

# Statement

Minister for  
International  
Trade



# Déclaration

Ministre du  
Commerce  
extérieur

90/33

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

PAR LE MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

JOHN C. CROSBIE,

DEVANT LA

CONFÉDÉRATION DES INDUSTRIES FINLANDAISES

HELSINKI

Le 28 mai 1990

Monsieur le Président Ihamuotila, Monsieur le Ministre Puolanne, Monsieur l'Ambassadeur Vandenhoff, Mesdames et Messieurs.

Permettez-moi d'abord de vous dire à quel point je suis heureux de pouvoir prendre la parole devant les membres de la Confédération des industries finlandaises.

À titre de ministre responsable du Commerce extérieur du Canada, je suis fort conscient du rôle que le secteur privé doit jouer si nous voulons connaître une croissance économique soutenue. Votre organisation est réputée pour son extraversion et pour sa perspective globale, des caractéristiques qui, je crois, deviennent de plus en plus évidentes chez les gens d'affaires du Canada.

Je crois que le gouvernement dont je suis membre peut, jusqu'à un certain point, revendiquer la responsabilité d'avoir contribué à tourner davantage le Canada vers le reste du monde. Ce me semble l'un des résultats de la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). Permettez-moi de vous parler d'abord de la mise en oeuvre de cet Accord, puisque c'est sans doute cela que vous attendez de moi.

On ne comprend souvent pas que le Canada et les États-Unis entretiennent la plus importante relation commerciale bilatérale au monde, relation qui a représenté quelque 200 milliards \$ en 1989. Nous sommes chacun le plus important client de l'autre. Plus de 70% des exportations du Canada vont aux États-Unis, et les Américains restent notre principale source d'investissements étrangers. Étant donné cette relation économique unique, le gouvernement canadien a négocié avec les États-Unis un Accord de libre-échange dont les éléments ont été convenus en octobre 1987 - il y a deux ans et demi de cela.

Je suis heureux de dire que la mise en oeuvre de l'Accord se fait de façon harmonieuse. Les Canadiens n'ont pas tardé à saisir les possibilités offertes par l'Accord, et ils ont tiré pleinement avantage des nombreuses initiatives que le gouvernement a lancées pour les informer des changements apportés dans des domaines comme les procédures à la frontière et les certificats d'origine.

Mon ministère a établi divers programmes pour aider les gens d'affaires canadiens à exporter sur le marché américain. Par exemple, nous appuyons régulièrement des missions commerciales composées de représentants d'entreprises canadiennes qui veulent se lancer dans l'exportation aux États-Unis. Nous finançons une série permanente d'études de marché qui recensent certains débouchés spécifiques. Les sociétés canadiennes ont participé

l'an dernier à plus de 400 foires et missions commerciales aux États-Unis avec l'aide de mon ministère. Et l'ouverture de bureaux commerciaux satellites à San Juan, San Diego, Miami et Princeton plus tôt cette année porte à 27 le nombre de nos bureaux aux États-Unis qui peuvent offrir des services aux entreprises canadiennes.

Un élément important et unique de l'ALE est son mécanisme de règlement des différends. L'Accord a créé un mécanisme général et un mécanisme binational visant plus spécifiquement le règlement impartial des affaires de droits antidumping et compensateurs. On a déjà demandé la création d'un certain nombre de groupes spéciaux pour s'occuper d'affaires comme celles des framboises rouges, des pièces de rechange pour le matériel de pavage, de la morue salée et des moteurs à induction. Après la tenue d'audiences, les allégations des plaignants ont été subseqüemment rejetées dans les deux premières affaires. Et les plaintes liées aux deux dernières affaires ont été retirées avant même l'étape des audiences. Il faut aussi noter que la grande majorité des problèmes commerciaux continueront d'être réglés dans les premières étapes informelles du processus de règlement prévu dans l'ALE, et qu'environ 99% des échanges commerciaux canado-américains se font sans problème.

La Commission mixte du commerce canado-américain a été établie pour superviser la mise en oeuvre de l'Accord. Elle est dirigée par Carla Hills, la représentante au commerce des États-Unis, et par moi-même. Jusqu'à maintenant, nous nous sommes réunis trois fois: à Washington, à Ottawa et à Toronto.

Des groupes de travail sont établis selon les besoins, et les groupes déjà constitués font des progrès sur des questions comme les produits de l'agriculture et de la pêche, les procédures douanières, le tourisme, les services, les subventions et les recours commerciaux. Certains de ces groupes ont déjà annoncé leurs résultats préliminaires. L'enthousiasme avec lequel le secteur privé a réclamé l'accélération des réductions de droits de douane est un phénomène des plus encourageant qui nous montre que les entreprises canadiennes sont prêtes à livrer concurrence.

De fait, à la troisième réunion de la Commission mixte du commerce canado-américain tenue la semaine dernière, Mme Hills et moi-même avons officiellement donné effet à un accord visant l'accélération de l'élimination des droits de douane appliqués à quelque 400 numéros tarifaires couvrant pour approximativement 6 milliards \$ d'échanges bilatéraux.

Les droits de douane applicables à la plupart des numéros tarifaires qui avaient fait l'objet de demandes d'accélération de la part des industries concernées ont été éliminés lors de l'entrée en vigueur du nouvel accord, le 1er avril de cette année. La

période d'élimination graduelle de certains droits sera raccourcie, passant de dix ans à cinq ans.

Une deuxième série de discussions sur l'élimination accélérée d'autres droits de douane a déjà été engagée.

Et où tout cela nous mène-t-il? À l'ère de la "gratification instantanée", il n'est pas facile de plaire à ceux qui réclament des analyses de l'impact de l'Accord de libre-échange. Car il faudra attendre plusieurs années avant que la masse critique de données permette une évaluation définitive.

Mais je peux vous dire que les indicateurs économiques sont encourageants. Notre produit intérieur brut s'est accru de 2,9%. C'est un taux qui se compare favorablement à ceux des autres pays industrialisés. Le taux de chômage est de 7,2%, son niveau le plus bas depuis 1981.

Le commerce canado-américain s'est accru de 4% pendant la première année de mise en oeuvre de l'Accord. Les investissements entre nos deux pays marquent aussi une forte progression. En 1989, les apports bruts de capitaux américains au Canada ont totalisé plus de 7 milliards \$ alors que les sorties brutes de capitaux canadiens directement investis aux États-Unis ont dépassé 6 milliards de dollars.

En 1990, les dépenses globales de l'industrie canadienne au titre des installations et des équipements devraient s'accroître de 8,9% par rapport à 1989 selon le dernier sondage sur les intentions d'investissement.

Et l'élément peut-être le plus important est que les entreprises canadiennes se préparent à livrer concurrence dans un environnement de libre-échange intégral, et qu'on assiste à la création d'une industrie plus dynamique et plus compétitive. Profitant de leur meilleure expérience du marché américain, nos entreprises s'intéressent maintenant aux possibilités qui s'offrent dans d'autres régions du monde - ici en Europe et dans la région Asie-Pacifique, notamment au Japon. Et je suis heureux de mentionner qu'elles rencontrent du succès. Par exemple, en ce qui concerne le Japon, nous avons développé un commerce bilatéral de 18,3 milliards \$ qui s'est accru de 25% dans les deux dernières années et qui a presque atteint le point d'équilibre.

Je sais que lors de l'annonce de la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, en Europe, certaines personnes ont craint que cet accord ne favorise la création d'une forteresse Amérique du Nord, tout comme au Canada certains avaient parlé de l'émergence d'une forteresse Europe lorsque la Communauté européenne a entrepris d'organiser un marché interne. Je crois que ces craintes étaient sans fondement et qu'elles ont été dissipées.

L'Accord vise avant tout à supprimer les obstacles au commerce et à l'investissement entre le Canada et les États-Unis. Il atteint cet objectif sans établir d'entraves pour les autres pays.

En fait, en supprimant ces obstacles, nous avons offert des possibilités encore plus grandes aux investisseurs au Canada, car ils auront désormais un accès plus libre et plus sûr au marché nord-américain.

Ainsi, l'Accord de libre-échange permettra d'augmenter la rentabilité des activités finlandaises actuelles au Canada et d'accroître considérablement le nombre de débouchés au fur et à mesure qu'il renforcera l'économie canadienne. L'ALE est conforme aux dispositions du GATT. Pour le Canada, c'est un point fondamental.

Le Canada est en faveur de la réduction du protectionnisme quelle qu'en soit la forme, et il appuie sans réserve les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round afin qu'elles en arrivent à une heureuse conclusion.

Le sort de pays commerçants comme les nôtres dépend largement des négociations du GATT, car les intérêts de nos exportateurs reposent surtout sur la qualité du système commercial multilatéral, et non sur les initiatives régionales ou unilatérales.

Je crois que l'importance historique de l'Uruguay Round devient de plus en plus évidente. C'est en vue d'un dénouement global et positif que j'ai proposé récemment une stratégie visant à remédier aux faiblesses institutionnelles du GATT et à créer une organisation commerciale mondiale.

Si nous connaissons le succès que nous espérons, je suis convaincu que nous devons ériger une institution capable de soutenir et d'améliorer le système commercial multilatéral et l'articuler autour d'un mécanisme efficace de règlement des différends.

J'ai mentionné plus tôt la thèse de certains selon laquelle le monde est en voie de se diviser en blocs commerciaux régionaux fermés. Pour ma part, je ne crois pas que la libéralisation du commerce, que ce soit sur le plan régional ou bilatéral, soit nuisible au système multilatéral, pourvu qu'elle soit faite conformément aux dispositions du GATT. Je crois, au contraire, qu'elle peut favoriser un mouvement semblable sur le plan multilatéral. Dans les discours que je prononce au Canada, je fais valoir auprès du milieu des affaires canadien la notion d'un partenaire Europe plutôt que d'une forteresse Europe.

De même, je vous exhorte à penser à un partenaire Canada plutôt qu'à une forteresse Amérique du Nord.

Dans le cadre de notre stratégie "Horizon le monde", nous adoptons actuellement une initiative visant à encourager la formation de partenariats stratégiques entre des entreprises canadiennes et européennes.

Des entreprises finlandaises associées à des entreprises canadiennes pourraient tirer parti d'une meilleure compréhension et d'une pénétration accrue du marché nord-américain, tandis que des entreprises canadiennes pourraient mettre à profit l'expertise finlandaise sur les marchés de l'Europe de l'Est et de l'Europe de l'Ouest.

Le Canada peut établir, pour les sociétés finlandaises, des ponts non seulement avec l'Amérique du Nord, mais aussi avec les marchés du Pacifique. Il faut se rappeler que le Canada est baigné par trois océans et entretient des liens commerciaux par-delà deux d'entre eux.

L'expertise finlandaise sur d'autres marchés pourrait être d'un précieux secours aux entreprises canadiennes. Je remarque que, dans le cadre de la mission commerciale, il y aura mercredi un séminaire sur la coopération entre entreprises canadiennes et finlandaises qui permettrait de saisir des occasions d'affaires en URSS.

La ressemblance relative de la taille des entreprises au Canada et en Finlande donne à penser qu'il nous serait mutuellement avantageux de mettre nos efforts en commun pour relever le défi de l'accroissement de la concurrence en Europe et en Amérique du Nord.

De Vancouver à Saint-Jean (Terre-Neuve), en passant par Montréal, des entreprises canadiennes dynamiques disposent des compétences et des techniques de pointe voulues et souhaitent collaborer avec des entreprises finlandaises en Europe.

J'ai amené des présidents-directeurs généraux de 10 entreprises canadiennes de cette trempe. Ces entreprises fournissent des produits et services allant du matériel et de l'expertise pour les climats froids, des dispositifs de contrôle du trafic aérien, des didacticiels et des ambulances jusqu'à l'équipement de hockey.

J'espère que des sociétés finlandaises entreprenantes intéressées par le marché nord-américain tiendront également compte des avantages particuliers qu'offre le Canada comme lieu d'implantation.

Les bases sont bien établies, et le temps est venu pour nos entreprises de déployer un effort particulier pour se connaître et faire cause commune afin de tirer profit des nouveaux débouchés fort intéressants qui se créent dans le monde entier.

Merci.