

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

93/26

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,
DEVANT
LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE
LA CHAMBRE DE COMMERCE DE L'ONTARIO**

**TORONTO (Ontario)
Le 14 avril 1993**

Monsieur le Président, Mesdames et Messieurs. C'est toujours un immense plaisir de rencontrer des représentants du secteur privé, si vital pour le Canada. Lorsqu'il s'agit de monter une entreprise, de travailler avec des clients, de développer de nouveaux marchés ou de créer des emplois, la Chambre de commerce sait de quoi il retourne. Vous tous exercez une grande influence lorsqu'il est question de façonner nos politiques commerciales, aussi bien internes qu'externes. Et par le rôle que vous jouez en Ontario, la province la plus productive du pays, et à Toronto, la capitale financière du Canada, vous êtes une force avec laquelle il faut compter.

Je me réjouis donc qu'il me soit donné aujourd'hui de partager avec vous quelques réflexions sur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), sachant bien que mes propos trouveront un auditoire attentif. Je vais traiter tout particulièrement des avantages que l'Accord présente pour la province; exposer brièvement la nouvelle initiative «Accès Amérique du Nord» et montrer comment cela va vous aider à profiter des possibilités qu'offrira l'ALENA; enfin, vous apporter quelques éclaircissements au sujet des accords supplémentaires en cours de négociations. Pour terminer, je toucherai un mot d'une autre série de négociations - internes, celles-ci - qui visent à supprimer les entraves au commerce chez nous.

Vous le savez, lorsque nous avons décidé de participer à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), nous avons trois grands objectifs en tête. Premièrement, élargir notre accès au marché dynamique et en croissance rapide que représente le Mexique. Deuxièmement, compléter et parfaire l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). Troisièmement, mettre le Canada sur un pied d'égalité avec les États-Unis et le Mexique au chapitre de l'investissement en Amérique du Nord. Nous avons atteint tous ces objectifs dans l'ALENA.

En effet, l'ALENA garantira aux Canadiens un accès sans précédent au marché en plein essor du Mexique, qui représente 85 millions de consommateurs. De plus, seront éliminées les barrières tarifaires, les licences d'importation, les restrictions en matière d'investissement, les exigences d'équilibrage du commerce et d'autres entraves auxquelles sont confrontés les exportateurs canadiens de biens et de services.

Pour les exportateurs ontariens plus spécialement, l'ALENA offre de solides avantages. Permettez-moi d'en mentionner quelques-uns.

L'industrie automobile - aussi bien les constructeurs que les fabricants de pièces - a à juste titre été qualifiée de moteur du secteur manufacturier de l'Ontario. Elle constitue également le principal secteur d'exportation de la province. Le Mexique dispose du marché de l'automobile qui connaît la plus forte croissance du continent. En vertu de l'ALENA, ce pays abolira

d'ici 10 ans sa politique protectionniste touchant l'automobile et offrira ainsi d'importants débouchés.

Les fabricants de machines de l'Ontario seront aussi gagnants avec l'ALENA. Le Mexique mise fortement sur les importations pour satisfaire ses besoins en biens d'équipement; or, les produits canadiens sont déjà bien accueillis par les acheteurs mexicains. À mesure que le Mexique poursuivra son développement économique et améliorera son infrastructure industrielle, les possibilités offertes aux fabricants de machines et de matériel industriel de l'Ontario vont se multiplier.

Les télécommunications et la technologie de l'information constituent un autre secteur de l'économie ontarienne qui va disposer de possibilités plus favorables grâce à l'ALENA. Dans ce domaine, en effet, l'Accord supprime les droits de douane et les prescriptions de licence en ce qui concerne le matériel et encourage la coopération en vue de l'harmonisation des normes pour tout le continent. En outre, le secteur mexicain des télécommunications est en cours de privatisation et de déréglementation. D'ici l'an 2000, le Mexique devrait augmenter de 42 p. 100 ses importations de matériel de télécommunications. Sa demande dans le domaine de la technologie de l'information importée va vraisemblablement s'accroître de 30 p. 100 au cours des cinq prochaines années. L'Accord offrira donc des débouchés encore plus importants aux sociétés ontariennes spécialisées dans les télécommunications et la technologie de l'information.

De nombreux autres secteurs de l'économie riche et diversifiée de l'Ontario sont aussi appelés à bénéficier du libre-échange avec le Mexique. Ainsi, la réduction des droits de douane et des prescriptions de licence devrait permettre à l'industrie forestière de l'Ontario de s'emparer d'une part du marché mexicain des pâtes, des papiers et des produits forestiers, qui est actuellement en croissance. L'élimination à court terme des droits de douane imposés par le Mexique sur le nickel, le magnésium et certains lingots de cuivre et d'aluminium présente de nouveaux débouchés pour le secteur des mines et des produits minéraux de la province.

À mesure que s'amélioreront les conditions de vie au Mexique, ce pays accroîtra ses importations de spécialités alimentaires. L'Ontario est en bonne position pour tirer profit de la demande mexicaine d'aliments conditionnés, qui ne cesse de croître.

L'ALENA apportera en outre aux banques et aux institutions financières de l'Ontario une plus grande liberté aux chapitres de l'exploitation et des investissements.

Toutes ces nouvelles possibilités offertes par le Mexique ne vont pas modifier du jour au lendemain la configuration des exportations de la province. Comme vous le savez, 85 p. 100 des

produits exportés par l'Ontario - soit pour quelque 60 milliards de dollars - sont vendus aux États-Unis. L'ALENA ne devrait pas changer grand-chose à cette situation dans un proche avenir.

Voilà pourquoi il était important de préserver et de renforcer l'accès au marché américain, qui découle de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (l'ALE), afin que les exportateurs de l'Ontario concrétisent davantage leur réussite chez nos voisins du Sud. Et c'est précisément ce que fait l'ALENA.

Je sais que des opposants, dont certains dans cette province, cherchent à prouver que l'ALE ne fonctionne pas. Nous n'avons jamais nié que des ajustements pourraient se révéler nécessaires après l'entrée en vigueur de l'ALE. De plus, je reconnais moi-même que la récession nous a causé des problèmes. Mais cela aurait été bien pire sans l'ALE. Voyons les faits.

Nous avons déjà constaté les avantages que l'ALE a procurés au Canada au cours des quatre premières années de sa mise en oeuvre. Nos exportations vers les États-Unis atteignent des niveaux record mois après mois.

L'an dernier, elles ont connu une augmentation de 13,6 p. 100, pour se chiffrer à 122,3 milliards de dollars, soit 14,7 milliards de dollars de plus qu'en 1991. L'année 1992 a en outre vu la création de 118 000 emplois au Canada.

Ces premiers signes de reprise, nous les devons pour une bonne part à notre participation à l'ALE. Qu'il s'agisse de l'élimination accélérée des droits de douane - pour un montant de 8 milliards de dollars en échanges bilatéraux jusqu'ici, auquel s'ajoutera un autre milliard de dollars lors de la troisième série - ou de la possibilité de recourir à un mécanisme exclusif de règlement des différends (plus de la moitié des cas entendus ont été réglés en faveur de l'industrie canadienne), les avantages de l'accord de libre-échange bilatéral sont évidents.

Ce bilan de l'ALE montre que la participation à l'ALENA procurera encore d'autres avantages au Canada.

L'ALENA clarifie les règles d'origine que l'on trouve dans l'ALE, de sorte qu'il est plus facile de déterminer quel pourcentage d'un produit est fabriqué au Canada. Il s'ensuit que les exportations de l'Ontario, particulièrement dans le secteur de l'automobile, sont moins susceptibles d'être contestées par nos partenaires commerciaux au moment où elles franchissent la frontière. Pour parer aux contestations éventuelles, l'ALENA renforce les mécanismes de règlement des différends de l'ALE.

En outre, l'ALENA harmonise les procédures douanières, élargit les secteurs de services visés et étend le remboursement des

droits de douane acquittés à l'égard des pièces d'origine non nord-américaine.

L'Accord fait en sorte qu'il sera plus facile pour les gens d'affaires et les professionnels canadiens de travailler aux États-Unis pour de courtes périodes.

Tout en créant de nouveaux débouchés pour les exportateurs de la province, l'ALENA rend l'Ontario plus attrayante pour les investisseurs. En effet, grâce à l'Accord, les sociétés qui montent des entreprises dans la province savent maintenant qu'elles peuvent vendre leurs produits aux 360 millions de consommateurs que comptent le Canada, les États-Unis et le Mexique, ce qui est un atout de plus pour l'Ontario en ce qui concerne les investissements.

L'ALENA protège les producteurs de fruits et légumes de l'Ontario en autorisant le Canada à prendre les mesures nécessaires en cas d'afflux soudains des importations du Mexique.

Enfin, l'ALENA améliore les contingents dans le cas des exportations de textiles et de vêtements vers les États-Unis pour compenser les modifications apportées aux règles d'origine.

L'ALENA en soi ne révolutionnera pas l'économie de l'Ontario. Cependant, il ouvre des portes aux entreprises qui cherchent à vendre leurs produits au Mexique et aux États-Unis, et le gouvernement fédéral et les provinces sont prêts à les aider en faisant réaliser des études de marché sur les États-Unis et le Mexique, en organisant des séminaires pour les gens d'affaires et en organisant des foires commerciales qui feront connaître les entreprises ontariennes à l'échelle du continent.

J'ai lancé le mois dernier une de ces initiatives fédérales, «Accès Amérique du Nord», qui donne suite au Plan d'action du Comité directeur de la prospérité, série de consultations nationales engagée à l'automne 1991.

L'initiative «Accès Amérique du Nord» vise à accroître nos exportations vers le Mexique, ce qui favorisera la création d'emplois.

Je tiens à souligner que nous entendons collaborer avec les entreprises canadiennes comme la vôtre pour exécuter les éléments clés de cette initiative.

Un de ces éléments clés sera l'établissement, pendant la présente année financière, du premier Centre d'affaires canadien à Mexico.

Ce centre unique sera doté des moyens nécessaires pour organiser des foires commerciales canadiennes et fournira des lieux de réunion aux compagnies. Les entreprises canadiennes auront

également accès à des bureaux temporaires, à une aide et à des services de traduction sur place.

Pour les compagnies qui sont nouvelles sur le marché mexicain, nous établirons le NEMEX - ou programme pour les Nouveaux exportateurs au Mexique. Le NEMEX présentera le Mexique à un certain nombre de sociétés commerciales canadiennes au moyen de séances d'information sur des sujets comme les procédures douanières, l'expédition, l'étiquetage et les questions financières et juridiques.

Le NEMEX suivra les traces du programme des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers - ou NEEF - que nous avons établi il y a quelques années pour les États-Unis et qui a connu un grand succès.

Par ailleurs, nous élargirons notre programme de foires et missions commerciales pour le Mexique parce qu'il a fait ses preuves sur ce marché en pleine croissance. «Accès Amérique du Nord» ajoutera plus de 40 grandes manifestations chaque année. En outre, nous élargirons notre programme de foires et missions commerciales pour les États-Unis dans les secteurs où l'ALENA ouvre des créneaux précis.

L'information sur les marchés et la sensibilisation à l'exportation seront essentielles pour exploiter les débouchés au Mexique. «Accès Amérique du Nord» mettra en place un programme complet de séminaires, d'ateliers, de bulletins sectoriels et d'études sur les créneaux dans toutes les régions du Canada. Il s'agit de faire connaître aux entreprises les débouchés particuliers offerts sur ce marché et de leur fournir les connaissances nécessaires pour les exploiter.

En outre, nous exécutons des programmes pour tirer parti des possibilités d'investissement découlant de l'ALENA.

Comme vous pouvez le voir, «Accès Amérique du Nord» est un programme essentiel. Il servira aux entreprises qui auront reconnu le grand potentiel créé par l'ALENA au Mexique, mais qui auront besoin d'une aide pour pénétrer ce nouveau marché.

Les entreprises canadiennes ont déjà commencé à accroître leur présence sur le marché mexicain, comme en témoigne le fait que 4 500 gens d'affaires ont visité l'an dernier l'ambassade du Canada à Mexico, soit plus de deux fois plus que l'année précédente.

Je vous invite à discuter avec nos délégués commerciaux et à leur demander comment vous pouvez faire du Mexique un de vos marchés clés.

Comme vous le savez, le Canada a déjà déposé sa loi de mise en oeuvre de l'ALENA, et nous sommes sûrs que l'Accord entrera en vigueur, après sa ratification aux États-Unis et au Mexique, le 1^{er} janvier 1994. En attendant, nous participons à des pourparlers trilatéraux visant à produire des accords additionnels sur l'environnement et la main-d'oeuvre, mais nous sommes absolument d'accord avec nos partenaires sur le fait qu'il n'est pas question de renégocier l'ALENA.

L'ALENA prévoit de nouvelles sauvegardes qui sont importantes pour les Ontariens. Par exemple, pendant les négociations, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont pris un engagement ferme en faveur d'un développement durable et respectueux de l'environnement. Par conséquent, l'ALENA contient plus de dispositions sur l'environnement que tout autre accord commercial. Il interdit notamment aux pays signataires d'abaisser leurs normes environnementales pour attirer les investissements.

Le Canada est déterminé à appliquer ces accords parallèles, qui visent à renforcer la coopération environnementale entre nos trois pays et à ouvrir le dialogue au sujet des conditions de travail sur le marché nord-américain libéralisé.

Les travaux ont déjà commencé sur les trois accords parallèles. Toutefois, nous devons faire attention lorsqu'il s'agit de la mise en vigueur de prescriptions environnementales ou de normes du travail sur lesquelles nous pourrions nous entendre. En effet, nous sommes trois pays souverains et chacun doit respecter la souveraineté des deux autres.

Je suis sûr que nous pourrions trouver un terrain d'entente pour une plus grande coopération en matière d'environnement et de normes du travail tout en essayant d'améliorer la mise en application des accords.

Un des objectifs de ces pourparlers trilatéraux est la création d'une Commission nord-américaine pour l'environnement (CNAE), qui aurait pour fonction notamment de collaborer avec la Commission du libre-échange à l'application de l'ALENA au chapitre de l'environnement.

La sensibilisation de tous aux questions environnementales aidera à créer un climat réceptif aux nouveaux produits et technologies environnementaux, qui intéresseront peut-être les entreprises ontariennes spécialisées dans ce domaine.

Dans les discussions sur les normes du travail, nous insisterons pour que soit établi un organisme trinational destiné à améliorer les conditions de travail et le niveau de vie dans les trois pays.

La libéralisation des échanges - sur le plan international - est essentielle pour que les Canadiens aient accès aux marchés mondiaux. Mais qu'en est-il ici au Canada? Les obstacles à la libre circulation des produits, des services, des capitaux et des personnes ont créé des marchés fragmentés.

Il y a deux ans, l'Association des manufacturiers canadiens a estimé que ces obstacles, qui se chiffrent par centaines, coûtent à notre économie plus de 6,5 milliards de dollars. Dans un monde où la compétitivité sur le plan national est à la base de la compétitivité internationale et de la prospérité, les marchés locaux fragmentés favorisent la non-compétitivité. Les barrières commerciales ont été érigées pour protéger les intérêts locaux, mais en réalité elles risquent de vouer les entreprises locales à l'échec le jour où elles sont exposées à la concurrence internationale.

Une étude récente de la Chambre de commerce du Canada a détruit le mythe voulant que les entraves au commerce protègent l'industrie ou que l'industrie souhaite maintenir le statu quo. Elle a conclu que 5 p. 100 seulement de l'industrie profite de ces obstacles.

Vous savez cela. Vous voyez les conséquences des barrières commerciales dans vos activités quotidiennes. Vous connaissez sûrement des entreprises qui n'ont pas réussi à obtenir un contrat, non pas en raison du prix ou de la qualité de leur soumission, mais à cause de l'emplacement de leur siège social ou du lieu de résidence de leurs travailleurs. Certains obstacles au commerce intérieur existent depuis la Confédération, et d'autres sont aussi nouveaux que les fleurs du printemps, mais, tout bien intentionnés qu'aient été leurs auteurs, tous ont des effets semblables qui sont discriminatoires envers les autres Canadiens.

Selon David Morton, président-directeur général d'Alcan, «sans l'abolition des obstacles au commerce interprovincial, nous faisons face à la concurrence internationale les mains liées». En fait, dans certains domaines, nos barrières intérieures rendent le commerce au Canada plus facile pour les étrangers que pour les Canadiens.

Les Canadiens savent qu'il est temps d'abolir ces barrières. Tout au long de 1992, le Comité directeur de la prospérité a consulté plus de 10 000 Canadiens ainsi que des gens d'affaires et des représentants de syndicats, d'établissements d'enseignement et de groupes d'action sociale sur les défis auxquels nous sommes confrontés en tant que nation, en matière de compétitivité et d'apprentissage. Les Canadiens ont indiqué au Comité qu'il était temps d'éliminer tous les obstacles au commerce intérieur. Je suis sûr qu'on ne peut plus d'accord.

Vous demanderez peut-être : «Que peut-on faire pour supprimer les barrières»?

En mars 1992, les premiers ministres ont convenu qu'il fallait accélérer la cadence. Ils ont donc demandé au comité des ministres du commerce intérieur de terminer le travail en cours au plus tard le 31 mars 1995. Les ministres fédéral et provinciaux du commerce intérieur se sont déjà mis d'accord pour libéraliser la plupart des grands marchés de fournitures des ministères. Nous avons aussi conclu une entente sur la vente de la bière. Mais il reste encore beaucoup à faire si nous voulons régler le cas des autres barrières d'ici 1995.

Les ministres canadiens du commerce intérieur sont déterminés à respecter cette échéance. Lors de notre réunion de la mi-mars, nous avons convenu de lancer des négociations non pas sectorielles, mais globales pour réduire les obstacles au commerce intérieur, en somme une sorte d'ALENA interne. Ces négociations doivent aboutir à un accord d'ici le 30 juin 1994, qui sera ratifié par la suite. Les négociateurs en chef commenceront leurs réunions au début de mai pour préparer un plan de travail général, mais comportant des négociations sur des secteurs précis. Les ministres se réuniront de nouveau en juin pour évaluer et approuver le plan, puis périodiquement pendant les négociations, pour faire le point.

L'accord final mettra en pratique le principe selon lequel les gouvernements traiteront les personnes, les produits, les services et les capitaux sur un pied d'égalité, quelle que soit leur origine au Canada. En outre, il comprendra des mécanismes efficaces pour son application et pour le règlement des différends. Dans leurs travaux, les négociateurs tiendront compte de facteurs importants comme la transparence de l'application, la protection de l'environnement et des consommateurs, les normes du travail et les objectifs en matière de développement régional.

Vous avez, vous aussi, un rôle essentiel à jouer à cet égard. Vous devez faire connaître clairement à tous les niveaux de gouvernement votre intérêt pour un marché canadien intégré. Vous devez leur faire savoir combien vous coûtent ces obstacles. Bref, ce processus exige du secteur privé des avis fermes, clairs et persistants.

Je sais que je peux continuer à compter sur votre intérêt et votre appui.

L'Ontario est fondé sur une tradition d'exportation et de commerce. L'ALENA offre encore plus de possibilités de renforcer l'Ontario comme chef de file canadien dans le domaine de l'exportation.

Grâce à l'ALE, nous avons un accès sûr et garanti à notre meilleur partenaire commercial, les États-Unis. Nous sommes sûrs que l'ALENA profitera également au Canada dans son ensemble, et à l'Ontario en particulier. Avec votre aide, tous nos efforts de libéralisation - sur les plans tant international qu'intérieur - mèneront à une plus grande prospérité pour tous les Canadiens.

Merci.