

Accord de libre-échange Canada—États-Unis

M. David Orlikow (Winnipeg-Nord): Monsieur le Président, depuis que le gouvernement nous a présenté ce prétendu accord de libre-échange, les députés de cette Chambre et les citoyens canadiens ont été inondés de données concrètes selon les dires du premier ministre (M. Mulroney), des membres du Cabinet, de notre grand négociateur, M. Simon Reisman, et surtout d'éditorialistes de certains journaux, comme le *Globe and Mail* de Toronto.

● (1540)

On nous a d'abord dit tout ce que nous voulions savoir sur les avantages que retirerait le peuple canadien de cet accord. On nous a ensuite parlé de toutes les mesures que nous, les Canadiens, aurons à prendre pour nous organiser et rendre nos pratiques compatibles avec les conditions de l'entente signée. Par contre, ni M. Reisman, ni les ministres du Cabinet, ni les éditorialistes ne font mention des sermons qu'on nous sert, des mesures qu'il nous faudra appliquer, des modifications qu'il nous faudra apporter à notre vie économique et des conditions qui régissent et qui continueront de régir le marché américain.

Nous avons par exemple tenu des réunions avec les premiers ministres provinciaux pour discuter de l'élimination des stimulants qu'offrent les gouvernements provinciaux, et en particulier ceux des provinces les plus démunies, aux entreprises de leur province avec qui le gouvernement provincial, ou ses organismes, font affaire. Cependant, dans des renseignements que nous a fournis notre propre ministère du Commerce extérieur, nous découvrons que 48 des 50 États américains possèdent des lois permettant à un État, qui cherche à acquérir des biens ou des services, à offrir un avantage de 5 pour cent aux entreprises situées sur son territoire. Si les États imposent une pénalité de 5 pour cent contre les entreprises des autres États américains, comment peut-on croire qu'ils ne prendront pas le même genre de mesures contre les entreprises canadiennes voulant faire affaire avec les États américains, et ce quoi qu'en disent les conditions de l'Accord? Naturellement, rien dans cet Accord n'empêche les États américains d'agir de la sorte.

Combien de fois nous a-t-on dit que nous devrions renoncer à bon nombre de nos programmes de développement régional, lorsque cet accord commercial entrera en vigueur? Le député en face fait signe que non. Je me rappelle, il n'y a pas si longtemps, que les gouvernements du Canada et du Québec ont aidé General Motors à moderniser son usine du Québec. On nous a dit que ce ne serait pas jouer pas franc jeu si nous en faisons maintenant autant dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Je suis persuadé que si les gouvernements du Canada et de la Nouvelle-Écosse proposaient de participer financièrement à l'ouverture d'une nouvelle mine de charbon dans cette province, les exploitants miniers des États-Unis qualifieraient cette décision d'initiative illégale et irrégulière parce qu'elle contreviendrait aux dispositions de cet Accord. Les gouvernements du Canada et du Manitoba parlent actuellement d'investir des sommes importantes pour améliorer et moderniser l'usine de pâtes et papiers à The Pas dans cette province.

Notre pays, surtout les régions défavorisées, a beaucoup profité des programmes de développement régional dont l'existence est menacée actuellement par l'Accord de libre-échange. J'en parle maintenant parce que ni nos négociateurs ni les

éditorialistes ni M. Reisman ni personne ne nous ont dit publiquement que les Américains faisaient exactement comme nous en matière de développement régional. Voici un document intitulé «U.S. Incentives for Construction of Foreign-Owned Vehicle and Satellite Parts Plants» préparé par le ministère du Commerce extérieur. C'est M. J. D. Miller, de la Division de la planification et de l'analyse, section de l'automobile, des transports maritimes et des chemins de fer, qui a rédigé ce document daté du 25 avril 1986. Je vais prendre quelques minutes pour exposer publiquement les faits rapportés par un fonctionnaire à l'emploi du gouvernement du Canada. Je vais tâcher de résumer une partie de son rapport.

Les États-Unis ont subventionné des usines satellites de fabrication de véhicules étrangers et de pièces appartenant à des étrangers, notamment l'usine Honda en Ohio et les usines des fournisseurs japonais de ce constructeur automobile. Pour l'usine de motocyclettes, deux subventions de l'État, l'une de 5,2 millions, l'autre de 11,1 millions de dollars. Un abattement fiscal accordé par le comté Union d'une valeur actuelle de 1,004 million de dollars. Pour l'usine de moteurs d'automobile, un abattement fiscal accordé par le comté Shelly d'une valeur de 850 000 \$. Les subventions de formation de l'État sont en instance. Pour l'usine de montage d'automobiles, des subventions de l'État de 7,5 millions de dollars. Un abattement fiscal du comté Union d'une valeur actuelle de 4,259 millions de dollars.

Je n'ai pas le temps d'entrer dans les détails, mais voyons ce que les pouvoirs publics ont accordé à l'usine Volkswagen, en Pennsylvanie. Un prêt de l'État d'une valeur actuelle de 25 millions à un taux d'intérêt fort avantageux de 8,5 p. 100. Pour la construction routière, une obligation libre d'impôt fédéral de 20 millions. Pour la construction ferroviaire, une obligation libre d'impôt fédéral de 10 millions. Des subventions de formation des employés de 3,8 millions.

Prenons l'usine Mazda de Flatrock, au Michigan. Un abattement fiscal d'une valeur de 101 millions. Pour la réfection des routes et l'amélioration du réseau d'adduction d'eau et d'égouts, 25 millions. Pour l'usine Nissan, au Tennessee, une subvention d'une valeur estimative de 70 millions, suivant une étude de l'université du Tennessee. Pour la construction d'une canalisation de gaz naturel et l'amélioration du réseau d'adduction d'eau et d'égouts, 20 millions.

Dans le cas de l'usine de moteurs Diamond Star, un projet conjoint Mitsubishi-Chrysler, en Illinois, l'État a acheté le terrain 11 millions de dollars. Une subvention de l'État à la lutte contre la pollution d'au plus 10 millions. L'État a fait de l'usine une sous-zone franche de manière à pouvoir verser une subvention de 29 à 60 millions au cours des dix années à venir. L'État assure, en outre, la formation des employés, ce qui représente 40 millions au cours des trois ou cinq années qui viennent; et le gros de cet argent, soit dit en passant, provient du gouvernement fédéral des États-Unis.

Dans la cas de la société Toyota Motor, à Georgetown, au Kentucky, l'État a payé 30 millions de dollars pour l'achat et l'aménagement de l'emplacement. Là encore, l'État a fait de l'usine une sous-zone franche ce qui coûtera de 35 à 70 millions de dollars au cours des dix prochaines années.