

Minister of Industry,  
Science and Technology and  
Minister for International Trade



Ministre de l'Industrie, des  
Sciences et de la Technologie et  
ministre du Commerce extérieur

# Statement

# Déclaration

91/49

**SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS**

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE  
L'HONORABLE MICHAEL H. WILSON,  
MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES  
ET DE LA TECHNOLOGIE  
ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,  
DEVANT LE  
CONSEIL DES RELATIONS ÉTRANGÈRES  
DE CHICAGO**

**CHICAGO (Illinois)  
Le jeudi 17 octobre 1991**

Je suis très heureux, Monsieur le Président, d'être de retour à Chicago et de prendre la parole devant un groupe aussi distingué. [Je sais reconnaître une salle pleine de partisans des Blue Jays.]

J'avais plutôt espéré, un peu avec perversité, que j'aurais eu à rivaliser, en ce bel après-midi d'automne, avec une partie de baseball chaudement disputée au Skydome de Toronto. Je tirerai plutôt ma consolation, du moins je l'espère, de l'attention indivise que vous accorderez à quelques réflexions sérieuses dont j'aimerais vous faire part au sujet d'une question qui me tient à cœur et qui, je le suppose, ne vous laisse pas tout à fait indifférents. Je veux parler de l'économie canadienne, de son passé et de son avenir.

Le Conseil des relations étrangères de Chicago a un rôle clé à jouer, soit celui de favoriser la compréhension des questions internationales dans cette ville des plus importantes et dans cet État charnière qui sont les vôtres. Aucun État américain n'est mieux placé que le vôtre pour comprendre l'importance de l'économie canadienne pour la prospérité passée et future des États-Unis en général et du Centre-Ouest en particulier.

Par ses échanges commerciaux bilatéraux avec le Canada, qui ont atteint 9,7 milliards de dollars en 1990, l'Illinois à lui seul est le troisième partenaire commercial du Canada en importance, derrière les États-Unis et le Japon. Par ailleurs, le Canada est le principal partenaire commercial de l'Illinois, de même que du Wisconsin et du Missouri, soit dit en passant.

Sur le plan du brio et de la détermination purs, il serait difficile de faire mieux que ce que des partenaires de l'Illinois et du Canada ont réussi à accomplir en implantant le Big Mac à Moscou. Proches partenaires, nous avons toutefois de nombreuses autres questions courantes à trancher et la compréhension y joue le rôle clé.

Au sujet de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, l'ALE, notre consul général, M. Doug Valentine, me dit que vous en avez assez d'entendre parler de l'ALE et que, de toute façon, je ne ferais que prêcher à des convertis en consacrant beaucoup de temps à cette question. Vous comprendrez que ce ne soit pas toujours le cas au Canada et j'espère que vous me pardonneriez quelques digressions occasionnelles sur certaines des raisons, pas toujours très bien comprises, pour lesquelles l'ALE donne de bons résultats pour le Canada. Je sais que vous vous attendez à ce que je vous entretienne des nouvelles négociations trilatérales nord-américaines, mais j'aimerais tout d'abord dire quelques mots,

Monsieur le Président, sur le contexte politique général dans lequel le Canada aborde ces négociations importantes.

Il y a quelque six ans, en décembre 1985, ici même en votre grande ville, soit à l'Université de Chicago, le premier ministre

Mulroney a longuement parlé des plans de «renouveau économique» qu'avait, pour le Canada, son jeune gouvernement élu depuis peu. Il a parlé de l'établissement de la conjoncture essentielle à une croissance renouvelée, de l'importance de maîtriser le déficit, du rôle des investissements et de l'importance du commerce.

Notre gouvernement venait à peine d'être élu après avoir proposé des politiques visant à relever les nouveaux défis auxquels faisait face le Canada : création d'emplois, amélioration de la compétitivité et instauration d'une croissance économique durable. En novembre 1984, nous avons rendu publique une stratégie détaillée afin d'aider les Canadiens à relever le défi de la nouvelle économie mondiale.

Pour nos critiques, il s'agissait d'un programme idéologique fondé sur une foi aveugle envers les forces du marché et sur un doute profond à l'égard du gouvernement. Comme dans nombre d'autres pays, il s'agissait en fait là d'une réaction pragmatique à deux réalités fondamentales de l'époque. La première, c'est que les pouvoirs publics ne peuvent pas plus aller à contre-courant du changement qu'ils ne peuvent inverser les marées de l'océan Atlantique. En deuxième lieu, il y avait beaucoup de choses à changer au Canada. Seule l'adaptation au changement inéluctable nous permettrait de maintenir notre niveau et notre qualité de vie.

Notre programme politique reconnaissait la nécessité pratique de déléguer au secteur privé et aux Canadiens en général des pouvoirs appartenant à l'État. Il fallait prendre des décisions fondées sur les besoins réels révélés par les pressions du marché plutôt que sur les décrets du gouvernement.

Nous avons reconnu que la base même de la croissance économique évoluait. Le progrès technologique et les connaissances ont continué de prendre la relève des ressources naturelles comme principale source de création de richesse.

Nous avons aussi compris que, sur le marché mondial, il fallait être compétitif à l'échelle internationale pour réussir. Les pays doivent se conformer à des normes internationales en matière de qualité et de prix.

Afin de relever les défis économiques et industriels du Canada, nous avons entrepris un programme de réformes d'envergure. Nous avons sabré dans la fonction publique et privatisé de nombreuses sociétés d'État. Nous avons déréglementé les secteurs des transports et de l'énergie afin de redonner aux coûts et aux prix le rôle qui leur revient dans l'économie.

Nous avons réformé le régime fiscal afin d'abaisser les taux et de réduire son rôle dans les décisions d'investissement.

Nous avons réussi à conclure avec les États-Unis un accord bilatéral de libre-échange qui nous garantit davantage l'accès à notre principal marché d'exportation.

Nous avons mis en œuvre des stratégies dynamiques d'expansion du commerce à l'extérieur de l'Amérique du Nord, mais axées particulièrement sur l'Europe et les pays riverains du Pacifique.

Nous avons encouragé les investissements étrangers directs et reconnu que des capitaux frais entraînent dans leur sillage des techniques et un savoir-faire nouveaux.

Nous avons lancé la réforme des programmes d'éducation et de formation afin d'améliorer les connaissances et les compétences des Canadiens. La réforme des politiques sociales vise à aider directement les Canadiens qui en ont le plus besoin.

Nous avons remplacé une taxe de vente désuète et discriminatoire par une taxe à la valeur ajoutée plus équitable et favorable aux exportations.

À la suite de compressions budgétaires, nous avons réussi à réduire le déficit du Canada beaucoup plus que le vôtre, et plus rapidement.

Durant tout notre mandat, la stabilité des prix a été le pivot à long terme de notre politique monétaire, et elle le demeure.

Conçues et mises en œuvre dans le cadre d'un plan détaillé à long terme, ces politiques ont commencé à porter fruit.

Avant la récession qui achève, soit de 1985 à 1989, le taux annuel moyen de croissance de l'économie canadienne a été de 4,3 % (sans compter l'inflation), ce qui est supérieur à la croissance de tous les principaux pays industrialisés à l'exception du Japon. Au cours de cette période, le Canada a créé plus d'emplois que tous les pays industrialisés.

Non seulement nos politiques ont-elles commencé à porter fruit, mais ces effets n'ont pas été sans être remarqués par l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE), le Fonds monétaire international (FMI) et d'autres observateurs impartiaux de la scène économique mondiale.

Chaque année, le Forum économique mondial de Genève publie son rapport sur la compétitivité relative des pays. Il compare les 23 pays de l'OCDE dans 8 catégories différentes. En 1986, le Canada se classait au 11<sup>e</sup> rang selon le rapport. C'était avant que notre programme de renouveau économique ait eu la chance d'agir.

En 1987, le Canada avait grimpé au 6<sup>e</sup> rang. En 1989, nous sommes passés au 4<sup>e</sup> rang pour retomber ensuite au 5<sup>e</sup>, l'année dernière, derrière le Japon, les États-Unis, l'Allemagne et la Suisse.

Si, comme Canadiens et comme gouvernement, nous pouvons tirer une certaine satisfaction de cette confirmation de notre orientation politique, nous n'avons jamais fait l'erreur de croire que le travail était terminé. Il y avait, il y a et il y aura toujours encore beaucoup à faire.

Paru en juin de cette année, le *World Economic Report* de 1991 contenait, comme on pouvait s'y attendre, de bonnes et de mauvaises nouvelles pour le Canada. Cette année encore, nous nous sommes classés cinquièmes, derrière la Suisse et devant l'Autriche.

Une fois de plus, nous avons obtenu de bonnes notes pour nos ressources naturelles, notre énergie bon marché, nos routes et nos aéroports, ainsi que pour notre régime de soins de santé, qui a été jugé le meilleur au monde.

Voilà pour les bonnes nouvelles. Les signaux d'alarme retentissent toutefois bruyamment lorsqu'on examine certaines des caractéristiques qui seront vitales pour une économie nationale sur le marché mondial dynamique des années 1990 et au-delà.

Le rapport contient en fait des signaux d'alarme qui remettent en question notre capacité même de maintenir les routes, les aéroports et les services de soins de santé mêmes dont nous sommes tellement fiers.

Nous nous sommes classés au 11<sup>e</sup> rang quant à l'efficacité avec laquelle le système scolaire répond aux exigences d'une économie compétitive. L'efficacité de nos programmes de formation en entreprise a été classée au 20<sup>e</sup> rang, soit près de la fin. Pour ce qui est de l'orientation internationale de notre économie, nous sommes 16<sup>e</sup> sur 23. Au niveau des sciences et de la technologie, nous sommes 17<sup>e</sup>.

Ces statistiques brossent le tableau d'un pays qui s'est enrichi grâce à ses ressources naturelles et qui a bâti sur cette richesse des services sociaux très complets.

Nous n'avons toutefois pas toujours réinvesti cette richesse pour assurer le maintien de la prospérité. Une prospérité qui pivotera sur les connaissances spécialisées de nos ressources humaines. Une prospérité qui sera tributaire d'une productivité élevée. Une prospérité qui dépendra de notre capacité d'appliquer des techniques novatrices dans les secteurs d'activité industrielle.

Le gouvernement prend très au sérieux ces signaux d'alarme et se prépare à les attaquer de front, au Canada et à l'étranger.

Nous continuerons d'essayer de bâtir sur nos points forts dans les domaines où nous avons connu le succès dans le passé. Je pense par exemple au commerce. Dans les cas où des améliorations s'imposent, nous trouverons les solutions.

Permettez-moi de parler d'abord du commerce extérieur. Le Canada est bâti sur le commerce, qu'il s'agisse d'exportations de poisson ou de fourrures, de bois d'œuvre ou de blé, d'automobiles ou de services de génie et de télécommunications. Les échanges commerciaux nous ont nourris et vêtus pendant plus de 300 ans. Le commerce a aidé à bâtir le niveau de vie élevé et le filet de sécurité sociale enviables dont nous bénéficions aujourd'hui.

Le Canada tire du commerce plus de 25 % de ses revenus, ce qui est deux tiers de plus que le Japon et plus de deux fois plus que ce qu'indiquent les statistiques comparables pour les États-Unis. Le commerce, c'est notre fluide vital.

Aujourd'hui, le monde entier pratique le commerce. La concurrence est acharnée. Cette situation n'est pas de notre facture et nous ne pouvons souhaiter qu'elle disparaisse. Il n'y a pas de concurrence sans commerce. La non-compétitivité entraîne l'échec sur la scène commerciale. Il s'agit là d'un cercle impossible à rompre, d'une réalité impossible à oublier.

Lorsque j'ai pris la parole ici à Chicago, au Walter E. Heller College of Business Administration de l'Université Roosevelt, en novembre 1986, j'ai tenu les propos suivants : «Un autre volet clé de notre stratégie consiste à améliorer les débouchés sur les marchés d'exportation, et à en garantir l'accès. À cause de la taille relativement modeste du marché intérieur du Canada, la concurrence sur le marché mondial constitue un défi crucial qu'il faut relever si nous voulons que l'économie grandisse et prospère. Nous avons confiance que les négociations commerciales avec les États-Unis déboucheront sur une entente bénéfique pour les deux parties. Nous cherchons par ailleurs à améliorer les possibilités de commerce multilatéral.»

J'étais sérieux en 1986, et si l'on ajoute le Mexique à mes propos pour les mettre à jour, je m'exprimerai de nouveau dans les mêmes termes. Permettez-moi de me citer encore brièvement : «Il est impossible d'échapper à la nouvelle réalité que constitue la concurrence mondiale. Les gouvernements qui croient qu'ils devraient décourager la concurrence sont loin de rendre service à leur population, ou au monde en général. Un pays ne peut progresser sur les plans économique, social ou culturel s'il insiste pour croire que la concurrence est mauvaise. Dans la nouvelle époque où nous vivons maintenant, c'est en stimulant l'initiative et la volonté de réussir, et non en les étouffant, que les pays modernes peuvent hausser leur niveau de vie, assurer davantage leur sécurité, et améliorer la situation de leur population.»

C'est dans cette optique que le gouvernement Mulroney a entrepris, en 1985, de faire tout ce qu'il pouvait pour élargir les horizons du Canada sur les marchés d'exportation. Depuis le tout début, cette stratégie a toujours été à deux voies.

Depuis le tout début, nous considérons les accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux comme des initiatives qui se complètent et non des options qui s'excluent l'une l'autre. En fait, ceux qui ont étudié les modalités de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis savent qu'il ne rejette pas la libéralisation du commerce multilatéral. Il s'agit plutôt d'un tremplin vers notre but ultime qui est de libéraliser davantage le commerce multilatéral. Après y avoir inclus le commerce des services, nous croyons en fait que l'ALE Canada-États-Unis constitue un modèle prometteur de progrès multilatéraux et bilatéraux à venir.

Les négociations trilatérales sur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) visent en fin de compte à créer un marché nord-américain libre de tarifs douaniers et d'obstacles non tarifaires, et qui permettra le libre-échange des biens, des services et des investissements entre les trois pays. La négociation d'un tel accord nord-américain s'inscrit dans la foulée de la stratégie du gouvernement canadien en matière de commerce extérieur, qui vise à hausser la compétitivité du Canada dans un espace commercial de plus en plus internationalisé où règne une concurrence acharnée.

Le gouvernement a jumelé cette stratégie de compétitivité à sa détermination ferme de réduire progressivement les tarifs et les autres obstacles au commerce, comme en témoignent la signature, il y a deux ans, de l'ALE, mesure sans précédent, et les efforts que le Canada déploie pour que la ronde Uruguay des négociations du GATT soit couronnée de succès.

La principale priorité du Canada en matière d'échanges commerciaux est en fait la réussite de la ronde Uruguay des négociations commerciales multilatérales (NCM). Ces négociations représentent l'engagement le plus important pris par le Canada envers la libéralisation du commerce. Elles pourraient aussi avoir une incidence secondaire sur les négociations trilatérales nord-américaines : tout dépendra de leur déroulement. Si les NCM portent fruit, elles pourraient aider à renforcer l'ALENA. Si elles échouent, il perdra un peu de son envergure et de sa solidité. Face aux difficultés auxquelles se heurtent les NCM, nous sommes heureux de pouvoir quand même hausser la compétitivité du Canada par le biais de l'ALENA. Bien entendu, il est tout simplement sensé d'attaquer sur plusieurs fronts commerciaux en même temps. C'est pourquoi nous recherchons les améliorations là où elles sont possibles. L'ALENA sera toutefois moins intéressant si les négociateurs chargés des NCM ne réussissent pas à faire les progrès nécessaires au cours des quatre ou cinq prochains mois.

Quelques mots d'explication s'imposent ici. Un grand nombre des questions en négociation dans le cadre de l'ALENA sont les mêmes que celles qui font l'objet des NCM. Subventions : quel genre d'aide financière des gouvernements déforme le commerce et quel

genre d'aide est acceptable pour des raisons intérieures? Recours commerciaux : quand les mesures anti-dumping et les droits compensateurs sont-ils justifiés, et quand faudrait-il les interdire? Marchés de l'État : dans quelle mesure faudrait-il accorder aux entreprises étrangères l'accès aux marchés publics de biens et de services? Ces questions, et d'autres encore, font l'objet de négociations aux NCM. Il est donc compréhensible que les trois pays qui sont parties aux négociations sur le libre-échange nord-américain hésitent à s'engager dans certains de ces domaines tant que l'on ne comprendra pas clairement l'issue des NCM. Il est évident qu'un accord détaillé et ambitieux entre les quelque 100 membres et plus de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) constituera une base importante sur laquelle bâtir un ALENA. Sans une telle entente, les trois partenaires devront agir avec plus de circonspection lorsqu'ils navigueront en eaux inconnues.

Il y a de bonnes raisons de se montrer optimiste quant à l'issue des NCM, malgré l'impasse décevante qui a interrompu la conférence à Bruxelles, en décembre dernier. Il a coulé beaucoup d'eau sous les ponts depuis et les chances de succès de la ronde Uruguay semblent maintenant bien meilleures. Après avoir scruté l'avenir et y avoir entrevu un régime commercial international qui ferait de plus en plus l'objet d'interventions capricieuses et arbitraires visant à protéger des intérêts limités, et s'être rendu compte qu'un tel contexte ne réussirait qu'à faire flétrir l'économie mondiale et non à la renforcer, les membres du GATT ont décidé qu'ils doivent essayer à nouveau de sauver la ronde Uruguay, et ce n'est pas trop tôt.

Les négociations en vue de la conclusion d'un ALENA se déroulent à leur propre rythme et sans problème. Comme vous le savez, à l'occasion de la première réunion ministérielle, qui a eu lieu à Toronto en juin dernier, les ministres du commerce des trois pays ont déclaré qu'ils avaient l'intention de conclure un accord détaillé et d'envergure, qui serait réellement avantageux pour ses signataires.

Les principes généraux sur lesquels on s'est entendu dès le début à Toronto comprennent notamment le libre-échange le plus général possible au niveau des biens, des services et des investissements.

Dans le cadre d'un tel régime de libre-échange, les biens et les services circuleraient en franchise totale de droits entre les trois pays. La suppression de tous les droits chatouille certains secteurs, mais nous avons confiance de pouvoir lisser ces problèmes grâce aux consultations détaillées et ouvertes qui déboucheront sur l'adoption, à temps, de réductions tarifaires, comme on a réussi à le faire dans le cadre de l'ALE.

Les ministres se sont aussi entendus sur une seule série de règles d'origine, qu'ils ont simplifiées au maximum et qui



garantiront que ce seront les trois pays signataires qui tireront profit de l'entente.

Afin d'atteindre ces objectifs, les ministres ont convenu d'assujettir les négociations à une gestion politique resserrée et efficace. Il y a eu une autre réunion à Seattle en août, et la prochaine aura lieu plus tard ce mois-ci à Zacatecas, au Mexique. Entre-temps, les négociateurs en chef se sont aussi réunis à trois reprises, soit à Washington en juillet, à Mexico en août, et la semaine dernière à Ottawa.

Les négociations se déroulent dans six grands groupes de négociation qui traitent des aspects suivants : accès aux marchés, règles commerciales, services, investissements, propriété intellectuelle et règlement des différends. Des négociations plus détaillées se déroulent en outre dans quelque 20 sous-groupes afin de donner à chaque pays l'occasion d'examiner en profondeur certaines questions en particulier.

Jusqu'à maintenant, la plupart des groupes de négociation se sont réunis à cinq reprises, dans les trois pays à tour de rôle.

Les négociations détaillées ont franchi de grands pas au cours de l'été. Les travaux sur les obstacles tarifaires et non tarifaires, qui ont toujours constitué le cœur de tout accord commercial, ont progressé rapidement. Le 18 septembre, comme il en avait été convenu auparavant, les trois pays ont échangé les premières propositions d'élimination des tarifs. Cet échange indique en soi dans quelle mesure les négociations progressent bien. Pour les gens d'affaires des trois pays qui ont été consultés à ce sujet, cet échange démontre que les négociateurs tiennent compte de leurs intérêts particuliers. L'élimination graduelle des tarifs leur donne le temps nécessaire pour lancer leur planification stratégique positive.

Les négociateurs ont aussi entrepris une étude, chapitre par chapitre, des règles d'origine contenues dans l'ALE conclu entre le Canada et les États-Unis, afin de déterminer si des changements s'imposent pour satisfaire aux conditions particulières d'un accord trilatéral. L'efficacité des règles d'origine joue un rôle pivot lorsqu'il s'agit de faire en sorte que les avantages de l'ALE favorisent principalement les partenaires de l'ALENA.

L'étape suivante des négociations sera celle de la rédaction de textes qui pourraient être échangés à la fin de ce mois-ci. Il s'agira de documents très préliminaires, qui devraient toutefois aider à focaliser et coordonner les discussions au sein des groupes de négociation plus particuliers.

Permettez-moi maintenant de vous décrire les principaux objectifs du Canada dans les négociations sur l'ALENA.

Nous accordons une importante priorité au libre accès au Mexique pour les biens et services canadiens, tout en élaborant des dispositions de retrait graduel des tarifs et des mécanismes de sauvegarde qui tiendront compte des sensibilités du Canada aux importations.

Les obstacles au commerce levés par le Mexique ont nui aux efforts déployés par les exportateurs canadiens en vue de s'implanter sur le marché mexicain fort de 85 millions d'habitants. En annonçant son intention de participer aux négociations en février, le Canada voulait s'assurer que ses exportateurs bénéficieraient du même accès au marché mexicain que les exportateurs américains. Si nous n'avions pas décidé de participer aux négociations, un accord commercial bilatéral entre les États-Unis et le Mexique aurait accordé un accès préférentiel aux États-Unis et pipé les dés contre les entreprises et l'économie du Canada.

Le Mexique a déjà réduit de nombreux tarifs à la suite de sa décision d'adhérer au GATT en 1986, mais je vous rappelle que son taux lié au GATT, c'est-à-dire le taux maximal qu'il a le droit d'imposer en vertu du GATT, est de 50 % sur la plupart des produits. Le taux moyen de protection tarifaire est actuellement beaucoup moins élevé, mais le Mexique se garde la possibilité de pratiquer de nouveau une politique de tarifs élevés. Il n'existe à l'heure actuelle aucun traité qui empêche le gouvernement mexicain de relever unilatéralement ses tarifs au-dessus des taux actuels, comme il l'a fait en 1990 lorsque le tarif sur de nombreux produits du papier est passé de 10 à 15 %.

La possibilité de prendre de telles mesures n'aide pas à stabiliser l'environnement commercial. L'élimination graduelle des droits à la suite d'un nouveau traité fera beaucoup pour donner aux exportateurs canadiens confiance dans le marché mexicain.

Les obstacles tarifaires ne sont pas les seuls qui nous préoccupent au cours de ces négociations. Il y a aussi des obstacles non tarifaires. Au début des années 1980, presque toutes les exportations vers le Mexique exigeaient une licence d'importation, un obstacle non tarifaire des plus fréquents et des plus efficaces. Leur nature discrétionnaire nuit particulièrement à la prévisibilité de l'environnement commercial. La situation a peut-être évolué pour le mieux, car on exige de moins en moins de licences, mais ces obstacles affectent toujours environ 20 % de la valeur des importations mexicaines. Les licences s'appliquent aux produits agricoles et à certains produits forestiers, aux véhicules automobiles et à certains produits chimiques et pétrochimiques choisis qui sont tous des exportations importantes pour le Canada. La suppression de ces obstacles jouerait un rôle important dans le succès d'un accord.

Le contexte des investissements au Mexique a été libéralisé

considérablement depuis quelques années, et plus particulièrement depuis l'adoption de nouvelles mesures réglementaires en mai 1989. Il reste toutefois beaucoup à faire encore. Le contexte des investissements au Mexique demeure toujours moins ouvert et libre qu'au Canada ou aux États-Unis. Les investisseurs éventuels doivent toujours satisfaire à plusieurs critères, même dans les nombreux domaines qui permettent maintenant la propriété étrangère majoritaire. Un certain nombre de secteurs importants demeurent réservés exclusivement au contrôle mexicain : l'État conserve notamment la propriété intégrale dans les secteurs du raffinage du pétrole et des produits pétrochimiques de base. On a aussi imposé un rendement obligatoire des investissements dans plusieurs autres secteurs, y compris celui de l'automobile, très important, où les investisseurs doivent se soumettre, sur le plan des exportations et de l'approvisionnement chez les fournisseurs nationaux, à des exigences qui déforment le commerce. Pour qu'un accord de libre-échange nord-américain réussisse à stimuler la croissance économique, le Mexique doit ouvrir davantage ses portes aux investisseurs étrangers et créer davantage de débouchés pour chacun.

Une autre question que le Canada a inscrite à son programme, c'est l'amélioration de l'accès au marché américain dans des domaines comme les services financiers et les marchés de l'État. Nous espérons bâtir sur les gains importants réalisés grâce à l'ALE pour couvrir encore davantage d'organismes et de ministères gouvernementaux. On a fait de grands pas à cet égard dans le cadre de l'ALE. Les entreprises canadiennes peuvent maintenant présenter des soumissions à l'égard d'un nombre limité de contrats de plus de 25 000 \$, par rapport au plafond antérieur qui était de 171 000 \$. Cela ne suffit toutefois pas. Les restrictions de la politique qui accorde la préférence aux fournisseurs américains et de nombreuses exemptions relatives aux réserves ferment toujours nombre de débouchés aux exportations canadiennes.

Si nous pouvons réussir à faire disparaître ces obstacles discriminatoires, les entreprises canadiennes auront l'occasion de présenter des soumissions à l'égard de milliards de dollars de marchés de l'État qui leur sont maintenant fermés.

Un ALENA garantirait que le Canada demeurerait intéressant pour les investisseurs étrangers et intérieurs qui cherchent à s'établir en Amérique du Nord. L'ALENA garantirait que peu importe où une entreprise décide d'établir ses usines, elle aura un accès entièrement libre aux trois pays. Les obstacles artificiels au commerce ne seront pas un facteur déterminant lorsque des entreprises désireuses de desservir un marché nord-américain de 360 millions d'habitants décideront où elles veulent investir. Leur décision se fondera plutôt sur la capacité inhérente de chaque économie de répondre à leurs besoins. Nous croyons que ces entreprises trouveront au Canada une main-d'œuvre très qualifiée et très instruite, ainsi qu'une solide infrastructure de services

publics et privés qui feront souvent pencher la balance en notre faveur. Un Accord de libre-échange nord-américain encouragera de plus en plus les investisseurs à fonder leurs décisions sur les avantages économiques et non sur des obstacles artificiels.

Le Mexique est déjà le meilleur partenaire commercial du Canada en Amérique latine, même si les échanges commerciaux bilatéraux n'ont atteint que 2,4 milliards de dollars l'année dernière. Ce chiffre devrait toutefois doubler d'ici à 1995, et ce, pour de bonnes raisons.

Le Mexique subit présentement des transformations économiques d'envergure. Les efforts qu'il déploie pour rétablir son équilibre budgétaire depuis huit ans sont sans pareil dans le monde occidental. C'est pourquoi le solde primaire du secteur public mexicain enregistre un excédent depuis huit ans. Au cours de la même période, les dépenses publiques ont diminué pendant que les recettes augmentaient considérablement.

La privatisation a aussi été un rouage clé du programme de réforme économique du Mexique. Il existait, en 1982, 1 155 sociétés d'État : 770 ont été privatisées, fusionnées ou liquidées jusqu'à maintenant, et 165 autres sont en train de l'être. Il ne reste plus que 120 sociétés d'État au Mexique. Ce qui est encore plus important, c'est que ce dessaisissement a aidé à améliorer la productivité globale de l'économie du Mexique, ainsi que les finances publiques. Dans le secteur financier, la reprivatisation des banques commerciales constitue la mesure la plus importante prise par le Mexique.

J'ai fait allusion plus tôt aux signaux d'alarme pour la compétitivité canadienne qui se font entendre depuis quelque temps, et j'ai dit que notre gouvernement s'efforçait de s'y attaquer de front.

D'autres ministres et moi-même sommes en train de préparer une stratégie d'élaboration de politiques et de consultations publiques conçue pour aborder en détail des piliers de la compétitivité canadienne que sont la formation spécialisée, les sciences et la technologie, le capital et les investissements, ainsi qu'un aspect sur lequel j'aimerais dire quelques mots maintenant, soit la nature de l'union économique interne du Canada, son marché intérieur, et le rôle que ces questions jouent dans le débat national en cours sur la réforme constitutionnelle.

D'après l'Association des manufacturiers canadiens, quelque 500 obstacles intérieurs au commerce interprovincial au Canada coûtent aux Canadiens 6 milliards de dollars par année. Ces obstacles nuisent à notre compétitivité intérieure et extérieure. Le Canada a besoin d'un véritable marché commun et de resserrer

son union économique pour assurer la prospérité de tous les Canadiens.

Les propositions constitutionnelles présentées par le premier ministre Mulroney il y a trois semaines comportent des réformes fondamentales de l'union économique canadienne.

Les Canadiens sont en train de moderniser une constitution qui a été rédigée en fonction des réalités économiques du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle. Il était alors impossible de prévoir l'évolution rapide qu'entraînerait l'avènement d'un marché mondial.

Le gouvernement soumet à la discussion publique une série de modifications qui, dans le but de renforcer notre union économique, amélioreront la mobilité des personnes, des biens, des services et des capitaux au Canada.

À une époque de resserrement des liens commerciaux internationaux, les obstacles au commerce sont tout simplement trop nombreux au Canada. Des restrictions désuètes au libre fonctionnement du marché intérieur inhibent notre compétitivité sur la scène internationale. C'est pourquoi nous proposons de moderniser la constitution d'ici à 1995 de façon à favoriser la mobilité des personnes, des capitaux, des services et des biens à l'intérieur du Canada.

Cette modernisation s'inscrit dans le cadre d'une série de propositions qui visent à renforcer l'union économique en accordant au Parlement un nouveau pouvoir de légiférer sur le fonctionnement efficace de l'union économique et en harmonisant les politiques budgétaires de tous les gouvernements du Canada avec la politique monétaire nationale.

Le gouvernement fédéral propose de créer un Conseil de la fédération qui favorisera la coopération fédérale-provinciale dans la gestion de l'union économique. Nous proposons aussi que la Banque du Canada ait le mandat précis et clair de lutter contre l'inflation, et nous voulons élaborer avec les provinces des lignes directrices afin d'harmoniser les politiques budgétaires et de dépenses du gouvernement fédéral et celles des provinces.

Comme je l'ai dit, ces propositions de resserrement de l'union économique font partie d'un ensemble très important de mesures constitutionnelles que le gouvernement a soumis aux Canadiens.

On pardonnera aux Américains de croire peut-être que la refonte de la Constitution a remplacé le hockey comme sport national du Canada. Tout comme le vôtre, notre système fédéral doit assurer un certain équilibre et, à mesure que le pays a évolué, le système y a réussi en trouvant constamment des façons qui, en fin de compte, nous ont assuré notre unité et notre prospérité. Je suis persuadé que cela continuera d'être le cas. Conformément à la tradition canadienne, les propositions constitutionnelles du gouvernement sont évolutives et non révolutionnaires.

Ce qui est révolutionnaire, c'est le changement d'attitude nécessaire pour bâtir un Canada plus productif et prospère. On ne devient pas compétitif du jour au lendemain. La compétitivité est plutôt le résultat d'une structure économique et politique plus importante qui favorise la concurrence.

Le gouvernement fédéral est en train de créer ce genre de structure politique et économique.

C'est un pays solide, que nous avons bâti en 124 ans, qui est le moteur de cette poussée de la compétitivité et qui nous oblige à réfléchir dans une nouvelle optique. Pays riche, le Canada se classe au 32<sup>e</sup> rang par sa population, mais au 7<sup>e</sup> par son économie. Une étude des Nations Unies affirme que notre niveau de vie vient au 2<sup>e</sup> rang.

Ces statistiques flamboyantes signifient que les pauvres sont rares. Elles signifient qu'il existe des occasions réelles d'occuper les emplois significatifs et satisfaisants dans des entreprises qui apportent une contribution à l'économie du monde, et non des emplois monotones dans des entreprises toujours au bord de la faillite.

Notre niveau de vie assure une base solide aux programmes sociaux qui visent à faire en sorte que pas un homme, pas une femme, pas un enfant ne sera privé de soins médicaux suffisants, d'un logement décent ou d'une alimentation appropriée. Ce niveau de vie nous permet de nourrir notre esprit par la musique, les arts et la littérature.

Au-delà de tout ce qui a été dit sur la compétitivité, sur les marchés mondiaux et sur l'innovation, moteur de l'évolution, il ne reste plus qu'un concept très simple : la capacité de faire concurrence sur les marchés mondiaux qui peuvent offrir un meilleur niveau de vie à tous les Canadiens.

Le Canada aborde dans une nouvelle optique un concept vieux comme le monde : améliorer la vie aujourd'hui et demain. En haussant sa compétitivité, en renforçant son union économique, et en relevant les défis constitutionnels, le Canada se prépare au XXI<sup>e</sup> siècle. Nous allons relever ces défis et nous serons un partenaire commercial plus solide que jamais!

Je vous remercie.