



DÉCLARATION

94/34

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

DE

L'HONORABLE ROY MACLAREN,

MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,

À L'OCCASION

DE LA PREMIÈRE RÉUNION DU COMITÉ DES POLITIQUES

ET DE LA PLANIFICATION

DE L'AMERICAN IRON AND STEEL INSTITUTE

**TORONTO (Ontario)
Le 14 juillet 1994**

Les accords commerciaux internationaux, et il y en a eu quelques-uns qui ont été conclus récemment, ne sont utiles que dans la mesure où les gens les mettent effectivement à profit afin d'obtenir des économies d'échelle, de parvenir à la rationalisation et à l'intégration de leurs opérations, et de devenir compétitifs à l'échelle mondiale.

Nous souscrivons à ces objectifs parce qu'on peut démontrer qu'il en découle des avantages aussi bien pour les producteurs efficaces que pour les consommateurs. L'Accord canado-américain de libre-échange [ALE], l'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA] et l'Uruguay Round, sous les auspices du GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce], contribuent tous à l'instauration d'un contexte dans lequel les entreprises, les pays et les citoyens peuvent prospérer si des particuliers comme vous-mêmes appliquent ces accords.

À la lumière de ces observations, vous comprendrez que je suis enchanté de prendre la parole à l'occasion de la première réunion du Comité des politiques et de la planification, de l'American Iron and Steel Institute. J'aimerais féliciter l'institut d'avoir pris la décision d'intégrer à part entière les producteurs d'acier canadiens et mexicains. Je forme le vœu que votre nouvelle stratégie et votre nouvelle orientation soient couronnées de succès. Le fait que vous vous réunissiez ici, à Toronto, représente sans aucun doute un signe prometteur.

Votre nouvelle organisation traduit l'élargissement de l'éventail des questions d'intérêt commun chez les sidérurgistes canadiens, américains et mexicains. Vous êtes tous soumis à la concurrence provenant d'autres matériaux, vous développez tous de nouveaux débouchés pour l'acier, et vous êtes tous au service de clients qui sont eux-mêmes assujettis aux exigences croissantes de la concurrence mondiale.

Penchons-nous quelques instants sur l'ensemble de l'industrie sidérurgique nord-américaine.

Les États-Unis et le Canada représentent, l'un pour l'autre, le plus important marché étranger. La valeur des échanges bilatéraux dépasse 2,5 milliards de dollars. La forte croissance de ces échanges, notamment depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, a créé des emplois dans ce secteur d'activité de part et d'autre de la frontière.

Bien que le commerce de l'acier entre le Canada et le Mexique demeure relativement modeste, les liens sont en train de se renforcer. Pas plus tard que la semaine dernière, nous avons pris connaissance de la vente de la société canadienne Sidbec-Dosco à l'entreprise mexicaine ISPAT.

Les échanges commerciaux entre les États-Unis et le Mexique sont considérables et ils sont en train de gagner en importance. Le Mexique absorbe près du quart de toutes les exportations américaines

d'acier, tandis que ses livraisons représentent environ 4 p. 100 des importations américaines.

Tout compte fait, pas moins des deux tiers des exportations d'acier des États-Unis sont destinées aux autres pays d'Amérique du Nord, qui fournissent à ce pays presque un tiers de ses importations. Si je fais état de ces chiffres, c'est parce qu'ils montrent bien que nous sommes en présence d'un marché continental intégré, au bénéfice des trois partenaires de l'ALENA.

Cette situation a également des incidences sur les marchés en amont et en aval. C'est ainsi que, pour chaque livraison d'un dollar d'acier aux États-Unis, les producteurs canadiens d'acier y achètent pour 1,20 dollar en fournitures. L'acier canadien représente également un intrant essentiel pour de nombreux fabricants américains et, donc, un important élément de leur compétitivité.

Les aciéries des deux côtés de la frontière achètent leurs matières premières auprès des mêmes fournisseurs et, dans de nombreux cas, elles partagent la propriété de ces sources d'approvisionnement. Les ventes aux consommateurs se font habituellement par appel d'offres et sur la base de l'approvisionnement à l'échelle continentale, avec pour corollaire des livraisons juste-à-temps et une homologation rigoureuse des fournisseurs.

Voyez l'accroissement des investissements transfrontaliers dans ce secteur d'activité : plus de la moitié des membres de l'Association canadienne des producteurs d'acier possèdent des installations aux États-Unis ou participent à des coentreprises avec des aciéries américaines. En outre, au moins trois entreprises sidérurgiques américaines détiennent des participations dans des sociétés canadiennes.

Le fait que le Canada n'ait été visé ni dans les ententes américaines de limitations volontaires de 1984 ni dans celles de 1989 témoignait du caractère intégré de notre marché (et a, par conséquent, rendu d'autant plus difficile à comprendre le fait que notre pays fasse, lui aussi, l'objet de la multitude de mesures antidumping prises subitement par les États-Unis il y a deux ans).

Les industries de l'acier canadienne et américaine entretiennent des relations extraordinairement étroites, non seulement du fait de leurs associations ou de leurs activités communes de R-D [recherche et développement], et non seulement parce qu'elles font toutes deux l'expérience de relations avec le même syndicat, mais aussi en raison de l'existence de liens directs au niveau des sociétés :

- Lorsque le haut fourneau de Dofasco s'est brisé, la société a reçu des appels téléphoniques de toute l'Amérique du Nord de gens qui lui proposaient leur aide.

- Lorsque le laminoir de la société Wierton Steel a été endommagé par un incendie, Stelco a pris la relève, assurant un service de laminage à chaud de manière que Wierton puisse continuer de répondre aux besoins de ses clients.
- Lorsqu'il s'est agi de démontrer la qualité des habitations à charpente d'acier à l'exposition Habitat for Humanity, en Géorgie, il y a quelques semaines, les PDG [présidents-directeurs généraux] d'entreprises canadiennes et américaines ont littéralement oeuvré côte à côte.

Ce type de coopération, conjugué à une concurrence équitable, a contribué à renforcer le tissu de l'industrie sidérurgique nord-américaine, qui est un des piliers de notre économie intégrée.

L'accroissement de l'efficacité de nos nouvelles usines modernes, les progrès accomplis sur le plan de la qualité et la mise au point de produits novateurs ont rehaussé la qualité de vie de tous nos citoyens et cette tendance devrait se poursuivre.

Le gouvernement du Canada tient à ce qu'il y ait en Amérique du Nord un secteur sidérurgique vigoureux, à l'abri de la concurrence déloyale, comme celle de pays pratiquant le subventionnement et disposés à vendre des cargaisons entières d'acier sur notre marché à pratiquement n'importe quel prix.

L'intégration étroite de nos marchés donne aux échanges canado-américains dans le domaine de l'acier un caractère unique en son genre dans le monde. Il faut différencier ces échanges, auxquels participe le Mexique - notre nouveau partenaire sous le régime de l'ALENA - du commerce de l'acier avec d'autres pays. Non seulement avons-nous un marché commun, mais le marché de l'acier le moins subventionné et le plus ouvert du monde.

Voilà pourquoi tant le gouvernement que l'entreprise privée du Canada ont constamment souligné le fait que l'adoption de recours commerciaux par des pays membres de l'ALENA contre les importations d'acier en provenance d'un autre pays partie à cet Accord entrave la productivité et n'a pas de sens, d'un point de vue commercial.

Cela dit, nous reconnaissons que le processus d'intégration de nos marchés et d'adaptation au renforcement de la concurrence à l'échelle internationale n'est pas toujours facile. Nous reconnaissons qu'il peut être tentant de faire appel à des lois prévoyant des recours commerciaux. Cependant, ces lois ne favorisent nullement le progrès, l'innovation, l'efficacité ou la compétitivité. Or, ce sont là des dimensions de la concurrence sur les marchés mondiaux dont il faut tenir compte.

Si vous convenez avec moi de ce que notre marché de plus en plus intégré, caractéristique renforcée par l'établissement de l'Accord de libre-échange nord-américain, devrait déboucher sur une

libéralisation des échanges de biens entre les trois partenaires, j'espère que vous ferez un pas de plus dans la démarche fondée sur cette logique et admettez que les politiques commerciales en Amérique du Nord devraient correspondre au nouveau paysage économique.

Fort heureusement pour chacun de nous, des événements récents ont suscité un certain nombre d'occasions d'adopter de nouvelles règles encadrant le commerce en Amérique du Nord, et ce, pour tous les secteurs d'activité, y compris celui de l'acier.

Nous pouvons, dans un premier temps, faire en sorte que l'aboutissement historique de l'Uruguay Round, sous les auspices du GATT, soit pleinement mené à son terme, non seulement dans les législations, mais également dans la pratique. L'Accord constitue une étape importante de l'établissement d'une série de règles communes visant l'ensemble des échanges commerciaux. Le respect de ces règles est indispensable à la mise en place du régime équitable auquel nous tenons.

Les modifications apportées aux règles commerciales dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce sont utiles à de nombreux égards. Toutefois, l'Organisation mondiale du commerce n'est pas l'instance la mieux indiquée pour examiner la question de l'application de mesures antidumping sous le régime d'un accord de libre-échange.

Le Canada a signé l'ALENA avec les États-Unis et le Mexique en janvier dernier à la condition que les trois partenaires se retrouvent au sein de deux groupes de travail, l'un chargé d'examiner le subventionnement et l'autre, les mesures antidumping dans une zone de libre-échange. Les groupes de travail sur les recours commerciaux constitués dans le cadre de l'ALENA procurent à nos trois pays une occasion idéale de répondre aux préoccupations dans ces deux domaines. Les groupes de travail cherchent à mettre au point des solutions qui diminuent le risque de différends portant sur les questions des subventions, du dumping et de l'application des lois sur les recours commerciaux. Le Canada est déterminé à faire en sorte que ces groupes de travail aboutissent à des résultats positifs dans le délai de deux ans qui leur a été imparti.

Ces délibérations seront ardues, certes, mais rien ne nous empêche de relever le défi. D'ailleurs, j'invite les personnes ici présentes à engager ce processus dès aujourd'hui. En lançant cet appel, je souhaiterais mettre l'accent sur un aspect particulier qui présente de l'intérêt pour vous tous, à savoir, les mesures antidumping.

La question que j'ai à vous poser aujourd'hui est la suivante : ces mesures correspondent-elles au contexte du marché nord-américain naissant, dans lequel le comportement des entreprises en matière de fixation de prix est moins susceptible d'être tributaire du lieu où elles sont implantées? Les entreprises ne devraient-elles pas réagir

à la guerre des prix de la même façon, que la concurrence vienne de Hamilton, de Cleveland ou de Monclova?

Cet état de fait suscite un certain nombre de questions et les réponses que nous leur donnerons définiront le programme d'action en matière de recours commerciaux pour les 18 mois à venir :

- Est-ce que les définitions, seuils et mécanismes prévus dans la législation antidumping actuelle constituent les bons critères permettant de déterminer un «comportement qui ne convient pas» dans le contexte nord-américain?
- Dans un marché nord-américain intégré, où les entreprises ont rationalisé leur production à l'échelle nord-américaine, le concept d'industrie nationale n'a peut-être plus sa raison d'être. Devrions-nous examiner les conséquences du comportement en matière de fixation des prix sur l'ensemble du marché nord-américain?
- Est-il possible d'établir un lien plus direct entre les pratiques d'une entreprise sur le plan de la fixation des prix et ses incidences sur une autre? Par exemple, la façon dont une entreprise fixe ses prix se répercute-t-elle sur ce que fait une autre société à cet égard? Dans l'affirmative, combien de temps les effets se font-ils sentir, et comment la société ou le marché sur lequel elle évolue s'y adaptent-ils?
- Les mesures correctrices prises par un gouvernement en réaction au comportement en matière de fixation des prix devraient-elles être limitées à des produits - comme dans le cas du dumping - ou pourraient-elles être imposées à une entreprise donnée - comme en droit de la concurrence? Par ailleurs, nous pourrions chercher à déterminer quelle méthode est susceptible de produire une réaction plus efficace, c'est-à-dire une réaction qui rétablit l'équilibre concurrentiel du marché?
- Devrait-on envisager des approches différentes pour des secteurs différents de l'économie, en fonction des circonstances ou de l'importance de leurs besoins?

Voilà le type de questions auxquelles il faudra répondre si nous voulons établir un régime de recours commerciaux en Amérique du Nord qui corresponde à la réalité du marché nord-américain. L'auditoire que j'ai devant moi aujourd'hui influera considérablement sur les réponses qu'on donnera à ces questions.

Il serait utile qu'au cours de vos délibérations, vous examiniez la façon dont d'autres pays ont abordé cette question :

- L'Australie et la Nouvelle-Zélande ont convenu de traiter les échanges dans leur zone de libre-échange comme relevant du commerce intérieur.

- Au sein de l'Union européenne, on a également éliminé les lois concernant le dumping. Pour ce qui est des relations avec des pays tiers, un régime antidumping commun s'applique.

Avant de conclure, je ne pourrais évoquer les règles commerciales sans faire une allusion rapide aux négociations en cours au sujet de l'Accord multilatéral sur l'acier [AMA].

Le Canada appuie cette initiative et continue de participer pleinement aux négociations de l'AMA.

À notre avis, les négociations de l'AMA fournissent aux pays producteurs d'acier une occasion d'établir des disciplines visant toute une gamme de pratiques faussant les échanges, qui ont affligé, et continuent d'affliger, le commerce mondial de l'acier. De toute évidence, les subventions accordées aux producteurs d'acier dans d'autres pays constituent un problème grave et expliquent dans une large mesure la surcapacité qui persiste à l'échelle mondiale. Il nous faut disposer de disciplines plus sévères applicables à ces pratiques : si on peut parvenir à les interdire purement et simplement, tant mieux!

Toutefois, de l'avis du Canada, les pratiques qui faussent les échanges ne se limitent pas aux subventions. Un AMA abordant réellement les questions de fond doit également s'attaquer à des questions comme les marchés publics.

En guise de conclusion, il ne fait guère de doute que l'industrie de l'acier est, et demeurera, au premier plan de toute réflexion relative à l'examen des lois sur les recours commerciaux. Puisque vous comptez parmi les usagers les plus importants de ces lois, non seulement au Canada, mais également aux États-Unis et au Mexique, je vous encourage fortement, vous, les entreprises sidérurgiques de l'Amérique du Nord, à conserver un esprit ouvert à propos de la promesse d'un marché pleinement ouvert et intégré que fait naître l'ALENA.

Si les gouvernements et les entreprises savent faire preuve de la détermination qui s'impose, nous disposons d'une occasion réelle de créer un accord prévoyant des échanges libéralisés et plus dynamiques entre nos trois pays, un accord commercial qui ne fera pas seulement l'envie du monde, mais qui jouera un rôle de catalyseur et placera les entreprises nord-américaines comme les vôtres en tête du peloton de la concurrence mondiale.

Merci.