, early elimination of Mexican tariffs for most fish, including lobsters and other shellfish, as well as dried, prepared and smoked fish, will open doors for New Brunswick exports of these products. The elimination of the import licence for lobster, which was the major barrier to access the Mexican market, will also be beneficial to New Brunswick.
- ◆ **Non-Ferrous Metals**
Elimination of Mexico's duties on copper, lead, zinc and potash will make New Brunswick companies in this industry more competitive in Mexico. It is estimated that the market of Mexican import of ferrous, non-ferrous and fabricated materials will grow as much as 14% per year over the next five years. In 1990, this market was worth over \$2 billion.

NAFTA AND PRINCE EDWARD ISLAND (P.E.I.)

WHAT'S IN THE AGREEMENT FOR THE P.E.I. ECONOMY

- ◆ Five-year phase-out of Mexican tariffs on lobsters, mussels, oysters, scallops, and prepared and processed fish.
- ◆ Immediate elimination of tariffs on most other fish and shellfish, including salmon, eels, hake, dried and smoked fish.
- ◆ Elimination of the Mexican import licence for lobster.
- ◆ Improved access for processed foods -- an export interest for P.E.I.
- ◆ Improved access to the Mexican market for table potatoes and potato products.
- ◆ Removal of the Mexican import licence for tobacco, elimination of duties within 10 years.
- ◆ Canadian import quotas maintained for supply managed egg, poultry and dairy sectors.
- ◆ Immediate elimination of tariffs on parts for agricultural equipment into Mexico.
- ◆ Strong commitment to sustainable development, environmental protection and conservation. Recognition that NAFTA countries should not lower environmental standards to attract investment.
- ◆ Improved access to the developing Mexican market for professional services. Provincially regulated professions encouraged but not forced to recognize credentials from other NAFTA countries.
- ◆ Rules to ease the temporary entry of business people and duty exemption for their accompanying tools and equipment.
- ◆ Dispute settlement procedures have been strengthened and improved, including institutional provisions to limit the possibility of unilateral actions.

P.E.I. - EXPORT SECTORS TO WORLD MARKETS

Food, agricultural products and fish.

POTENTIAL P.E.I. EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Lobster, hake, scallops, haddock, crab, potatoes, breeding and dairy cattle, agricultural equipment parts, milk powder and tobacco.
- ◆ Prince Edward Island's exports to Mexico were \$24 998 in 1992, down from \$1.4 million in 1991.

NAFTA OPPORTUNITIES FOR P.E.I.

◆ **Agriculture**

Mexican imports of agri-food products expected to increase by 30%-40% per year. Removal of Mexican tariffs and import licences on products such as table potatoes, potato products, and other processed foods are expected to increase opportunities in Mexico.

◆ **Fisheries Products**

The Mexican market for fish and shellfish products is expected to increase at an average annual rate of 3.5%, to reach \$1.4 billion by 1994. In addition, the early removal of Mexican tariffs for fish, including lobsters and other shellfish, as well as dried, prepared and smoked fish, will open doors for P.E.I. exports of these products. The elimination of the import licence for lobster, which was the major barrier to access the Mexican market, will also be beneficial to P.E.I.

◆ **Chemicals and Pharmaceuticals**

The Mexican market in this sector is expected to grow by as much as 30% over the next five years. A number of island companies will be able to benefit as a result.

NAFTA AND NOVA SCOTIA

WHAT'S IN THE AGREEMENT FOR THE NOVA SCOTIA ECONOMY

- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on fish and shellfish, including Atlantic salmon, crab, hake, haddock, and dried and smoked fish.
- ◆ Five-year Mexican tariff phase-out for lobster, scallops, mussels and oysters, and prepared and processed fish.
- ◆ Elimination of the Mexican import licence for lobster.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on coal, railway rolling stock and parts, and a variety of industrial machinery and equipment -- all export interests for Nova Scotia.
- ◆ Import quotas maintained for supply managed egg, poultry and dairy sectors.
- ◆ Improved access to Mexico for apples, blueberries and processed food.
- ◆ Improved rules of origin for many types of electronic and electrical products.
- ◆ Clearer rules for ship repairs of U.S. vessels in Canadian shipyards.
- ◆ Increases in the apparel and textiles quotas, giving preferential access to the U.S. market for Canadian goods that do not meet the new rules of origin.
- ◆ Ten-year tariff phase-out for apparel imports from Mexico; eight years for textiles.
- ◆ Strong commitment to sustainable development, environmental protection and conservation. Recognition that NAFTA countries should not lower environmental standards to attract investment.
- ◆ Improved access to the developing Mexican market for professional services, including management, engineering, accounting and legal services.
- ◆ Provincially regulated professions encouraged but not forced to recognize credentials from other NAFTA countries.
- ◆ Rules to ease the temporary entry of business people and duty exemption for their accompanying products and equipment.
- ◆ Better access to government procurement contracts for suppliers of goods and industrial equipment, services and construction. Provincial and municipal procurement is not included in the NAFTA.
- ◆ Dispute settlement procedures have been strengthened and improved, including institutional provisions to limit the possibility of unilateral actions.

NOVA SCOTIA - EXPORT SECTORS TO WORLD MARKETS

Food products, paper, fish, mining products, coal, primary metal products, transportation equipment and consulting services.

POTENTIAL NOVA SCOTIA EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Honey, lobster, salmon, scallops, haddock, crab, coal, railway cars and parts, and steel rails.
- ◆ Nova Scotia's exports to Mexico were \$43.6 million in 1992, up from \$4.4 million in 1991.

NAFTA OPPORTUNITIES FOR NOVA SCOTIA

- ◆ **Fisheries Products**
The Mexican market for fish and shellfish products is expected to increase at an average annual rate of 3.5%, to reach \$1.4 billion by 1994. In addition, the early removal of Mexican tariffs for fish, including lobsters and other shellfish, as well as dried, prepared and smoked fish, will open doors for Nova Scotia exports of these products. The elimination of the import licence for lobster, which was the major barrier to accessing the Mexican market, will also be beneficial to Nova Scotia.
- ◆ **Railway Equipment and Steel Rails**
Mexico City alone is planning a \$180-million upgrade to its subway system. Increased liberalization in this area will provide opportunities for Nova Scotia companies such as Trenton Works and Sydney Steel. Sydney Steel is already providing steel rails for the Mexican market. (At certain times this company has provided as much as 80% of Mexico's needs.)
- ◆ **Ferrous and Non-ferrous Metals**
Mexico's overall imports in this sector amount to almost \$2 billion a year. This is expected to increase by as much as 14% a year over the next five years. Tariffs on coal, the province's current top export, will be eliminated immediately with increased opportunities for Nova Scotia exports.
- ◆ **Forestry Industry**
Early elimination of tariffs on some wood and pulp and paper products will make Nova Scotia's forest products industry more competitive in Mexico. It is estimated that the Mexican demand for pulp will grow by about 50% over the next 10 years.
- ◆ **Food Products**
Mexican agri-food imports expected to grow by 30%-40% per year. With Mexico's rising standard of living, imports of both commodity and specialty food items are expected to increase. Provides new export opportunities for Nova Scotia agricultural producers and processors.

NAFTA AND NEWFOUNDLAND

WHAT'S IN THE AGREEMENT FOR THE NEWFOUNDLAND ECONOMY

- ◆ Improved access to the Mexican market for iron ore and harvesting and processing technologies for seafood and peat moss -- all Newfoundland export interests.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on hake, salmon, herring, mackerel, haddock, dried and smoked fish. Tariffs on other fish, processed fish as well as lobsters, scallops and halibut, will be phased out over five years, except for tariffs on frozen fish fillets, which will be phased out over 10 years.
- ◆ Elimination of the Mexican import licence for lobsters and improved procedures for processing the importation of fish at the Mexican border.
- ◆ Canadian import quotas maintained for supply managed egg, poultry and dairy sectors.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on some pulp and paper products, including chemical pulp and some newsprint.
- ◆ As in the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), provinces will retain restrictions on the export of unprocessed fish.
- ◆ Opening of the Mexican and U.S. market to specialty air services.
- ◆ Improved access to the developing Mexican market for professional services. Provincially regulated professions encouraged but not forced to recognize credentials from other NAFTA countries.
- ◆ Rules to ease the temporary entry of business people and duty exemption for their accompanying tools and equipment.
- ◆ Strong commitment to sustainable development, environmental protection and conservation. Recognition that NAFTA countries should not lower environmental standards to attract investment.
- ◆ Dispute settlement procedures have been strengthened and improved, including institutional provisions to limit the possibility of unilateral actions.

NEWFOUNDLAND - EXPORT SECTORS TO WORLD MARKETS

Wood and paper, fish products, mining products.

POTENTIAL NEWFOUNDLAND EXPORT INTERESTS IN MEXICO

- ◆ Paper, salmon, herring, hake, lobster, scallops and haddock.
- ◆ Newfoundland's exports to Mexico were \$17.5 million in 1992, up from \$12.4 million in 1991.

NAFTA OPPORTUNITIES FOR NEWFOUNDLAND

◆ **Forestry Products**

It is expected that the Mexican demand for pulp will grow by about 50% over the next 10 years. The pulp and paper industry, Newfoundland's top exporting industry, will be able to benefit from this increase and take advantage of new market opportunities.

◆ **Fisheries Products**

The Mexican market for fish and shellfish products is expected to increase at an average annual rate of 3.5%, to reach \$1.4 billion by 1994. Increased liberalization of Mexican markets affecting this industry will eventually result in opportunities for Newfoundland and its fisheries.

NAFTA AND YUKON AND THE NORTHWEST TERRITORIES

WHAT'S IN THE AGREEMENT FOR THE YUKON AND THE NORTHWEST TERRITORIES ECONOMIES

- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on dried and smoked fish.
- ◆ Immediate elimination of Mexico's duties on zinc, most ores, gold and copper.
- ◆ Immediate elimination of Mexican tariffs on furs, an export interest for Yukon and Northwest Territories.
- ◆ Opening of the Mexican and United States markets for specialty air services.
- ◆ Strong commitment to sustainable development, environmental protection and conservation. Recognition that NAFTA countries should not lower environmental standards to attract investment.
- ◆ Rules to ease the temporary entry of business people and duty exemption for their accompanying tools and equipment.
- ◆ Dispute settlement procedures have been strengthened and improved, including institutional provisions to limit the possibility of unilateral actions.

YUKON AND THE NORTHWEST TERRITORIES - POTENTIAL EXPORT INTERESTS IN MEXICO

Ferrous and non-ferrous metals, fish products, furs and fur products, Native art products and specialty air services.