

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE
CANADA-ÉTATS-UNIS

ET

L'INDUSTRIE

• U N E • A P P R É C I A T I O N •



LE COMMERCE: la clé de l'avenir

Canada

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE CANADA-ÉTATS-UNIS

ET

L'INDUSTRIE

Préface
Introduction
Le contexte
Le processus
L'impact de l'accord de libre-échange

Le secteur manufacturier et l'accord de libre-échange	11
Le secteur des services	15
Le secteur agricole	19
Le secteur des ressources naturelles	23
Le secteur des services financiers	27
Le secteur des services de santé	31
Le secteur des services de transport	35
Le secteur des services de communication	39
Le secteur des services de conseil	43
Le secteur des services de nettoyage	47
Le secteur des services de sécurité	51
Le secteur des services de maintenance	55
Le secteur des services de réparation	59
Le secteur des services de construction	63
Le secteur des services de distribution	67
Le secteur des services de vente au détail	71
Le secteur des services de restauration	75
Le secteur des services de divertissement	79
Le secteur des services de culture	83
Le secteur des services de sport	87
Le secteur des services de tourisme	91
Le secteur des services de voyage	95
Le secteur des services de location	99
Le secteur des services de nettoyage	103
Le secteur des services de sécurité	107
Le secteur des services de maintenance	111
Le secteur des services de réparation	115
Le secteur des services de construction	119
Le secteur des services de distribution	123
Le secteur des services de vente au détail	127
Le secteur des services de restauration	131
Le secteur des services de divertissement	135
Le secteur des services de culture	139
Le secteur des services de sport	143
Le secteur des services de tourisme	147
Le secteur des services de voyage	151
Le secteur des services de location	155

Table des matières

1

Sommaire	1
----------------	---

2

Introduction et vue d'ensemble	3
--------------------------------------	---

3

Principales caractéristiques de l'économie canadienne	7
L'économie canadienne et le contexte international	7
La structure industrielle du Canada	10
Le commerce international	11
La compétitivité de l'industrie canadienne	20
L'industrie canadienne et l'Accord de libre-échange	25
Conclusion	30

4

Le secteur manufacturier et l'Accord de libre-échange	31
Amélioration de l'accès	31
Biens admissibles au traitement prévu par l'Accord	33
Programmes spéciaux de droits de douane	34
Sécurité d'accès	35
Mesures d'urgence à l'importation (sauvegardes)	36
Arbitrage des différends	37
Procédure relative aux droits antidumping et aux droits compensateurs	37
Marchés publics	39
Investissement	40
Autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires	41
Normes	41
Éléments de l'Accord intéressant des industries déterminées	42

5

Conclusion 47

Annexe A —

Éléments de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

— Synopsis 51

Annexe B —

Liste des profils de l'industrie 55

Sommaire

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis apportera de grands avantages économiques au Canada en établissant des relations commerciales plus sûres et plus libres entre les marchés canadien et américain. Il profitera aux particuliers, aux industries et à toutes les régions du Canada.

Les industries manufacturières canadiennes, pour un grand nombre desquelles le libre-échange existe déjà dans une large mesure pour les échanges bilatéraux, tireront parti de l'Accord, tant dans l'immédiat que dans les années 90 et après, au fur et à mesure que les effets de la libéralisation des échanges se feront sentir.

Voici les principaux avantages de l'Accord pour le secteur de la fabrication :

- plus grande sécurité d'accès au marché américain à cause des dispositions négociées en matière de mesures d'urgence à l'importation et du principe de l'arbitrage des différends;
- pour la plupart des industries manufacturières, l'élimination des droits de douane représentera le changement le plus important au chapitre des barrières commerciales. Les droits frappant les produits de tiers pays seront toutefois maintenus, ce qui créera un avantage pour les marchandises canadiennes sur le marché américain;
- accroissement de la spécialisation des usines et des produits, de la productivité et de la rentabilité industrielles par suite de la suppression des droits de douane canadiens et américains et des efforts de rationalisation des producteurs;
- création de débouchés pour nombre de produits et pour les services spécialisés liés à la production et au service après-vente;
- création d'une industrie canadienne plus concurrentielle sur le plan international, l'élimination des droits de douane sur certaines entrées amenant une diminution des coûts d'investissement et de production;
- cadre plus stable et plus prévisible pour les investissements en Amérique du Nord;
- meilleur accès à la technologie de pointe, aux compétences en gestion et aux méthodes de commercialisation;
- meilleure possibilité d'identification et d'exploitation de créneaux sur le marché, de nouveaux produits et de procédés de production.

L'Accord ne changera rien à la capacité des Canadiens de gérer leurs propres affaires. Il appartiendra aux diverses entreprises de déterminer le rythme et les conditions du changement et elles auront à tenir compte des dispositions de l'Accord dans leur planification commerciale.

Au cours des prochains mois, le ministre de l'Expansion industrielle régionale fera paraître une série de profils de l'industrie pour plus de 120 secteurs de l'économie canadienne (Se reporter à l'annexe B).

Ces monographies, qui feront l'objet d'une large diffusion, visent à faire connaître les possibilités et les responsabilités qui s'offrent à l'industrie canadienne non seulement dans le cadre de l'Accord de libre-échange, mais aussi dans le contexte plus général de l'ensemble des facteurs susceptibles d'influer sur la prospérité du Canada.

Introduction et vue d'ensemble

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est une entente historique sans précédent qui intervient entre les deux plus importants partenaires commerciaux du monde. Lorsqu'il entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1989, il permettra aux deux pays d'atteindre de grands objectifs, et notamment :

- d'éliminer progressivement les obstacles aux échanges de biens et de services entre les deux pays;
- de faciliter une concurrence loyale dans la zone de libre-échange;
- d'améliorer dans une large mesure les conditions d'investissement dans le pays partenaire;
- d'établir une procédure efficace pour l'application commune des dispositions de l'Accord et le règlement des différends;
- d'obtenir certains avantages;
- de jeter les bases d'une collaboration bilatérale et multilatérale plus poussée en vue d'accroître et de mettre en valeur les avantages de l'Accord.

L'Accord contribuera dans une mesure importante à une croissance, un développement et une prospérité soutenus du Canada. Il respecte les obligations de

notre pays envers ses partenaires commerciaux dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT); il s'appuie sur les principes de celui-ci et innove même dans des secteurs comme ceux des services et des investissements. Tout comme les négociations multilatérales de la Ronde Uruguay sous le régime du GATT, il démontre la volonté du Canada de réduire les barrières commerciales dans le monde. Pierre angulaire de la stratégie économique globale du gouvernement, la libéralisation des échanges offre aux Canadiens la possibilité de faire de nouveaux pas dans la voie de la croissance et de la prospérité dans une économie compétitive et dynamique. En apportant une contribution importante sur le plan de la croissance, des revenus et de l'emploi, l'Accord permettra aux gouvernements de continuer à stimuler l'expansion économique dans les régions canadiennes plus pauvres et de consolider les programmes sociaux au profit de tous les Canadiens. Le passage progressif à un cadre de libre-échange sera facilité par la compétitivité, la polyvalence et l'adaptabilité de l'industrie canadienne.

Dès le début des négociations bilatérales, des consultations poussées ont été menées avec de nombreux groupes intéressés. Le monde des affaires a été consulté par l'intermédiaire du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des 15 groupes de consultations sectorielles sur le commerce. Les premiers ministres ont examiné la question des négociations à l'occasion de réunions spéciales et ont également eu des discussions à ce sujet à leurs conférences annuelles. Des représentants des provinces ont participé aux réunions périodiques du Comité permanent fédéral-provincial des négociations commerciales et ont fait partie de groupes de travail chargés d'étudier chacun des principaux éléments de l'Accord. Pour chaque secteur visé par les pourparlers, il a été fait appel aux compétences de tous les ministères intéressés, tout en s'assurant la plus grande collaboration interministérielle possible. Grâce à une consultation aussi poussée, sans précédent dans les négociations auxquelles a participé le Canada sur le commerce extérieur, on a pu vraiment tenir compte de tous les intérêts et de tous les points de vue pour chaque élément de l'Accord de libre-échange.

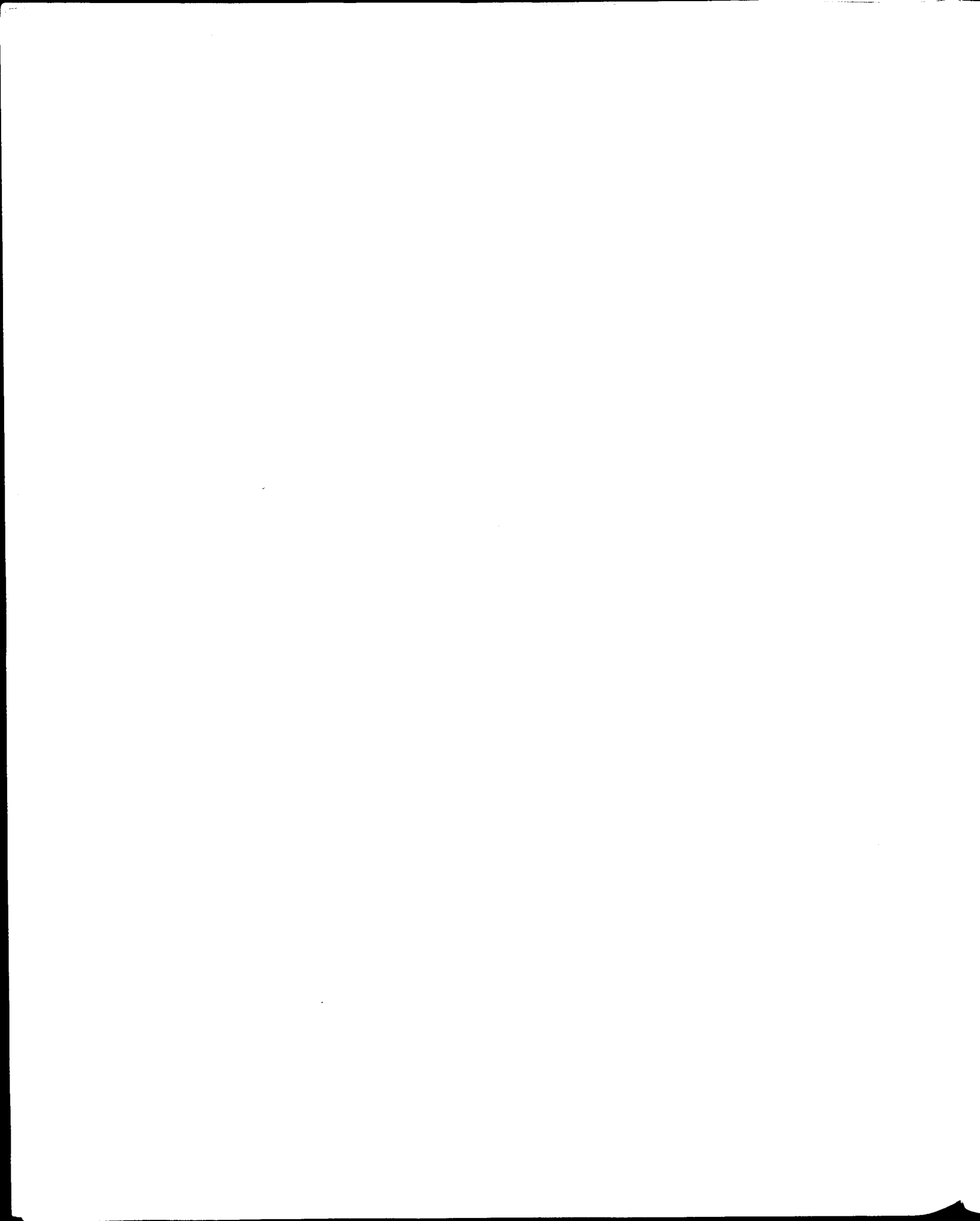
Pour améliorer la situation canadienne dans le cadre du commerce international de la façon la plus avantageuse possible pour l'économie intérieure, il nous faut maintenir et même relever la compétitivité de notre industrie. Il s'agit là d'une mesure de la capacité de produire et de commercialiser avec succès des biens et des services sur les marchés tant intérieur qu'extérieur tout en soutenant la concurrence étrangère.

Le climat des affaires au Canada a connu une importante évolution ces dernières années. D'abord, l'économie canadienne fait maintenant partie d'une économie mondiale de plus en plus intégrée. Il est difficile d'échapper à la concurrence serrée qui règne partout dans le monde. Ensuite, la diffusion accélérée de la technologie du traitement de l'information dans toute l'industrie canadienne, l'avènement de la micro-informatique et son envahissement rapide du secteur de la fabrication, les vastes changements des techniques de télécommunications et l'apparition incessante de produits et de sources de produits qui viennent remplacer nombre de produits canadiens sont autant de facteurs qui modifient la compétitivité des entreprises et d'industries entières. La compétitivité de nombreux secteurs d'activité dépendra de la mesure où il se produit un transfert interindustriel de la technologie et de la façon dont les possibilités technologiques qui s'offrent dans un secteur amènent des innovations et un accroissement de la compétitivité des entreprises dans d'autres secteurs. En troisième lieu, l'industrie a maintenant besoin d'un meilleur système auxiliaire de services dans les domaines des finances, des transports, des communications, de la commercialisation et du savoir-faire gestionnel. Ces liens sont d'une valeur critique.

Ce document fait partie d'une série de publications préparées par l'administration fédérale sur les différents aspects de l'Accord et portant sur diverses activités comme l'agriculture, les pêches, l'énergie et la consommation. D'autres documents de la série évalueront l'incidence de l'entente sur des secteurs déterminés. Cependant, l'assise industrielle canadienne est si diversifiée qu'il est difficile de fournir une information exhaustive sur l'ensemble des industries manufacturières. Chacune est unique du point de vue des conséquences sur sa croissance et les effets de l'Accord ne se feront pas sentir de la même façon selon les industries.

Ce document propose aux entreprises canadiennes une vue d'ensemble des principaux éléments de l'Accord qui leur fera mieux comprendre les aspects qui intéressent plus particulièrement leur domaine. Toute entreprise ou secteur désireux de faire des affaires dans le cadre de cette entente devra en étudier les dispositions et s'attacher aux mesures législatives adoptées pour son champ d'activité.

Au cours des prochains mois, le ministère de l'Expansion industrielle régionale fera paraître une série de profils où sera évaluée la compétitivité actuelle de plus de 120 industries canadiennes (annexe B). Chacun de ces profils exposera la structure de l'industrie, sa performance ces dernières années ainsi que ses forces et ses faiblesses du point de vue des facteurs clés déterminant sa compétitivité sur le plan international. On y examinera le cadre en évolution où s'exerceront les activités, notamment à moyen terme et à long terme, et l'incidence de l'Accord de libre-échange. Pour la préparation de ces profils, des représentants des industries étudiées ont été consultés afin de pouvoir disposer d'informations le plus à jour possible.



Principales caractéristiques de l'économie canadienne

L'Accord de libre-échange offre au Canada de grandes possibilités économiques qui viendront changer la façon dont l'industrie canadienne exerce son activité. La capacité de celle-ci de faire face à l'évolution économique dépend dans une large mesure de la conjoncture générale au moment où le changement se produit, ainsi que de la polyvalence et de l'adaptabilité foncières de l'économie. Il est plus facile d'accueillir le changement dans une économie en expansion qui se caractérise par une création rapide d'emplois, un milieu propice aux affaires et une structure de coûts concurrentielle. Ainsi, pour juger des effets du libre-échange sur l'industrie, il faut d'abord s'attacher au contexte économique où auront lieu les changements provoqués par le libre-échange.

Les cinq sections suivantes rappellent le contexte dans lequel l'Accord exercera une influence sur l'industrie canadienne :

- la section 1 examine la croissance récente au Canada par rapport à celle de nos concurrents internationaux;
- la section 2 renseigne sur les structures de base du secteur canadien de la fabrication;
- la section 3 indique l'importance croissante du commerce international et ses retombées sur le rendement manufacturier;
- la section 4 expose les facteurs clés de la compétitivité de l'industrie canadienne;
- la section 5 décrit les principaux effets de la conclusion de l'Accord sur l'industrie canadienne.

Comme nous l'indiquerons plus loin, il y a dans ce contexte des bases solides de rendement économique venant en partie d'une performance supérieure du commerce. Par son incidence diverse sur l'industrie, l'Accord se révèle un puissant moyen de mettre nos points forts en valeur et de corriger les faiblesses structurelles caractérisant l'industrie canadienne.

L'économie canadienne et le contexte international

L'économie canadienne connaît depuis 15 ans une croissance beaucoup plus rapide que celle des autres grands pays industriels, à l'exception du Japon. Les tableaux 3.1 et 3.2 montrent la vigueur récente de notre économie. La période 1984-1987 indique particulièrement cette performance, la croissance de l'économie ayant dépassé celle de tous les autres grands pays industrialisés. Dans le coup d'œil qu'elle jette sur la période 1988-1989 dans ses *Perspectives économiques* de décembre 1987, l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) prédit un maintien de cette tendance favorable. Une croissance aussi forte a contribué et contribuera à l'avenir à faciliter l'évolution de l'économie canadienne.

Tableau 3.1
Croissance du produit intérieur brut (PIB) réel par pays* —
Taux annuels moyens de variation

Pays	1973-1987	1973-1979	1980-1983	1984-1987	1986	1987**
Canada	3,7	4,7	1,2	4,4	3,3	3,9
États-Unis	2,7	2,8	1,3	4,0	3,0	2,9
Japon	3,9	4,2	3,6	3,9	2,4	3,5
Allemagne	2,0	2,7	0,6	2,3	2,5	1,5
France	2,4	3,4	1,5	1,7	2,1	1,5
Italie	2,7	3,2	1,4	2,9	2,7	2,8
Royaume-Uni	2,0	2,3	0,3	3,1	2,9	3,8

* Il s'agit du PIB aux prix de 1980.

** Les données de 1987 pour le Canada et les États-Unis sont tirées de la base CANSIM de Statistique Canada. Les données de 1987 pour le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, la France, l'Italie et le Royaume-Uni sont les projections de taux de croissance figurant dans *Perspectives économiques*, OCDE, décembre 1987, Paris.

Source : OCDE, *Comptes nationaux, principaux agrégats*, volume 1, 1960-1986, Paris.

Tableau 3.2
Taux de création d'emplois par pays —
Taux annuels moyens de variation

Pays	1973-1987	1973-1979	1980-1983	1984-1987	1986	1987*
Canada	2,4	3,2	0,8	2,7	2,9	2,8
États-Unis	2,1	2,7	0,5	2,8	2,3	2,6
Japon	0,9	1,0	1,1	0,6	0,8	0,5
Allemagne	-0,2	-0,4	-0,7	0,6	1,0	0,5
France	0,1	0,5	-0,2	-0,3	0,3	-0,3
Italie	0,6	0,9	0,4	0,4	0,5	0,5
Royaume-Uni	0,1	0,6	-1,8	1,2	0,4	1,0

* Les données de 1987 pour le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, la France, l'Italie et le Royaume-Uni sont les projections de taux de croissance figurant dans : *Perspectives d'emploi*, OCDE, septembre 1987, Paris. Les données de 1987 pour le Canada et les États-Unis sont tirées de la base CANSIM de Statistique Canada.

Source : OCDE, *Statistiques de la population active*, 1965-1985, Paris;
 OCDE, *Statistiques trimestrielles de la population active*, n° 3, 1987, Paris.

Cette solide performance au chapitre de la croissance de la production a amené une augmentation appréciable de l'emploi. Le tableau 3.2 fait voir que, de 1973 à 1987, le Canada a mené le peloton des grands pays industrialisés en ce qui concerne le rythme de création d'emplois. De 1986 à 1987, la progression de l'emploi dans notre pays a dépassé largement celle des autres principaux pays industriels. Une vigueur semblable de l'emploi rend beaucoup plus harmonieux les mouvements de personnel entre entreprises, industries et secteurs.

Dans une large mesure, la croissance ferme observée au Canada repose sur les succès remportés sur les marchés internationaux, ce qui est conforme aux tendances qui ont marqué l'évolution de l'économie dans toute l'histoire de notre pays. Comme l'indique le graphique 3.1, la valeur des exportations de biens et de services par habitant est élevée au Canada si on la compare à celle des autres grands pays industriels. L'Allemagne de l'Ouest, le seul pays dont la dépendance à l'égard des exportations rappelle celle du Canada, a un accès libre et sûr au grand marché de la Communauté économique européenne (CEE).

En 1987, plus de 76 % des exportations canadiennes étaient destinées au marché américain. Les exportations vers le Japon ont représenté un peu plus de 5 % des exportations (graphique 3.2). Les constatations sont les mêmes pour les importations. On peut voir au graphique 3.3 qu'en 1987 près de 69 % des importations du Canada sont venues des États-Unis et que la part du Japon s'établissait à un peu moins de 7 %. Ces chiffres montrent

à quel point il est important pour le Canada de conserver et même d'élargir le libre accès qu'il a au marché américain. Cette importance ressort encore plus nettement lorsqu'on considère l'envergure de ce marché qui dépasse plus de dix fois celle du marché canadien, plus de deux fois celle du marché japonais et quelque peu celle du marché de la CEE (tableau 3.3).

La structure industrielle du Canada

Dans cette section, la structure de l'industrie canadienne sera examinée du point de vue de la production et de l'emploi pour mieux juger de l'incidence de l'Accord.

Le tableau 3.4 indique les parts de production et d'emploi des diverses industries formant le secteur canadien de la fabrication. En 1987, ce sont les secteurs du matériel de transport, des aliments et des boissons ainsi que des produits électriques et électroniques qui ont présenté les parts les plus considérables de la production manufacturière (12,1 % et 11,3 % pour chacun des deux derniers secteurs). Les parts de l'emploi correspondent en gros à celles de la production, mais on observe une certaine variation. On a relevé les parts d'emploi les plus importantes pour les aliments et les boissons, le matériel de transport et l'imprimerie et l'édition (12,4 %, 11,5 % et 8,3 % respectivement).

Les activités manufacturières se trouvent surtout en Ontario et au Québec, qui présentaient respectivement en 1984 (dernière année pour laquelle on disposait de données) des proportions de 53,9 % et de 26,1 %. Le tableau 3.5 indique la répartition régionale de la production et de l'emploi manufacturiers.

Le commerce international

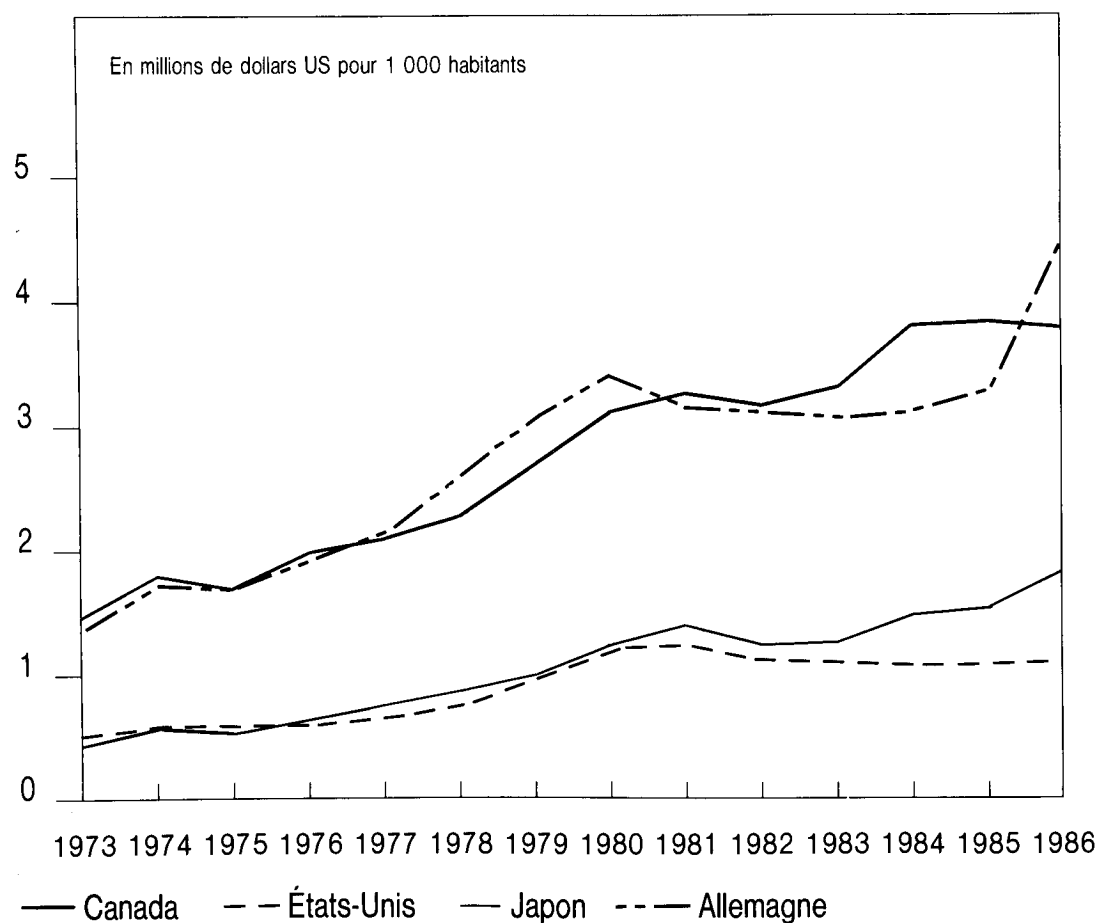
Comme il est indiqué au tableau 3.6, nombreuses sont les grandes industries manufacturières dont l'activité est indissolublement liée au commerce extérieur. Ainsi, en 1986, 85 % des expéditions de matériel de transport et de 52 % à 58 % des expéditions de produits du papier et produits analogues, de métaux de première transformation et de produits du bois étaient destinés au marché extérieur. Pour pouvoir soutenir la production de ces importants secteurs à l'avenir, il nous faudra conserver l'accès actuel à nos principaux marchés d'exportation.

Le tableau 3.6 indique aussi la mesure appréciable dans laquelle les importations satisfont les besoins de l'économie canadienne; les industries du matériel de transport, des machines non électriques et des produits électriques et électroniques en sont les exemples les plus éloquentes. De plus, un certain nombre d'industries manufacturières se caractérisent de plus en plus par une orientation « commerce » (exportations et importations), ce qui indique la plus grande place qu'occupent et la spécialisation intra-industrielle et le commerce de produits intermédiaires, ainsi que l'intégration grandissante des marchés internationaux.

Ce phénomène de l'orientation grandissante vers le commerce s'observe dans tous les pays industrialisés et traduit l'importance sans cesse croissante des spécialisations nationales dans les secteurs du marché où les divers pays sont les plus compétents. Cette vague montante de produits dans les deux directions est un des facteurs clés de l'accès des pays aux avantages des échanges internationaux et aux gains de la spécialisation et de l'accroissement de la productivité sur le plan de la croissance économique, de l'emploi et de l'amélioration des niveaux de vie.

Les avantages d'échanges bilatéraux se voient facilement même dans les industries prises individuellement. Les secteurs où la progression de la tendance à l'exportation et de la pénétration des importations a été la plus marquée au cours de 1973-1986, ont également connu les plus importantes augmentations de l'emploi, comme l'indique le tableau 3.7. L'exemple le plus frappant est celui de l'industrie des produits électriques et électroniques, où la tendance à l'exportation et la pénétration des importations ont monté respectivement de 25 et de 29 points et où le nombre d'emplois s'est accru de 23,1 %. C'est dans l'industrie du matériel de transport que l'on a relevé la deuxième progression en importance de l'orientation « exportation » et la troisième pour la pénétration des importations, l'emploi y augmentant de 19,3 %. On peut constater au tableau 3.4 que ces deux secteurs sont parmi les premiers du point de vue des parts du PIB manufacturier canadien.

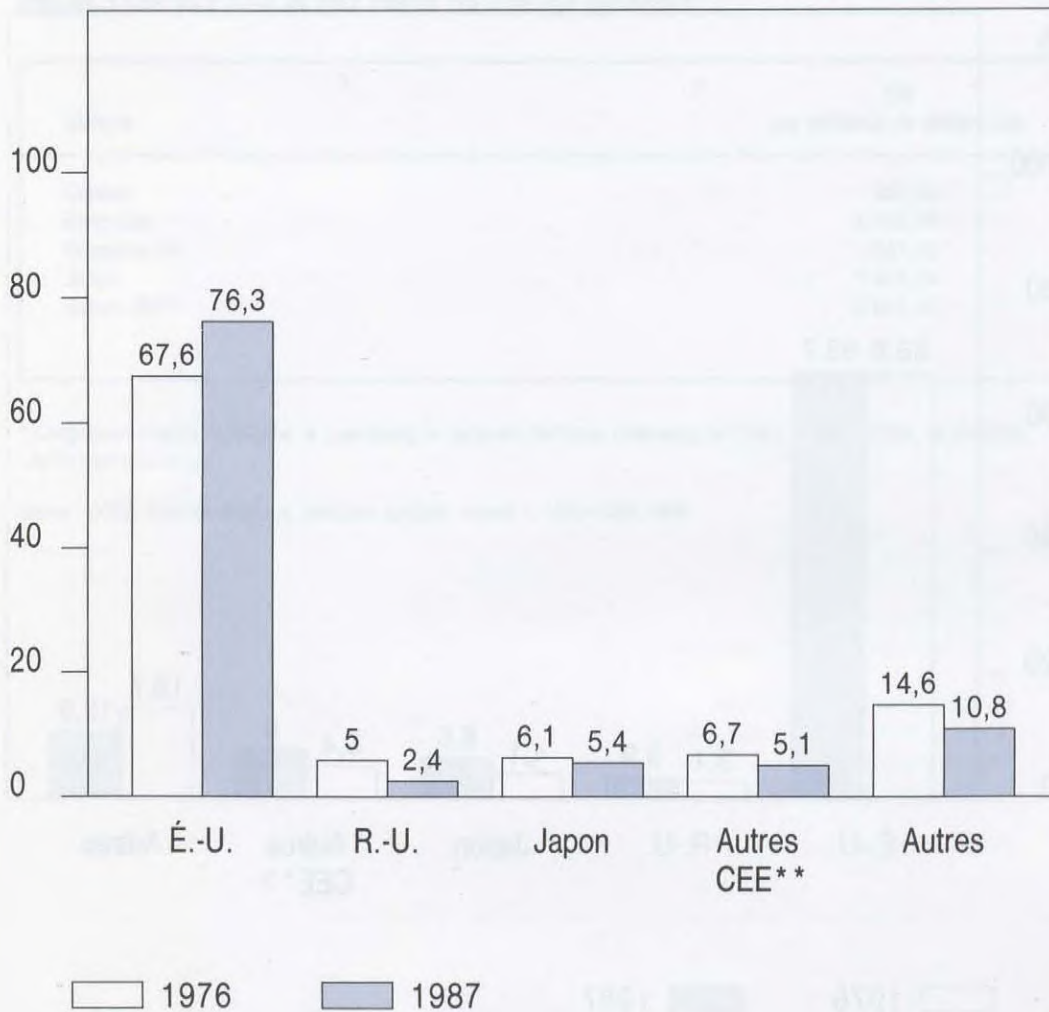
Graphique 3.1
Exportations par habitant



Source: OCDE, *Comptes nationaux, principaux agrégats*, volume 1, 1969-1986, Paris.

Graphique 3.2

Part des exportations canadiennes selon la destination* (en pourcentage)



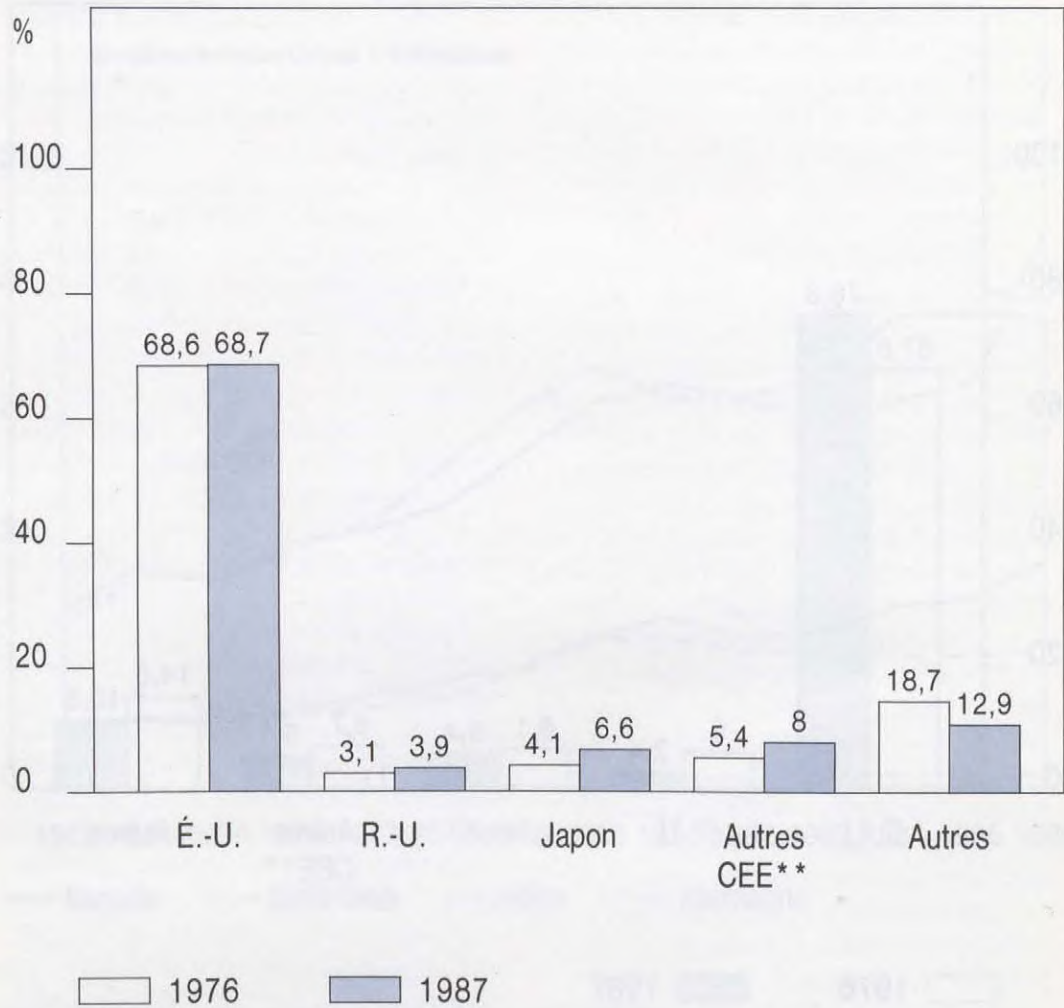
* Les sommes ont été arrondies.

** Comprennent l'Irlande, la Belgique, le Luxembourg, le Danemark, la France, l'Allemagne de l'Ouest, la Grèce, l'Italie, les Pays-Bas, le Portugal et l'Espagne.

Source: Statistique Canada.

Graphique 3.3

Part des importations canadiennes selon la provenance* (en pourcentage)



* Les sommes ont été arrondies.

** Comprennent l'Irlande, la Belgique, le Luxembourg, le Danemark, la France, l'Allemagne de l'Ouest, la Grèce, l'Italie, les Pays-Bas, le Portugal et l'Espagne.

Source: Statistique Canada.

Tableau 3.3
Valeurs de taille de marché —
PIB de 1986 aux prix et aux cours du change courants

Marché	PIB (en milliards de dollars US)
Canada	363,93
États-Unis	4 185,49
Royaume-Uni	547,80
Japon	1 955,64
Autres CEE*	2 913,45

* Comprennent l'Irlande, la Belgique, le Luxembourg, le Danemark, la France, l'Allemagne de l'Ouest, la Grèce, l'Italie, les Pays-Bas, le Portugal et l'Espagne.

Source : OCDE, *Comptes nationaux, principaux agrégats*, volume 1, 1960-1986, Paris.

Tableau 3.4
Répartition du PIB réel et de l'emploi dans le secteur de la fabrication, 1987
En pourcentage des valeurs pour l'ensemble du secteur de la fabrication

Industrie	PIB*	Emploi
Aliments et boissons	11,3	12,4
Produits du tabac	0,5	0,3
Produits en caoutchouc et en matière plastique	3,3	3,9
Produits en cuir et analogues	0,7	1,1
Textiles	2,6	2,9
Vêtements	2,9	5,6
Industries du bois	5,6	6,5
Meubles et articles d'ameublement	1,8	3,3
Produits du papier et analogues	9,2	6,1
Imprimerie et édition	5,5	8,3
Métaux de première transformation	8,0	6,2
Produits métalliques ouvrés	7,1	7,8
Machines (non électriques)	4,0	3,8
Matériel de transport	12,1	11,5
Produits électriques et électroniques	11,3	8,1
Produits minéraux non métalliques	3,3	2,8
Produits raffinés du pétrole et du charbon	1,2	1,1
Produits chimiques	7,1	4,9
Autres industries manufacturières	2,6	3,4
Total — Secteur de la fabrication**	100,0	100,0

* Valeur du PIB en dollars de 1981.

** Les sommes ont été arrondies.

Source : Statistique Canada, *Produit intérieur brut par industrie*, décembre 1987, publication n° 15-001, Ottawa, mars 1988.
 Statistique Canada, *Totalisations spéciales de l'emploi*, données de l'enquête sur la population active.

Tableau 3.5

Répartition régionale du PIB et de l'emploi dans le secteur de la fabrication —
Parts du PIB en 1984 et de l'emploi en 1987 (en pourcentage)

Région	PIB*	Emploi
Provinces de l'Atlantique	3,8	5,3
Québec	26,1	28,0
Ontario	53,9	50,8
Prairies	8,2	8,2
Colombie-Britannique**	8,0	7,7
	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>

* Valeur du PIB en dollars courants.

** Comprend le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest.

Source : Statistique Canada, *Produit intérieur brut provincial par industrie 1971-1984*, publication n° 15-203.
Statistique Canada, *Totalisations spéciales de l'enquête sur la population active*.

Tableau 3.6
Tendance à l'exportation et pénétration des importations
pour les produits manufacturés par industrie, 1973 et 1986 —
Valeurs en pourcentage

Industrie	Tendance à l'exportation (Exportations et expéditions)		Pénétration des importations (Importations / marché canadien)	
	1973	1986	1973	1986
Aliments et boissons	11,1	14,1	9,0	12,6
Produits du tabac	0,3	6,7	1,3	2,0
Produits en caoutchouc et en matière plastique	7,1	23,5	20,8	27,8
Produits en cuir et analogues	6,7	9,5	26,0	45,5
Textiles, bonneterie et vêtements	5,4	7,9	20,2	29,5
Industries du bois	46,9	51,5	10,7	10,7
Meubles et articles d'ameublement	4,9	22,2	9,2	15,6
Produits du papier et analogues	50,2	58,4	7,2	14,1
Imprimerie et édition	2,3	5,9	13,4	13,3
Métaux de première transformation	45,3	56,6	25,1	39,5
Produits métalliques ouvrés	4,8	20,2	14,5	22,8
Machines (non électriques)	43,2	49,2	70,5	73,3
Matériel de transport	67,3	85,1	69,3	84,8
Produits électriques et électroniques	14,1	39,0	32,2	61,0
Produits minéraux non métalliques	8,7	12,5	15,4	19,0
Produits raffinés du pétrole et du charbon	7,1	6,9	6,2	7,0
Produits chimiques	15,8	24,9	28,2	30,5
Autres industries manufacturières	20,5	38,3	52,9	66,6
Total — Secteur de la fabrication	26,6	37,6	28,7	38,6

Source : Ministère de l'Expansion industrielle régionale, *Le commerce et les mesures du secteur manufacturier 1981-1986*, Ottawa, 1987.
 Ministère de l'Expansion industrielle régionale, *Le commerce et les mesures du secteur manufacturier 1966-1984*, Ottawa, 1987.

Tableau 3.7
Évolution de l'emploi par industrie manufacturière, de 1973 à 1986 —
En milliers

Industrie	1973	1986	Variation 1973-1986
Aliments et boissons	251	244	-7
Produits du tabac	10	9	-1
Produits en caoutchouc et en matière plastique	57	86	29
Produits du cuir et analogues	29	26	-3
Textiles, bonneterie et vêtements	216	192	-24
Industries du bois	123	125	2
Meubles et articles d'ameublement	61	60	-1
Produits du papier et analogues	127	113	-14
Imprimerie et édition	120	163	43
Métaux de première transformation	129	117	-12
Produits métalliques ouvrés	161	154	-7
Machines (non électriques)	87	76	-11
Matériel de transport	197	235	38
Produits électriques et électroniques	134	165	31
Produits minéraux non métalliques	59	60	1
Produits du pétrole et du charbon	23	22	-1
Produits chimiques	79	95	16
Industries manufacturières diverses	64	73	9
Total — Secteur de la fabrication*	1 927	2 015	88

Source : Statistique Canada, *Totalisations spéciales de l'enquête sur la population active*.

La compétitivité de l'industrie canadienne

La capacité du Canada de relever les défis de marchés mondiaux de plus en plus dynamiques et d'exploiter les possibilités liées au commerce extérieur se ramène à un seul mot, la compétitivité. La productivité est nettement un des principaux facteurs qui déterminent la compétitivité du Canada, mais d'autres importants facteurs entrent en jeu sur le plan des coûts, notamment la main-d'œuvre (salaires et autres frais de rémunération), les matières premières et les autres intrants, la capitalisation et la commercialisation, la fiscalité sous toutes ses formes, le respect des règlements, les lois de la concurrence et les barrières commerciales. D'autres éléments appréciables sont le rendement des investissements et la performance en « entrepreneurship », ainsi que les efforts et les ressources consacrés à la recherche et au développement en matière de produits et de procédés.

Productivité

La productivité elle-même est une variable économique primordiale, fonction d'une combinaison de facteurs : niveaux d'instruction et de compétence de la main-d'œuvre; caractère suffisant du capital productif et des technologies que l'on utilise; efficience des activités de production

avec ses liens étroits avec le savoir-faire gestionnel et des éléments comme la spécialisation et les échelles de production.

Un important écart de productivité existe toujours entre les secteurs canadien et américain de la fabrication¹. Pour illustrer le phénomène, le tableau 3.8 met en relation la productivité canadienne (mesurée par le PIB par salarié) et la productivité américaine pour les principales industries manufacturières. Dans une large mesure, cette différence a été reliée par divers chercheurs² à la taille relativement petite des établissements canadiens, ce qui s'explique par un marché intérieur restreint et une protection de tarifs élevés. Les industries canadiennes ont réagi à cette situation par des lots de production inférieurs aux valeurs optimales et une diversité excessive de produits.

On peut constater un écart général de productivité entre le Canada et les États-Unis, mais les valeurs varient selon les industries manufacturières et dans le temps. De 1973 à 1986, une progression impressionnante de la performance canadienne sur le plan de la productivité relative a été observée pour les produits électriques et électroniques et le matériel de

¹ Rao, P.S., *U.S.-Canada Productivity Gap, Scale Economies and the Gains from Free Trade*, Conseil économique du Canada, document photocopié, 1988.

² Eastman, H.C. et S. Stykolt, *The Tariff and Competition in Canada*, Macmillan, Toronto, 1967.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki, *Les économies d'échelle et la productivité : l'écart entre le Canada et les États-Unis*, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, University of Toronto Press, Toronto, 1986.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki, *Les écarts de productivité entre le Canada et les États-Unis dans le secteur manufacturier, 1970-1979*, dans *L'industrie canadienne en transition*, D.G. McFetridge (rédacteur), Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, University of Toronto Press, Toronto, 1986.

transport, les deux industries où on a relevé plus haut les hausses les plus importantes de la tendance à l'exportation et de l'emploi. Les industries du bois ont aussi connu des gains appréciables de productivité relative pendant qu'elles renforçaient leur orientation « exportation ». En revanche, de grandes industries canadiennes comme celles des pâtes et papiers et des aliments et boissons ont perdu du terrain par rapport à leur pendant américain. On peut en outre voir au tableau 3.8 qu'en 1986 trois industries canadiennes seulement ont égalé ou dépassé les niveaux de productivité des États-Unis. Dans la mesure où ces différences s'expliquent par les petites échelles et les petits marchés, on peut raisonnablement s'attendre à des améliorations, l'Accord devant donner aux industries canadiennes un libre accès à un marché américain beaucoup plus vaste.

D'autres importants facteurs (en dehors des considérations d'échelle) qui déterminent le niveau de productivité et pour lesquels le Canada accuse un certain retard par rapport à d'autres pays industrialisés sont l'ampleur des activités de recherche et de développement (R-D) et le taux de diffusion des conquêtes technologiques. Ainsi, comme on peut le voir au tableau 3.9, le Canada occupe un rang relativement peu élevé en ce qui concerne le rapport entre les dépenses brutes de R-D et la valeur totale du PIB. Le Conseil

économique du Canada (1983) a signalé qu'un des principaux responsables de ce rapport relativement bas est le secteur canadien de la fabrication. De plus, il a indiqué qu'à quelques exceptions près, les études de cas montrent que souvent le processus de diffusion du changement technique vers le Canada et dans tout le pays est plus lent que dans les autres pays développés de l'Occident, et ce, non seulement dans le secteur manufacturier, mais aussi dans celui des services³.

L'Accord devrait aider à surmonter ces difficultés, car l'attrait du Canada comme lieu où on peut faire des affaires sera rehaussé par un accès sans entraves au marché américain. Le phénomène est important non seulement à cause de la disponibilité accrue de capitaux étrangers à des fins d'investissement, mais aussi du fait que, selon une étude de Globerman (1979), tout indique que les investissements étrangers directs tendent à améliorer la productivité grâce aux retombées des avantages de l'efficience⁴. On a avancé que les investissements étrangers directs favorisent une plus grande efficience en stimulant l'adoption de nouvelles techniques et de nouveaux procédés manufacturiers, en améliorant les méthodes de gestion, en perfectionnant les compétences de la main-d'œuvre et en relevant les niveaux de concurrence.

³ Conseil économique du Canada, *Les enjeux du progrès : innovations, commerce et croissance*, Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, p. 61, 1983.

⁴ Globerman, S., *Foreign Direct Investment and 'Spillover' Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries*, dans *Revue canadienne d'économie*, 12, n° 1, février, 1979.

Tableau 3.8
Productivité de la main-d'œuvre canadienne
rapportée à celle de la main-d'œuvre américaine* par industrie manufacturière

Industrie	1973**	1986**	Variation 1973-1986
Aliments et boissons	0,90	0,71***	- 0,19
Produits en caoutchouc			
et en matière plastique	0,80	0,89	+0,09
Textiles et vêtements	0,79	0,94	+0,15
Industries du bois	0,62	0,97	+0,35
Meubles et articles d'ameublement	0,86	0,76	-0,10
Pâtes et papiers	1,38	1,00	- 0,38
Imprimerie et édition	0,83	0,80	-0,03
Métaux ouvrés	0,69	0,75	+0,06
Métaux de première transformation	0,83	0,88	+0,05
Machines	0,74	0,61	-0,13
Matériel de transport	0,66	1,01	+ 0,35
Produits électriques	1,01	1,55	+ 0,54
Béton et ciment	1,29	0,98	-0,31
Produits pétroliers raffinés	0,32	0,28	-0,04
Produits chimiques	0,83	0,78	-0,05
Total — Secteur de la fabrication	0,84	0,85	+0,01

* La productivité de la main-d'œuvre est mesurée en dollars constants américains de 1981.

** Valeurs calculées en moyennes mobiles centrées sur trois ans pour un lissage des données en fonction des variations cycliques.

*** Moyenne des données de 1985 et de 1986 seulement.

Source : Data Resources of Canada.

Tableau 3.9
Rapport entre les dépenses brutes de R-D et le PIB, 1985

Pays	Pourcentage
États-Unis	2,90
Allemagne de l'Ouest (1983)	2,58
Japon (1983)	2,56
Suède	2,45
Royaume-Uni (1983)	2,27
France	2,27
Pays-Bas	2,01
Norvège	1,54
Finlande	1,52
Canada	1,42
Italie	1,26

Source : OCDE.

Autres facteurs de compétitivité

La main-d'œuvre canadienne est considérée, en général, comme très instruite et hautement qualifiée et, par conséquent, concurrentielle par rapport à celle d'autres pays. De plus, la capacité de l'économie canadienne de fournir des bases de capital suffisantes pour que les niveaux de productivité et de compétitivité puissent être conservés n'est pas souvent mise en doute, surtout si on tient compte de l'accès aux investissements étrangers directs qui sera maintenu et même amélioré par l'Accord. En fait, les chiffres de l'OCDE indiquent que les investissements privés en proportion du PIB au Canada se comparent aisément à ceux des autres grands pays industrialisés, à l'exception du Japon, dont les investissements sont bien supérieurs à la normale.

Au chapitre des divers coûts liés à la compétitivité, le secteur canadien de la fabrication est relativement bien placé sur le plan des prix des matières premières, des coûts de capitalisation, des taux d'imposition et des charges salariales. Ainsi, un rapport récent du Conference Board du Canada (1987) signale que le régime canadien d'imposition des sociétés est compétitif, que les différences sont généralement petites entre les régimes fiscaux canadien et américain, et que les valeurs de compétitivité relative des deux pays dépendent souvent de l'État ou de la province que l'on étudie⁵.

Un autre rapport du Conference Board du Canada (1988) indique que, pour l'économie en général, les bénéfices canadiens étaient inférieurs de 10 % en 1986 (après redressement pour tenir compte du taux de change) à ceux des États-Unis. Plus précisément, dans le secteur de la fabrication, les bénéfices relatifs canadiens sont moins élevés dans la catégorie des biens durables que dans celle des biens non durables. Toutefois, des bénéfices relatifs peu élevés ne veulent pas nécessairement dire des zones de basse rétribution, les industries où les échanges sont nombreux et la concurrence grande étant souvent des industries de forte rétribution. De plus, les auteurs de l'étude ont fait observer que toute augmentation de la productivité par suite d'une libéralisation des échanges amènera une hausse des bénéfices en valeur absolue dans les deux pays, tout en maintenant les bénéfices relatifs à leur niveau actuel⁶.

D'autres éléments de l'équation de la compétitivité comme l'entrepreneurship, les frais de commercialisation, les lois de la concurrence, la réglementation et les barrières commerciales spécifiques peuvent être mieux compris industrie par industrie. Lorsqu'ils sont particulièrement importants pour une industrie, ils seront examinés en détail dans les profils de l'industrie correspondants énumérés à l'annexe B.

⁵ Warda, J. et Zollo, T., *La compétitivité du régime canadien d'imposition des sociétés*, Conference Board du Canada, Ottawa, p. vii, 1987.

⁶ Lendvay, Zwickl, J., *How Well Do We Compete? Relative Labour Costs in Canada and the United States*, Conference Board du Canada, Ottawa, p. vi, 1988.

En ménageant un accès sûr au grand marché américain, l'Accord aidera à atténuer l'écart de productivité et donnera à cet égard aux entreprises canadiennes la possibilité de profiter de la spécialisation et des économies d'échelle. Il aidera également à améliorer la compétitivité de l'industrie canadienne par une baisse du coût des intrants, un effet d'accélération de l'adoption des techniques de pointe et un encouragement des nouveaux investissements au Canada, afin que l'on puisse tirer tout le parti voulu de l'existence d'un grand marché nord-américain.

L'entente pourra donc accroître la compétitivité canadienne, favorisant ainsi une progression de l'emploi et du niveau de vie dans notre pays.

L'industrie canadienne et l'Accord de libre-échange

Incidence sur l'industrie

Pour le secteur canadien de la fabrication, l'Accord vaudra dire de vastes gains. Toutefois, les gains nets par industrie dépendront d'un certain nombre de facteurs, dont le degré actuel de protection commerciale dans les deux pays, la compétitivité et la capacité de mieux soutenir la concurrence sur le plan des prix, ainsi que la possibilité d'exploiter les avantages d'un marché élargi et plus sûr. La baisse des niveaux de protection aux États-Unis profitera à beaucoup d'industries canadiennes, les biens canadiens devant désormais coûter moins cher sur le marché américain. De plus, la disparition des niveaux élevés de protection du marché intérieur constituera une forte incitation au

changement dans bien des secteurs de l'industrie canadienne. Les industries qui sont le plus en mesure d'améliorer leur efficacité par des économies d'échelle, feront sûrement des gains appréciables au cours des années. Celles qui utilisent des produits américains bénéficieront d'une diminution du coût des facteurs.

Dans l'évaluation des perspectives qui s'offrent à des industries déterminées, il faudra prendre divers autres aspects en considération. Dans beaucoup d'industries, des changements globaux fondamentaux sur le plan de la technologie, des coûts et des marchés ont déjà hâté le mouvement de rationalisation et de spécialisation. L'Accord sera un autre important aiguillon dans cette voie.

En fait, les possibilités liées à un accès élargi et plus sûr à un marché de plus de 270 millions de consommateurs rendront l'industrie canadienne plus capable de réaliser les adaptations et les repositionnements nécessaires. D'après les conclusions de chercheurs comme Baldwin et Gorecki, l'adaptation devrait se manifester par un renforcement de la spécialisation, un allongement des cycles de production, l'adoption des techniques de pointe, des investissements pour la construction et l'agrandissement d'installations et un recyclage des travailleurs. De plus, l'entreprise profitera de la baisse des prix des produits et des machines achetés aussi bien sur le marché canadien que sur le marché américain pour améliorer sa compétitivité.

Les avantages se présenteront aussi sous la forme d'une multiplication des investissements au Canada, notamment d'entreprises étrangères souhaitant miser sur la force concurrentielle relative de notre pays en tant que fournisseur tant sur le marché nord-américain que sur ceux de tiers pays. Le vaste réservoir de ressources du Canada, ses réserves énergétiques, sa main-d'œuvre qualifiée et son réseau de transport d'un bon rendement, joints à un accès sûr au plus grand marché du monde, créeront un climat attrayant pour les investisseurs de tous les pays.

L'entente accordera en outre un traitement tarifaire préférentiel aux exportateurs canadiens sur le marché des États-Unis, les aidant ainsi à soutenir plus facilement la concurrence des entreprises de tiers pays aux États-Unis. L'incitation de l'Accord à la rationalisation et au relèvement de la compétitivité permettra à l'industrie canadienne de tirer parti des nouvelles mesures de libéralisation des échanges internationaux dans le cadre de la ronde en cours de négociations multilatérales du GATT.

À l'heure actuelle, les barrières tarifaires et non tarifaires sont plus considérables dans les secteurs canadien et américain de la fabrication que dans les autres secteurs. Ce sont donc les industries manufacturières qui sont le plus à même de tirer parti de la libéralisation des échanges par une réduction des coûts et une amélioration de l'efficacité. Le tableau 3.10 présente les taux moyens de protection tarifaire du secteur de la fabrication au

Canada et aux États-Unis. On peut voir que les niveaux de protection présentent des variations appréciables selon les industries. Au Canada, la protection tarifaire va jusqu'à 22,7 % pour le secteur de la bonneterie. Aux États-Unis, l'intervalle de protection est à peu près le même avec un plafond de 20,7 % dans l'industrie du tabac. Il est intéressant de noter que les industries fortement protégées au Canada le sont habituellement aussi aux États-Unis. Cette situation semble indiquer que l'intensification de la concurrence, par suite de l'élimination des mesures de protection de ces industries au Canada, peut être largement compensée par l'apparition de nouveaux débouchés aux États-Unis pour les exportations canadiennes, qui soutiendraient plus facilement la concurrence des exportations de tiers pays.

Effets globaux

D'après un certain nombre d'études du ministère des Finances, du Conseil économique du Canada et de divers organismes privés comme Infrometrica et le Conference Board, le résultat net de l'Accord sera positif, car les avantages qu'il procurera aux entreprises qui s'adapteront aux possibilités offertes et les mettront à profit devraient l'emporter sur les coûts possibles pour les entreprises dont l'adaptation sera plus difficile. Le ministère des Finances estime à plus de 10 % la progression à long terme de la production manufacturière réelle qu'amènera la conclusion de l'entente.

Conséquences sur le plan de l'adaptation

Le libre-échange avec les États-Unis ne sera qu'un des courants d'influence auxquels les industries canadiennes devront réagir pendant la prochaine décennie. D'autres facteurs importants seront la mondialisation constante et l'interdépendance croissante des marchés mondiaux, ainsi que la marche incessante de la technologie qui a même tendance à s'accélérer. La réaction des industries canadiennes a été positive par le passé, notamment devant l'importante libéralisation des échanges qui s'opère depuis un certain nombre de décennies.

Dans ses dispositions, l'Accord est conçu pour assurer le maintien de ce processus d'adaptation positif :

- élimination progressive des droits de douane sur 10 ans;
- nouvelles mesures de protection et principe de l'arbitrage des différends;
- maintien en vigueur des régimes de certains secteurs (services, investissements, industrie de la bière);
- exemptions accordées à certaines industries (industries culturelles, offices de commercialisation de produits agricoles).

Ces dispositions de l'Accord sont examinées en détail au chapitre suivant.

Diverses études semblent indiquer que les adaptations nécessaires peuvent être réalisées sans difficulté. Dans une étude des mesures d'adaptation des sociétés multinationales à la libéralisation des échanges⁷, Rugman (1987) fait valoir que ces entreprises peuvent supporter elles-mêmes le coût de l'adaptation, qu'il y aura peu de fermetures d'usines, que les échanges et les investissements bilatéraux augmenteront et que les grandes entreprises étudiées demeureront florissantes.

En fait, l'économie s'adapte constamment au changement. Les données présentées par Baldwin et Gorecki⁸ démontrent que, pendant les années 70, qui ont été marquées par une libéralisation des échanges multilatéraux, le principal mode d'adaptation a été la création d'entreprises, qui s'est habituellement manifestée par l'apparition de nouveaux établissements. À la fin de la décennie, 30 % des établissements en place étaient de nouveaux venus pour la plupart à la suite de la création d'installations plutôt que de l'acquisition d'entreprises. À l'opposé, 40 % des établissements en place en 1970 avaient disparu à la fin de la décennie.

⁷ Rugman, A.M., *Living with Free Trade: How Multinationals Adjust to Trade Liberalization*, dans *Business Quarterly*, University of Western Ontario, automne 1987.

⁸ Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki, *The Determinants of Entry and Exit to Canadian Manufacturing Industries*, document n° 225, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1983.

Tableau 3.10
Protection tarifaire canadienne et américaine dans le secteur de la fabrication*

Industrie	Canada	États-Unis
	(pourcentage)	(pourcentage)
Fabrication (ensemble)	5,2	3,2
Aliments et boissons	5,2	3,6
Tabac	16,5	20,7
Caoutchouc et plastique	9,4	4,5
Cuir	15,7	7,5
Textiles	11,4	8,5
Bonneterie	22,7	12,3
Vêtements	19,7	10,9
Bois	2,5	1,5
Meubles et articles d'ameublement	12,5	2,0
Produits du papier et analogues	3,5	2,4
Imprimerie et édition	2,7	0,6
Métaux de première transformation	4,2	3,1
Métaux ouvrés	7,3	2,6
Machines	4,9	2,8
Matériel de transport	2,3	0,6
Véhicules automobiles	1,8	0,2
Pièces de véhicules automobiles	1,1	0,6
Aéronefs et pièces	0,5	0,9
Construction navale	10,1	0,3
Autre matériel de transport	8,5	4,3
Produits électriques	7,8	4,3
Produits minéraux non métalliques	6,3	2,6
Produits du pétrole et du charbon	0,5	0,5
Produits chimiques	6,0	3,5
Industries manufacturières diverses	6,0	3,9

* 1987 — Regroupements des tarifs de la nation la plus favorisée après la ronde de Tokyo, pondérés selon la production.

Source : ministère des Finances et Institut de recherches politiques.

Ces mêmes chercheurs⁹ ont aussi démontré que la montée de la libéralisation du commerce s'est traduite par un renforcement de la spécialisation et un allongement des cycles de production dans les usines canadiennes, permettant ainsi aux industries de notre pays de tirer parti des économies d'échelle et d'améliorer leur efficacité et leur compétitivité relatives. Les usines ayant à soutenir une plus forte concurrence des importations ont eu tendance à se tailler des créneaux spécialisés sur le marché.

Comme le Conseil économique du Canada l'a fait remarquer dans une étude récente de l'adaptation (1988), « les entreprises s'adaptent continuellement, en ce sens qu'elles réduisent ou accroissent leur production et leurs effectifs, qu'elles s'intègrent dans une industrie ou en sortent, qu'elles fusionnent avec d'autres entreprises ou qu'elles se départissent de leurs biens, construisent des usines et en ferment d'autres »¹⁰. Dans cette même étude, le Conseil indique que « le marché canadien du travail est soumis continuellement au changement... (et que) dans une année type, 8 % des emplois disparaissent dans le secteur manufacturier à cause des fermetures d'usines et des contractions, tandis que le nombre des emplois créés par des ouvertures d'usines et des expansions augmente de 9 %. Le comportement des travailleurs ajoute une autre dimension

importante au renouvellement qui se produit sur le marché du travail. Les mouvements effectués à l'initiative du travailleur touchent, dans une année type, au moins 10 % de la main-d'œuvre utilisée dans le secteur manufacturier. Cela ne tient pas compte des mouvements temporaires. »¹¹

Nombre de programmes et de services du gouvernement qui visent à soutenir le processus d'adaptation sont déjà en place. De plus, le gouvernement fédéral a annoncé le 11 janvier 1988 la création d'un conseil consultatif de l'adaptation chargé des tâches suivantes :

- examen des possibilités qui s'offrent aux entreprises et aux travailleurs canadiens de se positionner en vue de tirer le meilleur parti possible de l'Accord;
- dégagement de questions ou de circonstances spécifiques d'adaptation et étude de divers programmes publics de soutien de l'adaptation des entreprises, des travailleurs et des collectivités;
- recommandation de modifications à apporter à ces programmes en vue d'en améliorer l'efficacité, l'efficacité ou l'équité comme moyens de facilitation de l'adaptation aux possibilités ou aux difficultés liées à l'Accord.

⁹ Baldwin, J.R., et P.K. Gorecki, *The Relationship Between Trade and Tariff Patterns and the Efficiency of the Canadian Manufacturing Sector in the 1970s: A Summary*, document polycopié, 1984.

¹⁰ Conseil économique du Canada, *Sous les feux de la concurrence — L'adaptation dans le secteur manufacturier*, Ottawa, p. 44, 1988.

¹¹ *Ibid.*, p. 20.

Conclusion

Le secteur canadien de la fabrication aborde le libre-échange avec les atouts d'une croissance vigoureuse, d'une éloquente histoire d'exploitation fructueuse des possibilités commerciales et d'une capacité éprouvée de faire face au changement et de le mettre à profit.

L'Accord lui-même sera un moyen de corriger les faiblesses actuelles de notre assise industrielle dans son ensemble, surtout en ce qui concerne la compétitivité de notre pays. Il augmentera les investissements, ouvrira des marchés plus vastes, donnera accès à de nouveaux produits et procédés et élèvera les niveaux de concurrence, autant d'effets qui contribueront à aider le Canada à soutenir à l'avenir la concurrence croissante des marchés extérieurs.

Le secteur manufacturier et l'Accord de libre-échange

Un résumé des principaux éléments de l'Accord, dont la plupart auront des effets importants sur les industries manufacturières du Canada, est présenté à l'annexe A. Dans ce chapitre, nous nous attacherons aux conséquences plus générales de l'entente pour les industries manufacturières.

Amélioration de l'accès

Pour beaucoup d'industries manufacturières, la suppression des droits de douane frappant les échanges canado-américains représentera le plus important changement des conditions du commerce bilatéral. Les niveaux tarifaires actuels des produits manufacturés s'établissent à près de 3 % pour les importations des États-Unis en provenance du Canada et à environ 5 % pour les importations du Canada en provenance des États-Unis (tableau 3.10). L'Accord prévoit que tous les droits de douane seront progressivement éliminés sur une période maximum de dix ans. Pour certains biens et services constituant environ la moitié des échanges imposables en douane, il y aura élimination progressive des droits de douane en tranches annuelles égales d'ici 1998; pour d'autres, l'échéance sera 1993 et certains enfin seront en franchise complète dès le 1^{er} janvier 1989 (tableau 4.1). Le calendrier de suppression des droits de douane assure une prévisibilité sur laquelle pourront s'appuyer les producteurs canadiens dans la planification de leurs activités, s'ils entendent tirer tout le parti voulu de l'Accord.

L'échelonnement sur une période maximum de 10 ans de l'élimination des droits de douane et la répartition appropriée dans le temps des changements visant d'autres mesures commerciales sont les principaux moyens qui permettront aux producteurs canadiens de se repositionner dans le nouveau cadre du commerce. Les industries canadiennes profiteront de ces changements grâce aux possibilités de spécialisation qui se présenteront, aux économies d'échelle, à une diminution du coût des entrées et à un accroissement de la demande intérieure, par suite de l'augmentation du revenu disponible. À la suite de l'élimination des barrières tarifaires et des autres obstacles au commerce bilatéral, de meilleures perspectives d'échange d'informations en matière de technologie, d'innovation, de techniques de commercialisation, de main-d'œuvre et de savoir-faire gestionnel s'offriront aux entreprises des deux pays. Ces avantages devraient profiter à toutes les régions du Canada et à tous les principaux secteurs de l'économie. Les droits de douane seront supprimés, mais la taxe de vente et les taxes d'accise au fédéral et les taxes de vente au provincial continueront à frapper aussi bien les importations en provenance des États-Unis que les produits fabriqués au Canada sans toutefois toucher aux exportations.

Tableau 4.1
Exemples d'échelonnement de l'élimination des droits de douane

<ul style="list-style-type: none"> Les droits de douane seront éliminés sur les produits suivants à l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1989 : 	
ordinateurs	certaines machines de fabrication du papier
certaines espèces de poisson non transformé	certaines produits du porc
cuir	fourrures et vêtements en fourrure
levures	whisky
aluminium non ouvré	aliments pour animaux
machines distributrices et pièces	alliages ferreux
freins à air comprimé pour wagons de chemin de fer	aiguilles
patins	skis
	réparations sous garantie motocyclettes
<ul style="list-style-type: none"> Dans le cas d'autres produits, l'élimination des droits de douane se fera en cinq tranches égales à partir du 1^{er} janvier 1989. Au nombre des marchandises visées, on compte : 	
voitures de métro imprimés	produits chimiques y compris les résines
papier et produits du papier	(à l'exception des médicaments et des cosmétiques)
peintures explosifs	meubles
pièces de rechange pour automobile	contre-plaqués de feuillus
	la plupart des machines
<ul style="list-style-type: none"> Tous les autres droits de douane seront éliminés en 10 tranches annuelles égales, la plupart à partir du 1^{er} janvier 1989. Au nombre des marchandises visées, on compte : 	
la plupart des produits agricoles	wagons de chemin de fer acier
textiles et vêtements	appareils électriques
contre-plaqués de résineux	embarcations de plaisance
	pneus

Biens admissibles au traitement prévu par l'Accord

Un autre aspect de l'Accord qui présente un intérêt particulier pour le secteur de la fabrication est celui des règles d'origine et de leur application aux biens franchissant la frontière canado-américaine. Il s'agira là d'un élément d'une importance critique pour bien des entreprises en ce qui concerne aussi bien le maintien des avantages procurés par l'Accord par rapport à de tiers pays que la protection contre la multiplication excessive de la pape-rasse pour les besoins de la vérification de l'origine des produits ou de leurs composants. Il ne fait aucun doute que les biens entièrement produits dans l'un ou l'autre pays ou partiellement dans les deux à l'aide de matières et de composants entièrement produits dans l'un ou l'autre pays seront admissibles. Toutefois, bien des produits échangés sur le marché nord-américain contiennent des matières ou des composants importés de tiers pays. Il faut adopter des règles pour s'assurer que seuls les produits admissibles circulent en franchise.

Un produit pourra circuler en franchise, si les matières provenant d'autres pays qui entrent dans la fabrication d'un produit sont importées à une position tarifaire donnée, et que le produit fini entre dans le pays partenaire à une position tarifaire différente.

Dans certains cas, on exige en outre qu'au moins la moitié des frais directs de production ait été engagée au Canada ou aux États-Unis. Les frais directs n'incluent pas les coûts généraux d'entreprise comme les frais d'administration, de financement, de publicité, de commercialisation, d'emballage à des fins d'exportation, de comptabilité, de services juridiques et d'assurances, et que les profits sont aussi exclus.

Des dispositions particulières dans la partie de l'Accord portant sur les règles d'origine permettent aux fabricants canadiens d'utiliser une certaine quantité de tissus importés de tiers pays dans la fabrication de vêtements livrés en franchise aux États-Unis. En d'autres termes, de tels produits seront considérés comme étant d'origine canadienne même si on y trouve des tissus venant d'autres pays. Pendant une période limitée, des quantités déterminées de tissus faits de filés de tiers pays feront l'objet du même traitement.

En consultation avec les industries des textiles et de la confection, le ministère des Affaires extérieures examine actuellement la meilleure façon d'appliquer les quotas tarifaires dont fera l'objet le commerce de ces produits entre les deux pays en vue d'une pleine exploitation du potentiel d'exportation des deux industries et d'une atténuation de l'incertitude et des exigences de documentation.

Les produits devront être expédiés directement d'un pays à l'autre pour être admissibles au régime des règles d'origine de l'Accord. Les matières acheminées vers d'autres pays (telles des zones de libre-échange en territoire mexicain) pour un travail de finition ne seront pas admises. De plus, les matières envoyées à d'autres pays en vue d'une transformation partielle seront tenues pour des matières de tiers pays lorsqu'elles reviendront au Canada ou aux États-Unis pour y subir une nouvelle transformation. Revenu Canada (Douanes et accise) est en train d'examiner comment appliquer au mieux le nouveau système tout en protégeant l'intégrité des règles d'origine et en réduisant au minimum les exigences de documentation pour le secteur privé.

Programmes spéciaux de droits de douane

Les régimes de remise des droits de douane seront éliminés après cinq ans pour les échanges bilatéraux. Par remise des droits de douane, on entend la pratique dans ces deux pays consistant à remettre les droits de douane levés sur des matières et des composants importés de tiers pays et entrant dans la fabrication de biens ultérieurement exportés vers le pays partenaire. Si des droits continuent à frapper certains échanges canado-américains, la remise sera en vigueur jusqu'au 1^{er} janvier 1998, date d'élimination totale de tous les droits bilatéraux. Si un fabricant canadien importe des composants des États-Unis et verse des droits à ce titre en douane canadienne, il y aura encore remise de ces droits si le produit final est exporté par la

suite aux États-Unis. L'Accord ne changera pas les dispositions actuelles sur les remises pour les tiers pays, c'est-à-dire que les fabricants canadiens important des composants des États-Unis ou d'un tiers pays et les réexportant sous la forme de produits finis vers un autre tiers pays, continueront à bénéficier de ce régime.

Les programmes de remise de droits constituent en réalité une réduction ou une suppression des droits de douane frappant normalement les échanges. Le droit de conserver cette pratique n'est pas touché par l'Accord, si les programmes en cause ne comportent pas de prescriptions de résultats pour les bénéficiaires (exportations, production, remplacement des importations, nouveaux investissements ou emploi). Le Canada a accepté de ne pas instituer de nouveaux programmes de remise de droits avec prescription de résultats après le 30 juin 1988 ou après la date d'approbation de l'Accord par le Congrès américain. Tous les programmes actuels d'exemption ou de remise des droits de douane comportant des prescriptions de ce genre devront être éliminés d'ici le 1^{er} janvier 1998.

Les États-Unis supprimeront sur une période de cinq ans les redevances pour opérations douanières perçues sur les importations en provenance du Canada.

Pour certains fabricants, ces changements auront d'importantes conséquences sur les structures de coûts et l'accès à des sources de rechange, et notamment aux sources d'approvisionnement de tiers pays. Les fabricants de nombreux secteurs (vêtements, pièces d'automobile et machines) tirent maintenant parti de ces régimes. Il importe qu'ils réussissent à « se positionner » rapidement en fonction du nouveau cadre du commerce bilatéral.

Sécurité d'accès

Bien que l'élimination des droits de douane et l'amélioration des dispositions douanières soient d'une très grande importance pour les fabricants canadiens, il ne faut pas oublier les dispositions de règlement des différends qui jouent aussi un rôle considérable en créant une meilleure sécurité d'accès au marché américain. Nombreux sont les fabricants canadiens, surtout dans les années 80, qui connaissent bien pour s'y être heurtés les dangers que présentent les lois de recours commerciaux des États-Unis en matière de droits antidumping, de droits compensateurs et de mesures d'urgence. La grande quantité de biens livrés par le Canada aux États-Unis expose particulièrement les producteurs canadiens à la menace du protectionnisme américain qui, dans certains cas, s'est manifestée par des mesures précises contre des marchandises canadiennes comme le bois d'œuvre résineux, les produits du poisson

ou les bardeaux. Quoique ces interventions aient eu des effets négatifs aussi bien sur nos échanges que sur nos relations avec les Américains, la principale préoccupation de la plupart des entreprises a été le risque constant de mesures correctives douanières comme les quotas sur les importations d'acier, et l'incertitude qui pèse tant sur les efforts de création de débouchés et les ventes sur le marché américain que sur les investissements et les emplois au Canada.

La sécurité de l'accès au marché américain peut sembler n'avoir pour ainsi dire rien à voir avec les activités quotidiennes de bien des entreprises. Ce n'est que lorsque l'entreprise décide d'entrer sur un marché étranger ou qu'elle y est déjà établie que ces questions deviennent importantes. Elles viennent en réalité déterminer l'existence d'un profit ou d'un déficit en fin d'exercice. Pour réussir, l'entreprise qui désire faire du commerce avec d'autres pays doit comprendre les règles auxquelles sont assujettis les échanges internationaux. Pour l'entreprise, l'aspect le plus important dans cette véritable jungle juridique est de déterminer quand le temps, les efforts et l'argent consacrés à la création de débouchés pour ses produits ne seront pas dépensés en vains.

L'Accord réussit largement à dissiper ce genre d'inquiétude. Au fur et à mesure que les deux marchés se développeront dans un cadre de libre-échange, les types de mesures non tarifaires qui ont engendré la situation actuelle diminueront probablement en importance, surtout lorsque le principe de l'arbitrage des différends sera en place et que des précédents auront été créés. Entre-temps, peu seront portés à tenter de nouvelles actions, à moins d'avoir bon espoir que sa cause résiste à cet arbitrage qui entrera en vigueur en 1989.

Au nombre des éléments de l'Accord qui intéressent la sécurité d'accès, citons :

- les dispositions spéciales en matière de mesures d'urgence à l'importation (sauvegardes);
- la nouvelle procédure de règlement des différends concernant les droits compensateurs et les droits antidumping;
- un régime général amélioré de règlement des différends;
- une commission paritaire du commerce canado-américain qui exercera une surveillance sur l'application des clauses de l'Accord.

Ces dispositions ne sont pas faciles à comprendre et dans cette optique, voici quelques précisions :

Mesures d'urgence à l'importation (sauvegardes)

Le principe de l'arbitrage des différends intervient pleinement pour toutes les questions de sauvegardes à l'importation (mesures à la frontière), comme l'imposition de quotas, lorsqu'un pays est d'avis que les importations « loyales » en prove-

nance du pays partenaire causent un grave préjudice à ses producteurs. L'Accord distingue les situations où des mesures peuvent être prises.

Mesures de sauvegarde bilatérales

Sous le régime de l'Accord, si une des parties conclut qu'un problème est causé par les seules importations de l'autre partie et qu'il est dû à la réduction ou à l'élimination d'un droit de douane dans le cadre de l'entente, le pays importateur peut revenir au tarif de la nation la plus favorisée, en vigueur à ce moment-là (c'est-à-dire au taux tarifaire s'appliquant aux importations de tiers pays et qui devrait être plus élevé que le tarif pratiqué dans le cadre de l'Accord). Autre possibilité, les réductions ultérieures de tarifs bilatéraux pourraient être supprimées pendant une période limitée. Dans ce genre de mesures, le pays importateur devra cependant consulter l'autre partie; il devra aussi limiter à trois ans la durée d'application de la mesure d'urgence et compenser l'autre partie à l'égard des mesures restrictives adoptées en améliorant l'accès d'autres produits à son marché par une baisse des tarifs ou une autre méthode. De telles dispositions ne peuvent être prises qu'une seule fois sur des biens déterminés pendant les 10 premières années d'effet de l'entente. Les dispositions en cause ne s'appliqueront plus au terme de la période de transition (1998).

Mesures de sauvegarde globales

Les deux pays ont accepté de s'exempter réciproquement des mesures de sauvegarde globales autorisées par le GATT, sauf là où une des parties contribue dans une mesure importante au préjudice causé par les importations. Des mesures globales interviennent lorsqu'une des parties prend des mesures d'urgence contre les importations de tous les autres pays. L'exemption réciproque signifie que les producteurs canadiens ne subiront plus le contrecoup des mesures d'urgence américaines visant largement des fournisseurs d'autres pays et vice versa. Ainsi, si les États-Unis devaient imposer des quotas sur les chaussures importées, la mesure concernerait tous les pays sauf le Canada.

Un troisième élément de ces dispositions vise les augmentations subites des importations en situation d'imposition de mesures de sauvegarde globales dans l'un ou l'autre pays, lorsque les importations en provenance d'une des parties sont appréciables, contribuent dans une mesure importante au préjudice causé au pays importateur et représentent de 5 % à 10 % ou plus, des importations. Dans ces circonstances, le pays importateur aurait le loisir d'appliquer de telles mesures globales également contre l'autre partie. Ce faisant, il faudra toutefois s'en tenir à la tendance enregistrée pour les exportations, ménager une certaine marge de croissance et prévoir une compensation.

Arbitrage des différends

Tout différend concernant les conditions d'imposition de mesures d'urgence bilatérales, l'inclusion de l'autre partie dans l'application de mesures globales ou le caractère satisfaisant de la compensation prévue est assujéti aux dispositions d'arbitrage obligatoire après l'application des mesures en question. Ces dispositions relatives aux mesures d'urgence créeront, en général, un climat plus prévisible pour les investisseurs et les gens d'affaires dans les deux pays, car les règles seront claires et s'appuieront sur un régime d'arbitrage exécutoire.

Procédure relative aux droits antidumping et aux droits compensateurs

Chaque pays garde le droit d'appliquer ses propres lois commerciales au chapitre des droits antidumping et des droits compensateurs. Ainsi, les producteurs américains et canadiens conservent leurs droits de recours en cas de dumping ou de subventionnement. Toutefois, dans le cadre de l'Accord, chaque pays pourra faire examiner par un comité spécial, les décisions prises par les instances nationales des deux pays. Les décisions du comité seront exécutoires et remplaceront les jugements actuels de l'appareil judiciaire dans les deux pays.

Ce comité établira si les lois nationales en vigueur ont été appliquées correctement dans son examen des décisions finales dans les affaires de droits antidumping et de droits compensateurs; le comité peut être constitué à la demande de l'une ou l'autre partie. En plus d'assurer une meilleure discipline d'application des lois de recours commerciaux, l'arbitrage des différends permettra un examen plus rapide des décisions. De plus, les modifications apportées aux lois de compensation et antidumping en vigueur s'appliqueront à l'autre pays uniquement, si celui-ci est expressément désigné. Il doit y avoir notification préalable des modifications et, si l'un ou l'autre des pays les juge contraires aux objectifs de l'Accord, il peut demander au comité d'en décider.

Le principe de l'arbitrage des différends, afin de mieux discipliner l'application des lois américaines antidumping et de compensation, est un grand pas en avant par rapport au régime actuel. Il est particulièrement important pour les fabricants canadiens étant donné le grand nombre d'affaires, surtout en matière d'antidumping, qui ont été engagées sur le plan du commerce de marchandises entre les deux pays. Le régime que l'on doit mettre en place assurera une application impartiale des lois en cause dans les deux pays.

Pendant les négociations, malgré les efforts déployés, on n'est pas parvenu à une entente en ce qui a trait aux mesures de réglementation des subventions des gouvernements et des pratiques déloyales de fixation des prix. L'Accord stipule toutefois que les deux pays chargeront un groupe de travail de négocier au plus tard pour 1996 un nouveau régime dans ce domaine.

Comme l'a fait remarquer l'Association canadienne des producteurs d'acier, l'Accord a mis fin à beaucoup d'incertitude dans les décisions d'investissement de l'industrie sidérurgique; elle peut maintenant compter sur une amélioration du climat des affaires. Les représentants du ministère de l'Expansion industrielle régionale tant à Ottawa que dans les bureaux régionaux sont prêts à aider les entreprises canadiennes à mieux comprendre les lois commerciales américaines dans leurs effets sur les activités qu'elles exercent.

Marchés publics

À la dernière ronde de négociations du GATT, il a été négocié l'adoption d'un code des marchés publics, qui vise les achats de divers organismes publics dépassant une certaine valeur-seuil en dollars. L'Accord abaisse cette valeur-seuil pour les échanges entre le Canada et les États-Unis de 238 000 \$ CAN (171 000 \$ US) à 33 000 \$ CAN (25 000 \$ US)¹². Pour les valeurs supérieures à ce seuil, fournisseurs canadiens et américains seront traités également en ce qui concerne les marchés publics des entités fédérales visées par le code du GATT, même si les deux pays se sont réservé le droit d'exclure les marchés réservés aux petites entreprises. Les deux pays ont accepté de collaborer à la poursuite de la libéralisation des méthodes d'achat dans un cadre aussi bien bilatéral que multilatéral. De plus, les deux gouvernements ont consenti à l'adoption d'une procédure plus efficace qui facilitera l'accès à cet important marché. Une méthode de proposition des soumissions permettra aux fournisseurs, qui estiment avoir été lésés, d'obtenir une révision équitable, en temps opportun, du marché en question.

L'Accord ne touche pas aux marchés publics des administrations des provinces ou des États et de leurs organismes. Dans le cas du Canada, 22 ministères et 10 organismes sont visés, mais sont exclus les achats de certains organismes fédéraux clés au Canada. C'est le cas des ministères des Transports, des Communications, des Pêches et des Océans, de l'ensemble des sociétés d'État (sauf Postes Canada et la Commission de la Capitale nationale) et d'autres sociétés d'État. Dans le cas des États-Unis, 11 des 13 départements sont visés par l'Accord, les seules exceptions étant les départements de l'Énergie et des Transports. Sont comprises au total 40 agences et commissions publiques américaines, ainsi que la NASA et la General Services Administration. Pour les deux pays, les achats de matériel du ministère de la Défense sont pris en compte dans des catégories déterminées de produits comme celles des véhicules, des moteurs, de l'outillage industriel et de ses composantes et des fournitures commerciales, mais le matériel militaire et stratégique est exclus, de même que les marchés touchant la sécurité nationale.

¹² Avec l'entrée en vigueur, le 14 février 1988, des modifications apportées au code des marchés publics du GATT, la valeur-seuil autorisée est maintenant de 213 000 \$ CAN (156 000 \$ US).

Les Canadiens se sont révélés des fournisseurs concurrentiels sur le marché américain pour une diversité de produits, dont les véhicules, le matériel scientifique, le matériel d'aéronefs, les machines industrielles, les produits de plastique, de caoutchouc et de cuir, les machines électriques et les machines de production d'électricité. Les nouvelles possibilités qui s'offrent aux fournisseurs canadiens devraient permettre aux entreprises de notre pays d'augmenter leurs ventes au gouvernement des États-Unis par l'intermédiaire de l'organisme central d'achat que constitue la General Services Administration, ainsi que directement aux autres organismes du gouvernement des États-Unis. Un pas essentiel pour les entreprises canadiennes sera de s'assurer qu'elles connaissent bien le régime américain des marchés publics et qu'elles figurent sur les listes officielles de fournisseurs. Les fonctionnaires du ministère des Approvisionnements et Services, du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère des Affaires extérieures sont prêts à aider les entreprises canadiennes à exploiter ces nouvelles occasions.

Investissement

Les dispositions de l'Accord dans le domaine des investissements maintiennent en vigueur (par exception d'antériorité) les lois, les politiques et les pratiques actuelles qui vont à l'encontre des nouvelles obligations régissant l'investissement. Les politiques d'investissement appliquées notamment dans les secteurs du pétrole brut, du gaz naturel et de l'uranium ne changeront pas. Les futures obligations se fondent

sur un cadre de principes mutuellement avantageux visant à une plus grande liberté des courants d'investissement entre les deux pays. La notion de base est que les investisseurs américains et canadiens jouiront, dans l'un ou l'autre des pays d'un traitement semblable à celui qui prévaut pour les investisseurs intérieurs. Les prescriptions de résultats (exportations accrues, remplacement des importations, exigences relatives aux sources d'approvisionnement et normes de contenu canadien) qui déforment le commerce ne seront pas permises en vertu de l'Accord comme condition des investissements. Il convient toutefois de noter que l'Accord ne limite pas la capacité du Canada de négocier avec les investisseurs des engagements sur le plan de la création locale d'emplois, de l'exclusivité de production, du transfert de la technologie ou de la recherche et du développement. Il faut que les investisseurs américains soient traités comme les investisseurs canadiens.

Quant à la surveillance par Investissement Canada des acquisitions d'entreprises par des étrangers, le seuil d'examen des acquisitions directes sera porté à 150 millions de dollars d'ici la fin de la période d'échelonnement en 1992. L'examen des acquisitions indirectes (transfert du contrôle d'une entreprise appartenant à des intérêts étrangers à une autre) sera éliminé progressivement sur une période de trois ans. On remarquera cependant que la nouvelle loi canadienne sur la concurrence jouera afin de garantir une saine compétitivité sur le marché.

Autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires

Un grand avantage que procure le libre-échange aux services et aux biens est la plus grande facilité du passage de la frontière. Les dispositions d'autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires réduiront les obstacles à l'entrée, à titre temporaire aux États-Unis, de personnel canadien du secteur des services à des fins de soutien des exportations de biens et de services. Les mesures de restriction des mouvements de personnel comptent parmi les difficultés les plus fréquemment évoquées par les exportateurs commerciaux de services. L'adoption de procédures visant à simplifier les passages de frontière des gens d'affaires, des professionnels, des négociants et des investisseurs et à faciliter les mutations à l'intérieur des sociétés stimulera les activités de part et d'autre de la frontière.

Normes

S'appuyant sur les dispositions du GATT concernant le code des règlements et des normes techniques, l'Accord stipule que ceux-ci ne devront pas constituer des obstacles déguisés au commerce. Les nouvelles règles n'empêchent en aucune manière l'un ou l'autre pays d'instituer des normes pour des raisons de santé et de sécurité, de protection des consommateurs ou de l'environnement ou de sécurité nationale. Suivant le code, tout pays est autorisé à prendre de telles mesures si elles ne sont pas appliquées de manière

à créer une distinction arbitraire ou injustifiée entre produits importés et produits nationaux. Rien dans l'Accord n'empêche le Canada d'exiger un étiquetage bilingue des produits, par exemple, si l'exigence en question vaut aussi bien pour les produits intérieurs que pour les produits importés. Les deux pays ont accepté d'engager des négociations supplémentaires afin de rendre plus compatibles les mesures normatives et les procédures d'approbation de produits. Ils se sont également entendus pour travailler à l'adoption de régimes d'agrément communs et faciliter l'acceptation des données d'essai venant de l'autre pays.

Pour beaucoup d'entreprises, et en particulier celles de secteurs comme ceux des produits d'hygiène, des aliments conditionnés, des appareils électroménagers et de la construction, les diverses interventions normatives à l'intérieur des deux pays et entre ceux-ci peuvent représenter d'importants obstacles aux affaires au sens commercial courant de ce terme. Peu importe la justification des différences de normes entre instances, il est avantageux aussi bien pour le Canada que pour les États-Unis de veiller le plus possible à collaborer à la réduction et à l'élimination des obstacles à l'efficacité du commerce entre les deux pays. L'Accord dresse un cadre pour une démarche semblable.

Éléments de l'Accord intéressant des industries déterminées

L'Accord renferme un certain nombre de dispositions visant directement certaines industries. Quelques-uns de ces secteurs, et notamment ceux de l'agriculture, des forêts et de l'énergie, ont fait l'objet de publications distinctes¹³. Dans les pages suivantes, il est présenté certaines des dispositions de l'Accord portant sur des industries déterminées.

Industrie automobile

L'Accord régira les échanges de véhicules automobiles, de pièces d'origine, de pièces de rechange et de pneus. Les droits de douane frappant les véhicules, les pièces d'origine et les pneus seront éliminés progressivement sur une période de 10 ans à la condition que les producteurs répondent aux nouvelles règles de provenance sur l'automobile. Les droits de douane relatifs aux pièces de rechange seront supprimés d'ici 1993.

Le Pacte de l'automobile demeurera en vigueur pour les participants canadiens actuels énumérés dans le texte de l'Accord; ce dernier limite le bénéfice de l'entrée en franchise en provenance de tiers pays aux entreprises maintenant admises ou qui seront admises au régime du Pacte de l'automobile pendant l'année de modèle (fabrication) 1989.

De nouvelles règles d'origine plus sévères pour les échanges de véhicules en franchise dans le cadre de l'Accord

(contenu canadien ou américain à 50 % selon les frais directs de production) constitueront une importante incitation à une multiplication des sources d'approvisionnement en pièces en Amérique du Nord.

Des sauvegardes canadiennes ont été maintenues par l'Accord. Les entreprises canadiennes du Pacte de l'automobile peuvent continuer à importer en franchise des véhicules et des pièces en provenance des États-Unis ou d'autres pays, si elles respectent les éléments de sauvegarde du Pacte en ce qui concerne la production. Les producteurs canadiens de pièces jouiront d'un accès en franchise au marché américain. Les dispositions de l'Accord permettent au Canada de maintenir jusqu'en 1996 les dispositions sur la remise de droits, négociées avec certains fabricants au chapitre des engagements de valeur ajoutée. Les exportations vers les États-Unis ne seront plus admissibles dans le cadre des programmes de remise fondés sur les exportations à compter du 1^{er} janvier 1989 et celles qui sont destinées à de tiers pays, à partir du 1^{er} janvier 1998. Dans l'entente, le Canada a aussi consenti à mettre fin d'ici cinq ans à l'interdiction d'entrée de véhicules d'occasion.

¹³ Se reporter aux publications déjà parues dans la même série et portant sur les domaines suivants : Agriculture, Foresterie, Énergie.

Un comité d'experts des deux pays sera chargé d'évaluer l'état de l'industrie nord-américaine et de proposer des mesures de politique publique et des initiatives privées visant à l'amélioration de la compétitivité de ce secteur sur les marchés intérieur et extérieur.

Industrie textile et confection

L'élimination des droits de douane prévue par l'Accord sera échelonnée sur une période de 10 ans pour l'industrie textile et la confection dans les deux pays.

Règle générale, les vêtements faits de tissus de tiers pays ne sont pas admissibles au traitement en franchise sous le régime de l'Accord. Toutefois, celui-ci comporte des dispositions suivant lesquelles, pour toute année civile, les exportations canadiennes aux États-Unis de vêtements faits de tissus de tiers pays autres que la laine seront admissibles au traitement tarifaire préférentiel de l'entente jusqu'à concurrence de 50 millions de verges carrées (en équivalence), valeur à laquelle pourra s'ajouter un maximum de 6 millions de verges carrées (en équivalence) de vêtements en laine. Ces niveaux sont sensiblement supérieurs aux exportations actuelles. Les limites de franchise (ou quotas tarifaires) canadiennes sur ces mêmes vêtements importés des États-Unis sont respectivement de 10,5 millions et de 1,1 million de verges carrées (en équivalence).

Les fabricants canadiens de vêtements dont l'exportation est assujettie au

tarif de la nation la plus favorisée parce qu'ils ne satisfont pas aux règles d'origine de l'Accord continueront à profiter des dispositions de remise des droits de douane (remboursement à l'exportation des droits perçus sur les tissus importés) pendant une période indéterminée. En vertu d'une autre disposition, les deux pays se sont engagés à travailler à l'harmonisation de leurs règlements dans des domaines comme l'inflammabilité et l'étiquetage.

Depuis l'annonce de l'Accord, des consultations poussées se sont engagées entre le gouvernement et ces deux industries en vue de résoudre les problèmes se posant aux entreprises de ces secteurs et de renforcer la compétitivité tant sur le marché intérieur que sur les marchés étrangers. Les difficultés persistantes que connaissent ces industries, problèmes principalement dus à une importante pénétration des importations et à un degré élevé de protection tarifaire, demandaient pour leur solution de l'imagination et la constatation que la clé de l'avenir est une amélioration foncière de la capacité de soutenir la concurrence. L'Accord a permis de faire progresser le débat afin de trouver des solutions à la question des coûts élevés des entreprises de ces deux secteurs et de les encourager à restructurer leurs activités pour devenir plus efficaces et plus concurrentielles.

Le 22 mars 1988, le ministre des Finances, Michael Wilson, annonçait un programme en trois volets de mesures correctives tarifaires visant à la réalisation de ces objectifs. Le programme prévoyait des réductions immédiates de droits de douane sur les tissus spéciaux, de nouvelles mesures de remise de droits et une baisse des droits de douane sur les textiles à des niveaux comparables à ceux des autres pays. Lorsqu'elles seront pleinement appliquées, ces mesures non seulement aideront les entreprises des secteurs touchés, mais profiteront principalement aux travailleurs et aux consommateurs canadiens. M. Wilson a déclaré que, pour garantir que les entreprises canadiennes utilisant des quantités importantes de textiles puissent concurrencer sur un pied d'égalité celles des autres pays, le gouvernement se proposait d'abaisser d'ici 10 ans les droits de douane imposés par le Canada sur les textiles à des niveaux comparables à ceux des autres pays industrialisés. On demandera au nouveau tribunal canadien du commerce extérieur, qui sera créé ultérieurement, de faire des recommandations sur la meilleure façon d'aligner ces tarifs sur ceux des autres pays industriels.

Produits alimentaires

L'Accord contient des dispositions importantes sur les produits agricoles et alimentaires, surtout si on considère le manque de discipline actuel du commerce mondial des produits agricoles. Les États-Unis sont le principal marché d'exportation

du Canada et joueront un rôle déterminant dans toute future croissance des industries de l'agriculture et de l'alimentation au Canada. Tous les droits de douane agricoles seront éliminés progressivement, la plupart sur une période de 10 ans. Des dispositions spéciales ménagent un horizon de 20 ans pour les fruits et les légumes frais et des mesures temporaires spéciales à l'importation pourraient, par conséquent, être prises afin de protéger les producteurs canadiens contre des prix à l'importation anormalement bas.

Antérieurement, le Canada a eu recours à un contrôle des importations pour le soutien de systèmes de gestion de l'offre dans certains secteurs de l'industrie agricole. Les œufs, les produits laitiers, la volaille et les céréales font actuellement l'objet d'un contrôle. L'Accord assure tout simplement à cet égard le maintien des droits acquis par le Canada dans le cadre du GATT. Il permet également au Canada de conserver les régimes en place et d'en créer d'autres au besoin.

Le maintien de la gestion de l'offre peut, s'il y a réduction des droits de douane sur les produits finis, mettre un certain nombre de transformateurs alimentaires dans une situation désavantageuse sur le plan des coûts. Le désavantage tient à la mesure dans laquelle les approvisionnements entrant dans la fabrication de leurs produits coûtent plus cher que ceux de leurs homologues américains. Le problème du coût des produits de base qui se pose aux producteurs canadiens est en très grande partie lié au régime des deux prix du blé. Le gouvernement a fait part de sa volonté de modifier la politique du double prix pour que les transformateurs soient capables de soutenir la concurrence.

Les fabricants de produits avicoles de nouvelle transformation ont exprimé des doutes au sujet de leur capacité de concurrencer leurs homologues américains, si les droits de douane devaient être éliminés sur leurs produits transformés et que le coût des entrées ou facteurs au Canada demeure supérieur aux valeurs constatées aux États-Unis. Bien que la plupart des produits avicoles soient protégés par des mesures de contrôle à l'importation, de petites quantités de poulet (estimées à environ 2 % de la production canadienne) et de dindon se retrouvent dans des produits ne faisant pas l'objet d'un contrôle à

l'importation. Des consultations ont été amorcées afin de pouvoir répondre aux besoins de ce groupe de transformateurs.

Les secteurs de l'agriculture au Canada et aux États-Unis se ressemblent beaucoup, bien que chaque pays ait mis en place des méthodes distinctes de commercialisation des produits agricoles. Le Canada a protégé son système de commercialisation dans les négociations et a obtenu une période d'échelonnement des changements tarifaires suffisamment longue pour pouvoir atténuer tout effet négatif en période de transition. Le gouvernement et le nouveau Conseil consultatif sur l'adaptation verront à bien suivre le cours des événements dans ce secteur (se reporter à la publication sur l'agriculture).

Boissons alcooliques

Dans le secteur des boissons alcooliques, les vins et les spiritueux jouiront du traitement national pour l'inscription au catalogue et la distribution; des exceptions sont prévues pour les établissements vinicoles et les commerces privés de vin en Colombie-Britannique et en Ontario et pour les épiceries au Québec.

Dans le cas des spiritueux, le Canada supprimera immédiatement toutes les majorations de prix discriminatoires sauf celles qui correspondent à des frais de service raisonnables. Les majorations de différenciation des prix du vin seront éliminées sur une période de sept ans.

Il y aura disparition immédiate des mesures exigeant que soient mélangés à des spiritueux du Canada les spiritueux importés en vrac des États-Unis à des fins d'embouteillage.

Sauf pour l'élimination des droits de douane sur une période de 10 ans, les pratiques actuelles de l'industrie de la bière seront peu touchées. L'Accord les maintient toutefois en vigueur en empêchant leurs auteurs de les rendre plus restrictives

à l'égard des importations. On notera également que le principe de l'arbitrage des différends s'appliquera à la bière.

Une certaine adaptation sera nécessaire dans l'industrie vinicole. Des consultations se sont engagées entre les gouvernements fédéral et provinciaux et des groupes de l'industrie en vue de l'élaboration de propositions concrètes d'amélioration de la compétitivité de ce secteur.

Conclusion

Les industries manufacturières canadiennes sont dynamiques et diversifiées et exercent leur activité dans un cadre international qui, ces dernières années, s'est résolument engagé dans la voie du protectionnisme, est devenu plus compétitif, évolue plus rapidement et est généralement plus difficile à prévoir et à contrôler. Dans un tel cadre le Canada, tout comme d'autres nations commerçantes, s'est efforcé de ne pas se laisser distancer par ses concurrents dans des domaines d'importance critique comme ceux de la productivité et de l'innovation. Il est peu probable que ces efforts perdent en intensité ou en portée ces prochaines années.

L'Accord de libre-échange apporte une nouvelle dimension au milieu des affaires. Il signifiera pour les entreprises canadiennes un accès plus sûr aux marchés, une baisse des coûts et une situation commerciale plus solide et exigera de l'industrie qu'elle s'adapte à de nouvelles normes de compétitivité. Chaque secteur réagira à sa manière aux possibilités qui s'offriront et devra s'adapter et exercer une concurrence dans une économie internationale où l'intelligence, l'énergie et l'acharnement au travail constitueront des atouts.

La productivité du secteur manufacturier est clairement une des clés de la compétitivité sur le plan international et de la progression des niveaux de vie au Canada. La productivité canadienne s'est améliorée, mais nous continuons à accuser un retard sur nos principaux concurrents, notamment les États-Unis. Une des principales raisons en est le caractère

limité du marché canadien et la taille relativement petite des établissements de fabrication alimentant ce marché. Un accès élargi et plus sûr au vaste marché américain, joint aux atouts d'une bonne gestion, d'une main-d'œuvre qualifiée et de la richesse des ressources naturelles de notre pays, fournira à l'industrie canadienne le cadre et la motivation dont elle a besoin pour apporter les changements nécessaires à un relèvement de la productivité et de la compétitivité sur le marché intérieur, le marché américain et les marchés du reste du monde.

Bien que positive dans l'ensemble, l'incidence de l'Accord variera selon les secteurs et selon les entreprises dans les divers secteurs ou industries. Ce ne sont pas toutes les entreprises qui sauront d'emblée exploiter les possibilités d'amélioration d'échelle et d'efficacité qui se présenteront et la rapidité avec laquelle secteurs et entreprises pourront se faire à une nouvelle conjoncture est susceptible de varier. La volonté bien arrêtée de l'industrie et des travailleurs canadiens de tirer parti des occasions et de relever des défis jouera un rôle essentiel. Certaines des perspectives les plus intéressantes ne s'imposeront vraiment que lorsque l'Accord sera appliqué et que l'industrie canadienne les mettra à profit.

Le gouvernement sait fort bien que les effets de l'Accord varieront selon les entreprises et les industries. C'est une situation que devront étroitement surveiller aussi bien les ministères intéressés que le nouveau Conseil consultatif sur l'adaptation créé justement dans ce but par le gouvernement.

Le monde des affaires canadien a fortement appuyé l'Accord en général et a fait valoir l'adaptabilité de l'industrie canadienne à l'évolution de l'économie. Le 10 mars 1988, le président du Conference Board du Canada déclarait que l'obtention des avantages possibles de l'Accord dépendrait de la capacité des entreprises canadiennes de s'adapter au nouveau cadre commercial et qu'il faudrait travailler fort pour s'assurer que nos produits et nos services sont vendus au bon prix et présentent la bonne qualité, que nos coûts correspondent à ceux de la concurrence, que la productivité augmente et qu'on a de la qualité là où on doit en avoir. Pour sa part, le président de la Chambre de commerce du Canada faisait observer le 15 mars 1988 que l'amélioration de l'accès à l'énorme marché américain qu'amènera la conclusion d'un Accord de libre-échange permettrait au Canada de construire des usines plus grandes ou de spécialiser ses petits établissements dans une gamme plus restreinte de produits, et que le libre-échange inciterait fortement les gens à apporter les changements nécessaires et à relever la productivité.

Comme tout changement du climat économique, l'Accord entrera comme facteur dans la prise de décision de l'industrie et

du gouvernement canadiens et il devrait avoir de vastes effets. Les entreprises canadiennes seront réellement avantagées sur le marché américain par rapport aux entreprises d'autres pays. D'une manière générale, les Canadiens peuvent s'attendre à de plus grands flux technologiques, à une implantation plus rapide des nouvelles technologies, à de nouveaux investissements au Canada de gens désireux de tirer tout le parti voulu de l'existence d'un grand marché nord-américain, et à une progression de la productivité attribuable à des cycles de production plus longs et plus homogènes. La concurrence se fera cependant plus intense et, pour être prospère, l'entreprise canadienne devra exploiter à fond les possibilités ménagées par l'entente.

La façon dont chaque industrie sera touchée et essaiera de s'adapter sera aussi unique que ses activités mêmes. Les industries qui exportent déjà beaucoup devraient pouvoir plus rapidement que les autres s'adapter à l'entente et la mettre à profit. D'autres industries devront apprendre à livrer une lutte plus vive sur le marché intérieur et le marché américain plus ouvert. En matière d'adaptation, possibilités et pressions varieront selon les secteurs, les industries et, bien sûr, les entreprises. Ce n'est que par des évaluations individuelles de secteurs que l'on pourra se faire une assez juste idée de la nature et de l'étendue des effets de l'Accord.

Ces prochains mois, le ministère de l'Expansion industrielle régionale fera paraître une série de profils industriels portant sur plus de 120 secteurs de l'économie canadienne. Ces monographies, qui feront l'objet d'une large diffusion, viseront à mieux faire comprendre les possibilités et les responsabilités qui s'offrent à l'industrie canadienne non seulement dans le cadre de l'Accord, mais dans le contexte plus large de l'ensemble des facteurs susceptibles d'influer sur la prospérité future de notre pays.

S'ils distinguent mieux la nature de nos industries, le cadre où s'exercent les activités et la concurrence à soutenir, tous les partenaires de l'économie canadienne seront mieux armés pour planifier et construire l'avenir. Une des activités clés du

nouveau ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie consistera à cultiver une telle compréhension grâce à des consultations permanentes avec les représentants de l'industrie, des travailleurs et des milieux scientifiques canadiens et internationaux. Les profils industriels ne seront qu'un des produits et services qu'offrira le nouveau ministère en vue de faciliter une croissance stable et féconde de l'économie canadienne dans l'avenir.



Annexe A

Éléments de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis — Synopsis

Le 4 octobre 1987, le Canada et les États-Unis en sont venus à une entente de principe sur les éléments à englober dans l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Le texte officiel de l'Accord a été déposé à la Chambre des communes le 11 décembre 1987. Les principaux éléments de l'Accord sont les suivants :

Droits de douane et règles d'origine

Tous les droits de douane seront éliminés entre les deux pays lorsque l'Accord entrera en vigueur, soit le 1^{er} janvier 1989, selon trois formules :

- a) certains droits seront éliminés immédiatement ;
- b) certains seront éliminés en cinq tranches annuelles égales ;
- c) certains seront éliminés en 10 tranches annuelles égales.

Les produits qui sont entièrement originaires du Canada ou des États-Unis seront admissibles au nouveau traitement tarifaire. Les produits incorporant des matières ou des composantes étrangères qui ont été suffisamment transformés pour justifier un changement de classement tarifaire seront également admissibles. Dans certains cas, il faudra que 50 % du coût de fabrication ait été engagé dans l'un ou l'autre pays pour que les produits soient admissibles.

Restrictions quantitatives

Les dispositions du GATT sur les restrictions quantitatives à l'importation ou à l'exportation continueront de s'appliquer.

Les restrictions quantitatives existantes seront ou bien éliminées, immédiatement ou selon un échéancier convenu, ou bien maintenues. En ce qui concerne les mesures à l'exportation prises pour des raisons d'insuffisance des approvisionnements ou de conservation, l'Accord va au-delà des dispositions du GATT en permettant un accès proportionnel aux niveaux historiques des approvisionnements sans que les gouvernements fassent de la discrimination sur le prix. L'Accord prévoit une coopération pour la mise en application de ce genre de mesures touchant les exportations et visant à empêcher le détournement des échanges vers des tierces parties.

Normes techniques

Les deux gouvernements conviennent de s'inspirer du Code de la normalisation du GATT. Ils s'efforceront de mieux harmoniser leurs normes fédérales respectives afin de réduire les obstacles techniques au commerce tout en protégeant la santé et la sécurité nationale, la qualité de l'environnement et les intérêts du consommateur. On encouragera une plus grande compatibilité des normes aux niveaux de l'État, de la province et du secteur privé. Les normes techniques pour l'agriculture, les aliments et les boissons sont traitées dans le chapitre sur l'agriculture.

Agriculture

Les deux gouvernements conviennent d'éliminer sur 10 ans les droits de douane sur les produits agricoles et de ne pas utiliser de subventions directes à l'exportation dans leurs échanges bilatéraux de produits agricoles. Pour les fruits et légumes frais, l'Accord renferme une disposition tarifaire spéciale qui permet de réimposer temporairement les droits de douane courants dans certains cas. Les deux gouvernements s'exempteront de leurs lois respectives sur les importations de viandes, et les licences que le Canada exige pour les importations de blé, d'avoine et d'orge seront éliminées lorsque les niveaux de soutien céréalier seront équivalents dans les deux pays. Le Canada sera exempté de toutes futures restrictions quantitatives américaines sur les produits contenant 10 % ou moins de sucre. L'Accord maintient notre système de gestion des approvisionnements et notre réseau d'offices de commercialisation, et il prévoit un léger relèvement de nos contingents d'importation de volailles et d'œufs. Les deux pays conviennent de réduire les règlements techniques qui entravent le commerce, tout en protégeant la santé des humains, des animaux et des plantes.

Vins et spiritueux

Les deux gouvernements conviennent d'accorder le traitement national pour les pratiques d'inscription au catalogue et de distribution, en prévoyant certaines exceptions pour les établissements vinicoles de

la Colombie-Britannique et pour les commerces privés de vin de la Colombie-Britannique et de l'Ontario. Le Canada éliminera l'écart de majoration entre les prix des vins canadiens et américains sur une période de sept ans, et immédiatement pour les spiritueux. L'Accord ne touche pas les restrictions actuellement appliquées à la bière. Toutes les autres mesures de discrimination au niveau du prix appliquées par le Canada et les États-Unis seront immédiatement éliminées.

Énergie

Les deux gouvernements conviennent d'interdire la plupart des restrictions posées aux exportations et aux importations d'énergie, sous réserve des raisons déjà autorisées par le GATT et pour lesquelles de telles restrictions pourront être appliquées, y compris celles liées à l'approvisionnement ou à la conservation. Mais en cas d'imposition de contrôles à l'exportation pour insuffisance des approvisionnements, le pays exportateur offrira un accès proportionnel au niveau consenti au pays importateur et ce, sans augmentation des prix. Tout comme pour les restrictions quantitatives générales, le pays exportateur n'est aucunement tenu d'approvisionner l'autre pays.

Commerce des produits automobiles

L'Accord maintient le Pacte de l'automobile et les mesures de protection qu'il offre à ses participants actuels. L'Accord ne modifie aucunement les engagements sur la valeur ajoutée au Canada pris par les producteurs participant au Pacte. Les règles d'origine prévues dans l'Accord encouragent l'achat d'un plus grand nombre de pièces en Amérique du Nord. Les exemptions et remises de droits de douane sur les produits automobiles seront graduellement éliminées, tout comme l'embargo canadien sur les importations d'automobiles d'occasion.

Mesures d'urgence

Les deux gouvernements conviennent d'utiliser des normes plus rigoureuses pour l'application de mesures de sauvegarde (contingents ou restrictions) à leurs échanges bilatéraux. Les contingents globaux d'importation ou les surtaxes imposés par l'un ou l'autre gouvernement en vertu de l'article 19 du GATT exempteront l'autre partie si ses expéditions ne sont pas importantes (moins de 5 % à 10 % du total des importations). Pendant la période de transition prévue par l'Accord, lorsque les importations provenant de l'autre pays contribueront de manière sensible au préjudice grave causé par les importations, les réductions de droits prévues dans l'Accord pourront être suspendues pour une période maximale de trois ans, mais une seule mesure du genre pourra être prise pour un produit donné.

Marchés publics

Le Canada et les États-Unis conviennent d'élargir l'accès de leurs fournisseurs réciproques aux marchés de leurs administrations fédérales respectives, en se fondant sur le Code du GATT relatif aux marchés publics. Le champ d'application du Code sera élargi aux achats valant entre 25 000 \$ US (environ 33 000 \$ CAN) et 171 000 \$ US (238 000 \$ CAN). D'autres négociations bilatérales seront menées lorsque le Code du GATT aura été renégocié.

Commerce des services

C'est le premier accord qui prévoit un ensemble de règles devant régir divers secteurs de services. Les deux gouvernements appliqueront dorénavant les principes du traitement national, du droit à une présence commerciale et du droit d'établissement à leurs fournisseurs respectifs de services, conformément au chapitre sur l'investissement. Les annexes sectorielles explicitent ces obligations pour le tourisme, les services d'architecture ainsi que les services d'informatique et de télécommunications améliorés.

Services financiers

L'Accord maintient l'accès que les institutions financières du Canada et des États-Unis ont au marché de l'autre pays, et il ouvre de nouveaux domaines de concurrence pour la souscription à des titres et pour les services bancaires.

Industries culturelles

Les industries culturelles sont explicitement exemptées de l'Accord.

Autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires

Les gens d'affaires faisant le commerce de produits et de services pourront plus facilement se rendre de l'autre côté de la frontière.

Investissement

Les deux gouvernements conviennent d'accorder dorénavant le traitement national à leurs investisseurs respectifs et de n'imposer aux investisseurs de l'autre pays aucune prescription touchant l'exportation, la teneur en éléments locaux, les achats locaux ou le remplacement des importations. Les lois existantes, les règlements promulgués et les politiques publiées sont maintenus. Le seuil canadien pour l'examen des acquisitions américaines directes sera relevé à 150 millions \$ CAN d'ici 1992. L'examen des acquisitions américaines indirectes sera graduellement éliminé sur la même période.

Règlement des différends en matière de droits antidumping et compensatoires

Un mécanisme de règlement des différends garantira l'application équitable des lois des deux pays prévoyant des mesures

antidumping et compensatoires. L'un ou l'autre gouvernement pourra demander à un groupe spécial binational d'examiner des décisions finales en matière de droits antidumping ou compensatoires. Les décisions des groupes spéciaux seront exécutoires. Les nouvelles lois ne s'appliqueront pas à l'autre pays à moins que celui-ci n'y soit expressément mentionné. Un groupe spécial binational pourra examiner les changements proposés à la législation et émettre des avis à ce sujet. Les deux gouvernements s'efforceront d'élaborer et d'appliquer un nouvel ensemble de lois sur les mesures antidumping et compensatoires et ce, d'ici sept ans.

Dispositions institutionnelles

Une commission mixte du commerce canado-américain sera établie pour superviser la mise en œuvre de l'Accord et pour régler les différends. Les deux gouvernements conviennent en outre de demander à un groupe binational spécial, à la requête de l'un ou l'autre pays, de faire des recommandations sur le règlement de différends touchant l'interprétation et l'application de l'Accord dans les cas autres que les affaires de droits antidumping et compensatoires. Les deux gouvernements renverront ces différends à l'arbitrage obligatoire dans le cas des mesures de sauvegarde et, s'ils y consentent tous deux, pourront également le faire dans d'autres cas.

Annexe B

Profils de l'industrie

Vous trouverez ci-dessous la liste des profils de l'industrie que le ministère de l'Expansion industrielle régionale se propose de publier.

Aérospatiale et défense

Secteur de l'industrie manufacturière
aérospatiale

Secteur de l'électronique de défense
Industrie spatiale

Industries des technologies de l'information

Industrie des logiciels, systèmes
et services

Ordinateurs et matériel de bureautique

Électronique — grand public

Secteur de l'instrumentation

Matériel de télécommunications

Transformation des ressources

Production d'aluminium

Industrie du papier d'édition, du papier
écriture et du papier couché (papiers
fins)

Carton-caisse

Ciment et béton

Carton multicouches

Industrie des produits du papier
transformé

Produits de bois reconstitué

Fonte et affinage du cuivre

Carton-caisse et boîtes en carton ondulé

Produits de panneaux dérivés du bois
pour l'extérieur

Fonderies de métaux ferreux

Secteur des engrais

Boîtes pliantes et rigides

Secteur des sciages de bois feuillu

Industrie des produits industriels de
caoutchouc

Produits de panneaux dérivés du bois
pour emplois intérieurs

Papiers kraft

Fusion et affinage du plomb et du zinc

Pâte commerciale

Industrie de l'emboutissage, du matriçage
et du revêtement des métaux

Papier journal et papier d'impression non
couché de pâte mécanique

Secteur de la fonte et de l'affinage du
nickel

Industrie de fabrication intermédiaire des
produits de métaux non ferreux

Industrie de la peinture et du revêtement

Produits pétrochimiques

Produits pharmaceutiques et médicaments

Industrie des produits en matière plastique

Secteur du verre de première
transformation

Industrie sidérurgique

Papiers hygiéniques

Savons, détergents et produits de
nettoyage

Industrie du bois de sciage résineux

Secteur des résines synthétiques

Articles de toilette

Industrie du fil métallique et de ses
produits

Bardeaux de bois

*Industries de services et biens
de consommation*

Publicité
Pâtisseries
Banques
Biscuits
Brasseries
Industrie canadienne des services de transit
Secteur canadien de l'alimentation au détail
Maisons d'import-export canadiennes
Transformation du sucre de canne et du sucre de betterave
Secteur de l'habillement
Éducation commerciale
Impression commerciale
Confiserie
Industries des produits laitiers
Industrie de la luzerne déshydratée
Secteur des distilleries
Industrie des aliments pour animaux
Industrie des produits de la pêche — poissons de fond de l'Atlantique
Industrie des produits de la pêche — côte du Pacifique
Industrie des produits de la pêche — poissons pélagiques de l'Atlantique
Industrie des produits de la pêche — mollusques et crustacés de l'Atlantique
Industrie de la meunerie
Industrie de la transformation des fruits et légumes
Fourrure
Meubles de maison
Industrie des assurances
Bijouterie

Tannage du cuir
Industrie du maltage
Industrie de la viande et produits dérivés
Films
Chaussures autres qu'en caoutchouc
Meubles de bureau
Industrie de trituration des oléagineux
Industrie des aliments pour animaux domestiques
Industries de la volaille et des produits des œufs
Édition
Commerce de détail
Manufacturiers de boissons gazeuses
Enregistrements sonores
Industrie des articles de sport
Industrie de l'amidon
Textiles
Industrie des produits du tabac
Industrie des jeux et jouets
Commerce de gros
Vins

Transport de surface et machinerie

Machines agricoles
Secteur de l'industrie des services d'architecture
Pièces d'automobile
Pneus et chambres à air d'automobile
Secteur des autobus
Industrie de la construction
Machinerie de construction
Ingénieurs-conseils
Chauffage électrique

Industrie des produits électriques
Industrie des fils et des câbles électriques
Équipement anti-pollution
Secteur du matériel de manutention des fluides et de transmission de puissance mécanique
Équipement pour la transformation des aliments
Systèmes guidés de transport urbain en commun
Secteur du matériel électrique industriel
Gros appareils ménagers
Machines-outils et outillage
Équipement de manutention
Matériel forestier
Matériel de laminage et de soudage des métaux
Secteur du matériel d'exploitation minière
Véhicules automobiles
Matériel de gisements pétrolifères et gazifères

Camions routiers et extra-routiers de poids moyen et lourd
Industrie des machines de production d'articles en matière plastique et en caoutchouc
Secteur de l'équipement pour la production d'électricité
Secteur du matériel de production de pâtes et papiers
Secteur de l'immobilier
Secteur de l'industrie de construction et de réparation de navires
Petits appareils électriques portatifs
Véhicules à usages spéciaux
Services de levés et de cartographie.

