

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

**92/23**

**SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS**

## NOTES POUR UNE ALLOCUTION

**DE L'HONORABLE MICHAEL WILSON,**

**MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES**

**ET DE LA TECHNOLOGIE,**

**ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,**

**AU**

**BUSINESS COUNCIL OF BRITISH COLUMBIA**

**VANCOUVER (Colombie-Britannique)**

**Le 4 juin 1992**

Merci, Jim,<sup>1</sup> de votre aimable présentation et merci aussi à vous, Mesdames et Messieurs, de m'avoir permis d'assister à votre conférence sur le libre-échange à l'intérieur du Canada; c'est là-dessus que la confédération a été fondée. En effet, les Pères de la confédération ont inclu l'élimination des tarifs sur le commerce interprovincial comme un élément clé de leur entente. Depuis lors, cependant, le dossier n'a été qu'une triste histoire d'élévation d'obstacles non tarifaires au commerce, à l'intérieur du pays.

Les membres de la Commission royale Rowell-Sirois se souvenaient de cela lorsqu'ils ont suggéré, dans leur rapport de 1940, que la liberté complète du commerce et des échanges devait être assurée dans l'ensemble du Canada, de même que la liberté complète des investissements et la liberté complète des mouvements. C'était en 1940. Depuis, il y a eu beaucoup de changements. La population de Vancouver, qui était alors de 350 000 personnes, dépasse à présent 1,5 million. Quant à la population du Canada, elle est passée de moins de 12 millions d'habitants à plus de 27 millions. Nous avons changé. Mais plus d'un demi-siècle plus tard, nous travaillons encore pour obtenir la liberté du commerce et des échanges, comme l'avait recommandé le rapport Rowell-Sirois. Cependant, nous commençons à voir les choses bouger et, d'ici le 31 mars 1995, la vision deviendra réalité.

Il y a une grande distance à franchir, des milliers de pas, entre la réalité d'aujourd'hui et la vision du libre-échange à l'intérieur du pays, qui devrait se concrétiser en 1995. Les gouvernements devront faire une bonne partie du chemin, mais la réussite dépendra surtout de vous, de votre façon de mener vos affaires et de vos marchés. Cela signifiera, je l'espère, que nous aurons ouvert l'accès au marché le plus important desservi par les Canadiens, à savoir le Canada. Sans votre participation, nous ne pourrions atteindre ce but, car les gouvernements seuls ne peuvent abattre les obstacles.

Ce matin, je voudrais vous parler du chemin à parcourir. C'est aussi le chemin vers un Canada prospère et concurrentiel.

J'aimerais aborder le problème des obstacles interprovinciaux au commerce et indiquer comment les gouvernements fédéral et provinciaux se préparent à les faire disparaître, mais surtout, je désire faire appel à votre aide et à vos conseils pour que nous puissions poursuivre le mouvement amorcé. Votre concours m'est nécessaire pour qu'en 1995, notre vision, et celle des Pères de la confédération, devienne une réalité.

Au cours des pourparlers «La parole aux citoyens», qui ont constitué une partie clé des consultations relatives à l'Initiative de la prospérité, lancés par le gouvernement l'automne dernier, la suppression des obstacles au commerce

---

<sup>1</sup> M. James Matkin, président-directeur général du *Business Council of British Columbia*.

interprovincial est un thème qui est constamment revenu. Les Canadiens voient ces obstacles comme des handicaps qui non seulement entravent la poursuite de leurs affaires, mais aussi nuisent à leur capacité de se déplacer dans le pays et de profiter pleinement des chances d'emplois et de formation; ils y voient également des obstacles, en tant que consommateurs, à leur capacité d'obtenir des produits et services canadiens à des prix concurrentiels. Ils en ont par-dessus la tête et demandent l'élimination de tous les obstacles au libre mouvement des produits, des services, des personnes et des capitaux.

Les obstacles interprovinciaux au commerce sont bien connus de vous tous. Prenons, par exemple, l'industrie du vin en Colombie-Britannique et en Ontario. Dans la vallée de l'Okanagan, Calona Wines produit des vins à partir de raisins de Colombie-Britannique et importe des vins d'autres pays pour les mettre en bouteille. Calona n'a pas de problèmes à vendre ses produits dans les provinces de l'Ouest, mais l'Ontario ne permet pas que le vin importé mis en bouteille en Colombie-Britannique soit vendu sur son territoire. Bien plus, la province traite les vins produits en dehors de l'Ontario de la même façon que ceux produits aux États-Unis. Le résultat? Calona ne peut bénéficier d'une économie d'échelle.

De même, les établissements vinicoles de l'Ontario ne peuvent vendre leurs produits dans les magasins de Colombie-Britannique. Ils doivent être vendus par l'intermédiaire de régies des alcools, à un tarif plus élevé que ceux pratiqués par les établissements vinicoles locaux. Ce règlement a poussé Cartier Wines et Beverages of Mississauga (Ontario) à créer un établissement en Colombie-Britannique. À présent, à cause des obstacles, Cartier a trois établissements qui produisent deux millions de caisses de vin. Les compétiteurs étrangers ont un seul établissement produisant de deux à trois millions de caisses. Il en résulte des frais généraux plus élevés, des coûts par unité plus élevés aussi par rapport à ceux des producteurs américains, et une compétitivité qu'il est plus difficile de maintenir pour Cartier. Et, contrairement à Calona, ses compétiteurs américains peuvent vendre dans toutes les provinces du Canada.

En 1995, lorsqu'on ressentira tous les effets de l'Accord du libre-échange (ALE), les vins venant d'autres provinces seront cotés plus haut, par exemple, que les vins de Californie. Dans toutes les industries et professions de l'économie canadienne, on trouvera d'autres exemples du genre. De plus en plus de Canadiens prennent conscience de ces obstacles et se demandent pourquoi ils ne peuvent utiliser les briques faites dans une province sur des sites de construction établis dans une autre. Ils sont fatigués de supporter le fardeau de la paperasserie qui rend au moins aussi difficile l'expédition de rondins et de copeaux de Colombie-Britannique en Alberta qu'au Japon.

Ils sont surpris quand ils entendent dire que leurs hôpitaux locaux doivent souvent s'adresser à des marchés étrangers pour acheter des produits. Pourquoi? Parce que les politiques qui donnent la préférence aux approvisionnements locaux permettent aux étrangers d'offrir des prix plus avantageux que les prix canadiens pour leurs produits.

Les Canadiens connaissent, intuitivement, les coûts des obstacles internes au commerce; un rapport du *Conference Board*, qui sera publié bientôt et que parraine Industrie, Sciences et Technologie Canada, énumère les différentes causes qui déterminent ces coûts :

- procédés de production inefficaces destinés à surmonter les obstacles plutôt qu'à répondre aux besoins du marché;
- perte des économies d'échelle;
- accroissement des coûts administratifs en raison du peu d'harmonisation ou de réciprocité des règlements provinciaux.

Les Canadiens veulent que cela change.

M. David Morton, président-directeur général d'Alcan, le dit : «Sans l'abolition des obstacles au commerce interprovincial, nous combattons la concurrence internationale une main liée derrière le dos».

M. Tim Reid, président de la Chambre de commerce du Canada, ajoute : «Ces obstacles sont des «casse-vitesse» sur la route du progrès. À une certaine époque, ils ont peut-être eu une raison d'être, mais ce n'est plus le cas. Ils restreignent la pénétration au marché national et l'investissement, et découragent l'établissement de liens avec des entreprises d'autres régions.» L'organisation que préside M. Reid estime que les obstacles interprovinciaux touchent de 15 à 20 p. 100 de la production de produits et de services au Canada.

D'après l'Association des manufacturiers canadiens, il existe quelque 500 obstacles au commerce interprovincial au Canada, ce qui nous coûte environ 6,5 milliards de dollars par an. Les coûts cachés sont même plus élevés mais ne peuvent être mesurés. On ne peut, en effet, évaluer exactement la perte de confiance ou celle de l'esprit d'entreprise causées par le fardeau de ces règlements. Il est donc évident que nous devons éliminer ces obstacles pour que le Canada devienne plus concurrentiel et plus prospère.

Une étude de la Chambre de commerce détruit le mythe voulant que les obstacles protègent l'industrie ou que l'industrie tient à maintenir le statu quo. Elle révèle que seulement 5 p. 100 de l'industrie a profité des obstacles et que 95 p. 100 n'en a rien tiré. Et que dire des consommateurs? Les Canadiens se rendent

compte des coûts des obstacles d'après les coûts des produits qu'ils achètent. Ce n'est pas un accident si les produits canadiens, qui doivent entrer en concurrence seulement sur le plan des prix, sont mal placés pour rivaliser avec les produits venant d'autres marchés dont le volume d'activité n'est pas restreint par des obstacles internes. Des consommateurs canadiens en bénéficient, mais à quels coûts, quand on pense aux possibilités perdues de création d'emplois?

La principale difficulté pour supprimer les obstacles, selon une enquête de la Chambre de commerce, ne vient pas d'intérêts particuliers visant à protéger une position privilégiée mais d'un manque d'engagement de la part des gouvernements. C'était l'opinion des Canadiens qui ont été interrogés. Pour eux, les obstacles interprovinciaux au commerce avaient uniquement pour cause l'inertie gouvernementale.

Ce matin, je suis venu vous assurer que la période d'inaction est terminée. Nous avons décidé de bouger et avons besoin de votre aide pour soutenir notre effort dans le lancement d'une nouvelle ère, une ère de libre-échange à l'intérieur du Canada.

Le Premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces ont accepté de mettre en oeuvre l'Accord intergouvernemental sur l'élimination des obstacles au commerce intérieur dans le domaine des achats gouvernementaux, qui est en entré en vigueur le 1<sup>er</sup> avril dernier. En vertu de cet Accord, les administrations fédérale, provinciales et territoriales s'engagent à étendre à tous les entrepreneurs leurs appels d'offres visant les biens achetés par les ministères pour une valeur de plus de 25 000 dollars. Cet Accord, qui couvre l'équivalent de 6 milliards de dollars d'approvisionnements, prévoit un dispositif de règlement des différends et de rapport annuel par les administrations publiques.

Ceci n'est qu'un premier pas. Éventuellement, nous devons faire en sorte que l'accord englobe tous les achats de biens, de construction et de services par le secteur public canadien. Quelles seraient les retombées d'un accord de cette envergure sur les entreprises? Il leur garantirait un accès équitable à tous les marchés publics, ce qui représente des milliards de dollars en achats. Les petites entreprises pourraient également accéder assez facilement à un vaste marché, nouveau pour elles. L'Accord pourrait inciter en outre les moyennes et les grosses entreprises à explorer de nouveaux marchés au Canada, ce qu'elles ne feraient peut-être pas sans cette garantie d'accès. Quant au consommateur, qu'en tirerait-il? Il bénéficierait d'un marché plus concurrentiel offrant un plus vaste choix de services et de produits canadiens de qualité. Enfin, au-delà de ces avantages réels pour les entreprises, les consommateurs et l'économie, les contribuables trouveraient leur compte à cet accord, car les

administrations publiques pourraient, elles aussi, bénéficier de la compétitivité du marché et s'approvisionner à moindres frais.

Mes collègues provinciaux et moi-même avons établi un Comité des ministres sur le commerce intérieur afin de mieux délimiter les enjeux et de passer en revue les progrès réalisés pour relever les défis. Nous négocions maintenant un Accord intergouvernemental qui s'étendra aux achats de services et de construction. La prochaine étape consistera à négocier l'inclusion des sociétés d'État ainsi que des municipalités, des universités, des écoles et des services hospitaliers subventionnés à partir de fonds publics.

En mars dernier, le Premier ministre du Canada et ses homologues provinciaux ont invité les ministres fédéraux et provinciaux à terminer les travaux entamés en vue de repérer, de réduire et de supprimer les obstacles au commerce interprovincial d'ici le 31 mars 1995. Après des dizaines d'années de pourparlers sur le libre-échange à l'intérieur du Canada, nous nous sommes finalement entendus sur un objectif commun. Le Comité intergouvernemental a accepté le dispositif global d'élimination des obstacles au commerce qui subsistent, d'ici la date cible. Nous avons aussi admis en principe que les administrations publiques canadiennes devront traiter les biens, les services, les capitaux et les gens de manière égalitaire, indépendamment de leur lieu d'origine au Canada, et nous allons harmoniser les règlements et les pratiques administratives en ce sens.

Il nous reste maintenant à passer à l'action.

Nous devons à présent trouver les lois, les règlements, les politiques et les pratiques qu'il faut réviser. Les administrations publiques se sont engagées à terminer cette première étape des travaux d'ici la prochaine réunion du Comité intergouvernemental, prévue à l'automne. Nous sommes conscients du fait qu'en appliquant ces principes, les administrations doivent :

- s'assurer que les pratiques et les politiques sont conformes aux objectifs de création d'un marché intégré unique au Canada;
- garantir la communication des renseignements relatifs au processus d'octroi des marchés; et
- empêcher la création, en cours de route, de nouveaux obstacles.

Nous désirons aller plus loin. À notre réunion de cet automne, nous examinerons les possibilités d'un mécanisme efficace de conformité aux dispositions d'achats internes et étudierons les mesures susceptibles d'améliorer les liens avec les entreprises et les investisseurs au Canada. Nous allons en outre chercher

des moyens d'éviter la concurrence improductive qui caractérise le secteur des capitaux d'investissement.

Les Canadiens récolteront bientôt les premiers fruits du renouvellement de l'engagement à détruire les barrières. Ainsi, d'ici le 1<sup>er</sup> juillet 1992, sept provinces, y compris la Colombie-Britannique, ont accepté de traiter la bière des autres provinces comme celle de production locale. Les autres sont encore en train d'étudier la question. Jusqu'à présent, seuls l'Alberta et le Nouveau-Brunswick ont adhéré à des ententes intergouvernementales comparables dans le domaine du vin, des spiritueux et du cidre. J'aimerais que votre province en fasse autant.

Ceci m'amène à vous parler du défi que je voudrais vous lancer. Pour donner l'impulsion qu'il faut au mouvement vers le libre-échange canadien après tant d'année de relative inertie, tous les détenteurs d'enjeux, et chacun de nous ici présent, devront faire un effort notable. N'oublions pas que certains des obstacles au commerce interprovincial ont été levés avec le soutien des milieux d'affaires. Il existe des entreprises heureuses du statu quo et directement intéressées à maintenir ces obstacles, même s'ils sont maintenant dépassés.

Nombreux sont les hommes et les femmes d'affaires qui reconnaissent la nécessité de l'avantage concurrentiel international que leur assurera un marché canadien libre d'obstacles. Je sais que nombre d'entre vous étudiez déjà les possibilités commerciales émergeant de la rapide expansion de la région de l'Asie du Sud-Est. Mais, pour maximiser vos chances au carrefour de l'Amérique du Nord et de l'Asie du Sud-Est, vous devez pouvoir écouler vos produits sur le marché national afin de bénéficier d'économies d'échelle. Libéré des obstacles, le marché canadien vous donnera une base attrayante à partir de laquelle vous pourrez former des alliances stratégiques avec des entreprises de l'Asie du Sud-Est qui cherchent à pénétrer le marché nord-américain. En revanche, ces alliances contribueront, elles aussi, fortement à votre capacité de tirer pleinement parti des possibilités de croissance à deux chiffres qu'offre la région. L'élimination des barrières n'est pas seulement un problème politique ou économique national, elle entraîne des répercussions sur le potentiel commercial international du Canada, dans le contexte des économies en pleine croissance de cette région de l'Asie.

La suppression de ces obstacles, voilà le défi qui se présente, à vous et aux administrations publiques. Pour vous, la première tâche consistera à repérer les obstacles au commerce interprovincial qui entravent vos efforts d'expansion et nuisent à votre compétitivité. Comment votre entreprise fonctionne-t-elle? Y a-t-il des marchés que vous n'avez pas explorés? Si

oui, pourquoi? Quels marchés sont inaccessibles en raison de barrières qui réduisent votre rentabilité et vos possibilités d'expansion?

Ces obstacles ne sont pas inévitables. Ils ont été mis en place par les administrations publiques qui peuvent aussi les supprimer, si la volonté politique y est. C'est à vous qu'il revient de faire pression sur vos gouvernements pour qu'ils trouvent la volonté politique de le faire.

Exigez votre droit d'être traités comme tous les autres Canadiens d'un bout à l'autre du pays. Tenez les gouvernements et les groupes d'intérêts qui sont satisfaits du statu quo responsables de vos pertes de revenus et de votre incapacité de développer votre potentiel en raison de ces obstacles. Voilà le rôle qui vous incombe dans les limites de votre entreprise. Aujourd'hui, vous avez une occasion d'agir ensemble, de parler d'une seule voix de vos attentes à l'égard du libre-échange au Canada. Je veux entendre l'avis du *Business Council of British Columbia*. J'aimerais savoir ce que vous pouvez faire pour m'aider à maintenir le mouvement amorcé. Je vous demande, à l'occasion de cette conférence, de répondre à certaines questions d'une importance cruciale. Premièrement, le *Business Council of British Columbia* adoptera-t-il une politique officielle sur les obstacles au commerce intérieur? Je vous fais remarquer que d'autres associations industrielles l'ont déjà fait. Ces politiques sont un moyen très efficace de maintenir la pression sur les gouvernements et leurs membres.

Deuxièmement, que ferez-vous vous-mêmes pour faire du libre-échange canadien une réalité? Que ferez-vous pour en faire une priorité pour tous les gens d'affaires que vous connaissez ou rencontrez?

Troisièmement, comment allez-vous, avec l'aide de votre association, maintenir une pression constante sur les gouvernements pour qu'ils établissent un marché canadien unique? Ils répondront à vos suggestions, à condition que vous en fassiez!

Quatrièmement, comment pouvons-nous travailler ensemble pour éviter l'érection de nouvelles barrières? Quels mécanismes pouvons-nous adopter pour résoudre les différends relatifs aux barrières? Il est certain que le Canada devra mettre en oeuvre un mécanisme qui préservera l'intégrité du marché et il doit, pour ce faire, compter sur le secteur privé. Vous serez notre signal d'alarme si de nouvelles lois qui risquent de nuire aux objectifs de libre-échange au Canada sont proposées.

Cinquièmement, comment allez-vous témoigner de votre engagement pour des marchés ouverts? Selon moi, les entreprises doivent montrer l'exemple. Après tout, vos employés, vos clients, vos



fournisseurs et vous-mêmes serez les premiers bénéficiaires de l'ouverture des marchés. C'est pour cela aussi que vous avez un rôle crucial à jouer dans l'élaboration d'alliances stratégiques, de stratégies et de pratiques adaptées aux nouvelles réalités des marchés ouverts, sans que de nouvelles barrières soient nécessaires.

Le problème auquel nous faisons face n'est ni simple, ni rapidement ou facilement résoluble. Les obstacles sont souvent cachés et sont parfois les conséquences non désirées de décisions stratégiques bien intentionnées. Cependant, quelle qu'en soit la cause, les obstacles au commerce intérieur réduisent l'efficacité, la productivité et la compétitivité. Ils restreignent les marchés et limitent les possibilités, surtout pour les petites et moyennes entreprises qui n'ont ni le temps ni les ressources nécessaires pour trouver des moyens de les surmonter. Nous devons veiller à ne pas seulement éliminer les obstacles, mais à ne pas en créer d'autres. Nous devons aussi obtenir des entreprises concernées qu'elles surveillent activement le processus législatif et réglementaire et obtenir une volonté politique de ne pas ériger de nouvelles barrières.

Je suis impatient de recevoir le rapport de vos délibérations sur ces questions et sur toute autre que vous voudrez soumettre à mon attention. Nous devons travailler ensemble. Le Canada a besoin d'un marché interne plus ouvert pour renforcer sa compétitivité à l'étranger. Nous ne devons pas oublier que le plus important marché du Canada est justement le marché canadien et qu'il en est de même pour la clientèle : les Canadiens sont nos clients les plus importants.

Enfin, je vous réitère mon appel à l'aide pour faire de ce rêve de libre-échange canadien, qui nous hante depuis des générations, une réalité d'ici les trois prochaines années.

Merci.