



News Release

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures
OTTAWA

Communiqué

N° 171

AUG
1991

Le 30 juillet 1991

LE MINISTRE WILSON DEMANDE DES SUGGESTIONS POUR LA RÉDUCTION DES OBSTACLES AU COMMERCE

L'honorable Michael H. Wilson, ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur, a demandé aujourd'hui aux producteurs, aux exportateurs, aux importateurs et à tous les Canadiens intéressés de lui faire connaître par écrit quel type de biens et de services ils souhaitent voir assujettis à un accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Les gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique ont convenu de s'efforcer d'éliminer les obstacles au commerce de tous les biens d'origine nord-américaine. On s'attend à ce que certains obstacles soient éliminés dès l'entrée en vigueur de l'ALENA, tandis que d'autres le seront graduellement au cours des ans, comme ce fut le cas avec l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE).

Le gouvernement désire savoir dans quel secteur il devrait s'efforcer d'éliminer rapidement les droits de douane entre le Canada et le Mexique. De plus, il désire obtenir des recommandations sur l'élimination des obstacles non tarifaires imposés par le Mexique et les États-Unis sur le commerce des biens et services. Le gouvernement veut également savoir quels secteurs de l'économie canadienne ont peut-être besoin de temps pour s'adapter au libre-échange nord-américain.

Puisque les négociateurs des trois pays en sont à discuter des différentes options d'élimination progressive des droits de douane, les avis des personnes intéressées doivent parvenir à Ottawa au plus tard le 15 septembre.

M. Wilson a déclaré que le gouvernement voulait disposer de tous les renseignements lui permettant de se faire l'idée la plus claire possible des intérêts commerciaux qu'il faudra défendre dans les négociations en cours. «Nous voulons que tous les Canadiens intéressés, qu'il s'agisse d'entreprises, de syndicats ou d'autres groupes, puissent faire profiter le gouvernement de

leur expérience et de leur connaissance du commerce international», a déclaré M. Wilson.

Parallèlement à cette vaste consultation, le gouvernement travaille en étroite collaboration avec les provinces et consulte le secteur privé par l'intermédiaire du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE).

Le Ministre a déclaré que la réduction des barrières au commerce par la négociation d'un accord de libre-échange nord-américain s'inscrit dans le vaste programme adopté par le gouvernement pour accroître la compétitivité du Canada dans le domaine commercial.

«Le Canada doit constamment chercher à devenir plus concurrentiel pour conserver une économie moderne et prospère. L'accès garanti à des marchés plus grands et l'élimination des barrières commerciales rendent le Canada plus concurrentiel. Nous avons atteint nos objectifs avec l'ALE et nous poursuivons les mêmes objectifs dans les Négociations commerciales multilatérales ainsi que dans la négociation d'un accord de libre-échange nord-américain.»

«Les entreprises canadiennes les plus compétitives sur le grand marché nord-américain seront capables de faire face à la concurrence sur tous les marchés mondiaux», a ajouté M. Wilson.

Les présentations sur la réduction des barrières commerciales doivent être envoyées à l'adresse suivante :

Bureau des négociations commerciales trilatérales
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
C-3, éd. Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ont.) K1A 0G2
(Télécopieur (613) 992-4695)

Vous trouverez dans l'annexe ci-jointe d'autres détails sur la présentation des propositions.

-30-

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

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

ANNEXE

En février 1991, le premier ministre du Canada, M. Brian Mulroney, le président des États-Unis d'Amérique, M. George Bush, et le président des États-Unis du Mexique, M. Carlos Salinas de Gortari, ont annoncé leur intention de négocier un accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en vue de créer le plus vaste marché libre du monde. Les négociations ont commencé en juin 1991 avec la première réunion des ministres du Commerce extérieur des trois pays; à cette réunion les trois ministres ont notamment convenu de rechercher l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires actuellement posés aux marchandises produites dans leurs pays. Des négociations sont en cours pour établir le moyen le plus efficace d'éliminer ces obstacles. Les entreprises ou les producteurs canadiens qui exportent ou importent déjà ou qui sont intéressés à le faire sont directement touchés par la conclusion d'un ALENA. Pour garantir que le gouvernement est mieux en mesure de servir ces intérêts, les membres du public sont invités à faire connaître leurs vues sur le rythme auquel les obstacles commerciaux en question devraient être éliminés.

Nous avons déjà demandé l'avis du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). Ces groupes, qui conseillent le gouvernement sur d'importantes questions commerciales comme l'Uruguay Round du GATT et l'ALE, s'efforceront aussi de fournir, d'ici la fin de l'été, les vues détaillées du secteur privé sur certaines questions d'accès aux marchés des trois pays composant l'Amérique du Nord. Le gouvernement fédéral consulte aussi étroitement les gouvernements des provinces et des territoires. Les parties intéressées qui ont déjà communiqué leurs vues à ces organismes ou aux gouvernements provinciaux ou territoriaux n'ont pas besoin de faire une autre présentation au gouvernement, sauf évidemment si elles le souhaitent.

Les présentations devraient être le plus spécifiques possible en ce qui concerne les produits d'exportation aux États-Unis et/ou au Mexique (en donnant si possible le numéro de classification du Système harmonisé); elles devraient aussi identifier, le cas échéant, les obstacles (droits de douane, barrières non tarifaires) qui entravent actuellement les exportations canadiennes d'articles manufacturés, de produits provenant de ressources naturelles, ainsi que de produits agricoles et alimentaires. Comme exemples d'obstacles non tarifaires, mentionnons les limites quantitatives, les contingents à l'importation, les arrangements de licences d'importation, les

pratiques discriminatoires de passation des marchés publics et les autres mesures gouvernementales qui restreignent ou empêchent le commerce. Il faut noter que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis a grandement amélioré notre accès au marché de ce pays. Mais comme certaines mesures non tarifaires telles les pratiques de passation des marchés publics sont également visées par la négociation d'un ALENA, nous recevrons volontiers toute présentation sur ces mesures ou sur toute autre mesure.

Nous aimerions aussi recevoir vos recommandations sur le calendrier à prévoir pour l'élimination graduelle des divers droits de douane : des périodes plus longues pour les articles dits sensibles (par exemple dix ans), des périodes plus courtes (par exemple de cinq ans) ou l'élimination immédiate pour les articles à fort potentiel d'exportation. Enfin, vous voudrez peut-être aussi commenter l'élimination de certains taux de droits que le Canada applique en vertu de son Tarif des douanes, ou d'autres mesures qui servent à protéger la production canadienne de marchandises. Ces observations devraient esquisser le plus spécifiquement possible l'effet probable de telles réductions.

Les négociateurs canadiens pour les questions touchant les services verraient leur travail grandement facilité par la réception d'informations complémentaires concernant les intérêts des exportateurs canadiens de services, surtout dans les domaines des services aux entreprises, des services professionnels, des services de transport et des télécommunications. Les présentations devraient aussi relever les difficultés particulières rencontrées dans l'exportation de ces services (par exemple, des exigences de licences et des prescriptions sur la résidence). Lorsqu'ils préparent leurs présentations, les exportateurs de services ou de marchandises souhaiteront peut-être préciser leurs besoins en ce qui touche l'autorisation de séjour temporaire pour leur personnel. Les dispositions du chapitre 15 de l'ALE sur l'autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires pourraient servir utilement de point de départ.

Toute information supplémentaire nous serait aussi très utile, y compris les données sur vos activités actuelles de production et d'exportation pour les produits concernés, le nombre de personnes employées par votre entreprise, et toute autre information pertinente.

Veuillez préciser si votre information est confidentielle.

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter :

Kevin Gore
Accès aux marchés
Bureau des négociations commerciales trilatérales
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

C-3, Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2 Tél.: (613) 992-7259

Télécopieur: (613) 992-4695