

# *Déclaration*

---

95/49

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION  
DE  
L'HONORABLE ROY MACLAREN,  
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,  
AU  
NEW ENGLAND-CANADA BUSINESS COUNCIL

**BOSTON (Massachusetts)**  
**Le 8 septembre 1995**



Gouvernement  
du Canada

Government  
of Canada

**Canada**

Un ministre canadien du Commerce international commencerait normalement son allocution en décrivant la relation historique entre le Canada et les États-Unis – la plus longue frontière non protégée au monde, la plus importante relation commerciale bilatérale du monde, et tous les vieux clichés.

Je n'ai pas besoin de le faire, et je ne veux pas le faire, et ce, pour trois raisons : d'abord, parce que vous savez que notre relation bilatérale est beaucoup trop complexe pour se résumer à quelques lieux communs; ensuite, parce que je veux que vous restiez éveillés; et enfin, parce que j'ai à vous parler de choses bien plus importantes.

Mais je me dois quand même de mentionner la relation invariablement cordiale que Boston entretient avec le Canada – et surtout avec nos provinces de l'Atlantique et avec le Québec.

Boston entretient des liens étroits avec le Canada depuis si longtemps que, dans nos provinces de l'Atlantique, les États de la Nouvelle-Angleterre sont encore appelés « les États de Boston ». C'est une région vitale pour l'économie de nos provinces atlantiques. Nous échangeons de tout, qu'il s'agisse de gypse ou de micropuces; de plus, nos banques et nos compagnies d'assurance se sentent en terrain connu chez vous.

La Nouvelle-Angleterre constitue également un marché important pour le Québec. Les exportations du Québec en Nouvelle-Angleterre, qui ont totalisé près de 4,4 milliards de dollars américains en 1994, sont très diversifiées, englobant aussi bien le matériel de télécommunication que l'électricité.

Le Québec est aussi un important marché d'exportation pour la Nouvelle-Angleterre, qui y a vendu pour 1,3 milliard de dollars américains en 1994; ces ventes sont tout aussi diversifiées, allant des semi-conducteurs aux moteurs d'aéronef.

Au plan national, la Nouvelle-Angleterre est un marché en pleine croissance : en 1994, nous y avons accru nos exportations de 13 p. 100 pour les faire passer à 6,6 milliards de dollars américains – soit trois fois la valeur de toutes nos exportations vers la « vieille Angleterre » – et nous y avons aussi augmenté nos investissements. Pendant la même période, vous avez accru vos exportations au Canada au même rythme, pour les faire passer à 4,4 milliards de dollars américains, soit plus d'un milliard de plus que la valeur de vos exportations vers l'Espagne.

Nos populations partagent plus qu'une relation commerciale. On trouve dans les provinces de l'Atlantique un bon nombre de descendants d'Américains qui ont émigré vers le nord au moment de votre révolution.

Un siècle plus tard, des centaines de milliers de Canadiens français se déplaçaient vers le sud pour travailler dans vos usines et vos filatures. Cet exode, le plus important du genre

dans l'histoire du Canada, a donné à la Nouvelle-Angleterre sa culture franco-américaine. La proximité du Québec donne lieu depuis quelques années à une renaissance de cette culture francophone dans le nord de la Nouvelle-Angleterre. Elle stimule également notre volonté de faire des affaires ensemble, comme en témoignent les nombreuses missions qui franchissent la frontière, dans les deux sens, pour développer le commerce et l'investissement.

Le voisinage de nos deux pays nous a souvent mutuellement avantagés. En 1778, l'arrivée de Benjamin Franklin à Montréal a mené à la fondation du premier journal de langue anglaise du Canada, le *Montreal Gazette*. Dans l'autre sens, James Naismith, un jeune enseignant, a déménagé de Montréal au Massachusetts au début du siècle et a inventé le jeu de basket-ball.

Il n'est pas étonnant que ce mouvement constant entre nos deux pays ait favorisé une mentalité d'ouverture au commerce. Tout comme Boston fait face à l'océan, votre perspective est nettement orientée vers l'étranger. Malgré la tentation de l'isolationnisme, qui a eu de nombreux partisans dans le passé, l'internationalisme a toujours eu une base sûre à Boston et en Nouvelle-Angleterre.

Or, beaucoup se plaisent à dire, aux États-Unis, que 1994 a été l'année du commerce international et que le temps est venu de s'intéresser à d'autres problèmes. Il est vrai que 1994 a été une année de grandes réalisations au plan de la libéralisation du commerce, soit l'achèvement de l'Uruguay Round, la création de l'Organisation mondiale du commerce [OMC] et la conclusion de l'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA], sans oublier les initiatives visant à instaurer le libre-échange à l'échelle de l'hémisphère occidental et par-delà le Pacifique, jusqu'en Asie.

Par contraste, certains éléments semblent voir cette année comme un moment propice pour se concentrer sur les priorités nationales. Aux États-Unis, cela veut dire entre autres le « Contract With America », l'équilibrage du budget et le positionnement de la politique économique intérieure en vue de l'élection présidentielle de l'an prochain.

Au yeux de certains, le commerce international est devenu « la question de l'an dernier ». Mais le commerce ne peut jamais être « la question de l'an dernier » ou « la question d'hier ». Il y a peu de questions « nationales » aussi importantes que la création d'emplois. Or, justement, le commerce crée des emplois.

La question du commerce international ne peut jamais être retranchée du programme national. Vos concurrents et les nôtres ne nous laissent aucun répit. À vous et à nous de les imiter. Les gouvernements et les entreprises doivent continuer à collaborer

pour respecter et renforcer les règles relatives au commerce et à l'investissement qui fondent notre prospérité.

S'il en est parmi vous qui doutent encore des avantages du commerce et de l'investissement internationaux, ils n'ont qu'à se rappeler la fin de la Deuxième Guerre mondiale, il y a 50 ans. Le système qui avait engendré le chaos, la rivalité, la pauvreté et le désespoir a été remplacé par un ensemble ordonné d'accords solidaires et complémentaires qui régissent les échanges mondiaux. Ce système a favorisé une croissance spectaculaire de nos économies.

Le GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce] a été la base du système commercial moderne. En 1947, les États-Unis et le Canada se sont joints à d'autres pays de même mentalité pour mettre sur pied ce système qui devait être équitable et ouvert, basé sur des règles acceptées de tous. Les retombées du GATT sont impressionnantes : depuis sa création, le produit intérieur brut des États-Unis est passé de 2 milliards à 6 billions de dollars américains constants. Entre-temps, l'économie mondiale s'est développée au point qu'elle est aujourd'hui plus de 20 fois ce qu'elle était il y a moins de 50 ans.

La croissance du commerce international a stimulé celle de l'économie mondiale en élargissant les marchés des producteurs nationaux et en fournissant aux consommateurs des biens et des services à prix concurrentiels.

Pendant ce temps, la valeur des échanges des États-Unis subissait une croissance vertigineuse. Aujourd'hui, le commerce extérieur est le moteur de l'économie américaine. Selon les estimations du gouvernement américain, la valeur des échanges du pays équivalait à 13 p. 100 de son PIB en 1970. Elle pourrait dépasser les 30 p. 100 en 1995.

Les règles commerciales ont suivi l'évolution des échanges mondiaux. La nouvelle Organisation mondiale du commerce élargit considérablement la portée du GATT du fait qu'elle applique des règlements dans de nouveaux domaines comme le commerce des services et la propriété intellectuelle. Des gains substantiels ont aussi été réalisés dans les domaines traditionnellement couverts par le GATT.

Par exemple, nous avons réduit du tiers, en moyenne, les droits de douane. Nous avons accepté de réduire progressivement les restrictions applicables au commerce des textiles. Chose particulièrement importante pour nos deux pays, nous disposons pour la première fois de règles valables touchant l'agriculture. Nous avons aussi renforcé le système commercial multilatéral en dotant l'Organisation mondiale du commerce d'un mécanisme de règlement des différends à la fois efficace et crédible.

Au plan bilatéral, les États-Unis et le Canada ont décidé, il y a quelques années, qu'il fallait établir des relations plus étroites, ce qui a mené à la négociation de l'Accord de libre-échange.

Nous avons ensuite intégré le Mexique à l'ALENA, dans lequel les règles régissant nos rapports bilatéraux ont été encore renforcées. Dans le cadre de l'ALENA, nous avons établi plus de 20 groupes de travail et comités afin de résoudre toute une gamme de questions d'intérêt commun, de la reconnaissance réciproque de normes aux marchés publics. Les trois pays négocient actuellement l'accession du Chili à l'ALENA.

Pourtant, et malgré les progrès énormes des 10 dernières années, certains événements récents montrent qu'il reste d'importants dossiers commerciaux à régler. Le récent différend entre les États-Unis et le Japon à propos de l'industrie automobile a peut-être été bon pour la politique intérieure, mais il risquait de miner le système encore fragile de commerce fondé sur des règles que nous avons tous eu tant de mal à édifier.

La décision des États-Unis de se retirer à la dernière minute des négociations sur les services financiers, à la nouvelle Organisation mondiale du commerce, a peut-être rallié les suffrages de ceux qui croient que les autres pays n'avaient pas suffisamment ouvert leur marché, mais elle met sérieusement en question la fermeté des États-Unis dans leur adhésion au principe du multilatéralisme.

Enfin, alors que les États-Unis ont été les premiers à réclamer un accord de libre-échange des Amériques, il n'est pas encore certain que le Congrès accordera à l'Administration le pouvoir de négocier suivant la procédure accélérée afin que cette vision devienne réalité.

Nous nous accordons pour dire que notre priorité absolue est la mise sur pied d'un système commercial multilatéral fort et efficace mais nous n'en sommes pas encore là. Il faut plus que de grandes phrases sur les vertus du libre-échange. Il faut que les gouvernements aient la volonté de renoncer aux mesures incompatibles avec les règles du commerce international, la volonté de recourir aux procédures de règlement des différends plutôt qu'aux représailles lorsque les solutions négociées sont impossibles. Et surtout, la volonté politique de faire avancer l'ordre du jour, d'aborder de nouveaux dossiers, d'améliorer et de renforcer le système dans son ensemble.

Il subsiste d'importantes barrières commerciales et de graves restrictions discriminatoires, et pas seulement dans certains pays. Les frictions croissantes ne signifient pas que nous avons poussé trop loin la libéralisation et l'intégration, mais au contraire que nous ne sommes pas allés assez loin. Le *statu quo*

est inacceptable, et aussi insoutenable. Je me demande pourquoi ces problèmes n'ont pas été abordés à l'Uruguay Round. La réponse est peut-être que nous avons abordé à l'Uruguay Round les problèmes de 1982 et qu'il faut maintenant régler ceux de 1995, et ce par la négociation.

L'alternative est claire : les différends majeurs entre partenaires commerciaux vont-ils devenir « l'équivalent moral de la guerre » ou allons-nous continuer à édifier un système multilatéral sur le principe que nous sommes fondamentalement interdépendants, que la libéralisation des échanges nous profite à tous en dernière analyse?

La nouvelle Organisation mondiale du commerce est encore une institution fragile; comme un jeune enfant, elle commence tout juste à ramper. Et pourtant, au nombre de pays qui ne demandent qu'à y adhérer, on peut déjà voir qu'elle va bientôt marcher et courir.

Le prochain chapitre de l'histoire du système commercial mondial pourrait bien être écrit par les pays qui cherchent actuellement à y adhérer. Ceux qui n'en sont pas encore membres, comme la Russie et la Chine, se rendent compte des désavantages qu'il y a à ne pas faire partie du club.

Mais pour mieux participer, il ne suffit pas d'adhérer au club. Dans les négociations de l'Uruguay Round, les pays en développement ont été amenés à s'intégrer davantage au système mondial en assumant de plus strictes obligations. Pour tous les membres de l'OMC, il s'agit d'un contrat indivisible : lorsqu'on devient membre, on ne doit pas s'attendre à obtenir des privilèges spéciaux. Les règles s'appliquent uniformément à tous sans distinction.

Les entreprises ont nettement intérêt à ce que leurs partenaires soient à l'intérieur du système plutôt qu'à l'extérieur. Voyez, par exemple, les problèmes qu'ont eus les États-Unis avec la Chine à propos des droits de propriété intellectuelle. En acceptant la primauté des règles de l'OMC, tous les pays membres devront suivre les pratiques commerciales appropriées.

En tant que gens d'affaires, vous comprenez à quel point il importe d'éviter de piétiner. Si l'on ne progresse pas vers une libéralisation plus poussée des échanges, on risque la stagnation économique. C'est là un risque que ni les Américains ni les Canadiens ne peuvent courir.

De nouveaux groupes commerciaux ont commencé à se constituer un peu partout sous la pression des gens d'affaires du monde entier, peut-être inspirés par le succès de l'Union européenne et de l'ALENA. Nos deux pays font partie d'un certain nombre d'entre eux.

De part et d'autre du Pacifique, nous avons intérêt à ce que le mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique contribue à réaliser nos objectifs en matière de libéralisation du commerce. Nos deux pays ont grandement intérêt à revitaliser leurs liens avec l'Europe, éventuellement par la négociation d'un accord de libre-échange transatlantique. J'ai déjà mentionné notre adhésion commune au projet d'instaurer le libre-échange dans les Amériques.

Plus près de nous, le Canada et les États-Unis ont une longue tradition de coopération, tant au niveau des gouvernements que des entreprises. Nous partageons les mêmes buts et les mêmes points de vue sur bien des questions. Ensemble, nous avons déjà fait des progrès considérables vers la libéralisation des échanges et des investissements, mais il reste encore beaucoup à faire.

Il faut modifier notre façon de résoudre les difficultés qui nous opposent. Les vieux remèdes comme les droits antidumping et compensateurs n'ont aucun sens dans une zone de libre-échange, comme les Néo-Zélandais et les Australiens l'ont constaté dans leur propre zone. Le recours aux mesures antidumping est dépassé, dans n'importe quelle zone de libre-échange.

La plupart des producteurs considèrent l'Amérique du Nord comme un marché unique et intégré, où les produits franchissent la frontière à plusieurs reprises à diverses étapes de leur fabrication. Malheureusement, en raison des lois antidumping, ce qui est considéré comme pratique normale lorsqu'on vend à Portland (Maine) des produits fabriqués à Boston, ne l'est plus lorsqu'on vend ces mêmes produits à Halifax (Nouvelle-Écosse). Cette anomalie réduit les acquis de l'ALENA et nuit à la compétitivité des producteurs nord-américains, non seulement sur le marché intérieur, mais à l'échelle planétaire.

Ayant créé un marché nord-américain, nos gouvernements doivent permettre aux entreprises d'en cueillir les fruits. En perpétuant des pratiques désuètes, nous nous cantonnons dans une situation de conflit, ce qui occasionne des retards et des pertes d'efficacité qui n'apportent rien de bon à personne et vont à l'encontre de nos objectifs.

La correction de ces anomalies doit demeurer au centre de nos priorités. Nous avons constitué des groupes de travail sur les recours commerciaux et les avons chargés de définir les solutions possibles d'ici la fin de l'année. Nous avons amorcé des discussions plus précises avec les États-Unis sur le commerce transfrontière des céréales, de l'acier et du bois de sciage pour voir s'il serait aussi possible d'atténuer les tensions au niveau sectoriel.

Nous visons encore plus haut, étudiant sérieusement comment un régime plus coordonné de compétition à l'échelle continentale pourrait à terme remplacer les lois commerciales nationales, qui sont de plus en plus désuètes.

Aucune de ces solutions n'est pour demain; d'ailleurs, les points en suspens des accords commerciaux sont-ils jamais vraiment réglés? Ces accords sont par nature des êtres vivants, des entités dynamiques qui doivent continuellement suivre l'évolution de la réalité économique, sous peine d'obsolescence.

Il n'est pas sûr non plus que toutes les réponses se trouvent au niveau régional. Comme dans bien d'autres sphères de la politique économique internationale, nous en venons à réaliser que beaucoup de solutions aux problèmes de la mondialisation ont par définition une envergure mondiale. C'est pourquoi le Canada demeure résolu à produire des résultats concrets, quels que soient les mécanismes ou les tribunes utilisés.

Au niveau bilatéral, mentionnons une réussite comme le régime « Ciels ouverts », qui libéralise les déplacements aériens entre nos deux pays et intensifie la coopération aux frontières. Ces succès viennent encore renforcer le concept d'une relation commerciale ouverte.

La conclusion d'accords commerciaux régionaux pourrait sembler contraire à l'expansion ordonnée de l'Organisation du commerce mondial, mais rien n'est moins vrai.

Tout comme il est beaucoup plus efficace de traiter de personne à personne avec un fournisseur qui parle votre langue ou qui se trouve dans la même ville que vous, il est plus simple de négocier un accord commercial en suivant des affinités culturelles ou géographiques bien établies qu'en discutant avec une centaine de partenaires ou même davantage.

Ces accords peuvent être les jalons du système commercial multilatéral en révélant ce qu'il sera possible de réaliser plus tard à l'échelle mondiale. Du reste, la relation entre accords régionaux et négociations multilatérales n'est pas à sens unique; les négociateurs de l'ALENA, par exemple, disposaient des textes de l'OMC sur la propriété intellectuelle lorsqu'ils ont rédigé les clauses de l'ALENA à ce sujet.

Tant qu'ils respectent les principes de l'Organisation mondiale du commerce, les groupements régionaux peuvent faire beaucoup pour établir des relations commerciales ordonnées et susciter des débouchés très intéressants au sein de l'économie mondiale. Une étude récente de l'OMC concluait à juste titre que les initiatives régionales et multilatérales d'intégration des échanges sont complémentaires et non antagonistes.



L'évolution des diverses négociations commerciales dont je viens de parler a des conséquences directes pour vous et votre entreprise. L'issue de ces pourparlers définira les règles du jeu pour vous et vos concurrents, qu'ils se trouvent de l'autre côté de la rue, du continent ou du globe. Le but des négociations, c'est d'empêcher que vous soyez gênés par des barrières déraisonnables.

Mais les gens d'affaires auraient tort de se laisser aller à un optimisme béat. Il subsiste des facteurs qui menacent les acquis de la libéralisation des échanges. Des voix s'élèvent contre la participation à l'ALENA et à l'OMC.

Pour une bonne part, ce sont les mêmes voix que nous avons entendues au moment des négociations de ces accords. Il est normal que, dans la mêlée qui caractérise souvent le débat politique, des voix discordantes, plus puissantes, se fassent entendre au-dessus des voix de la raison. Mais au bout du compte, la raison doit triompher.

Les gens d'affaires américains se sont montrés déterminés dans le passé à convaincre l'Administration de la nécessité de passer aux étapes suivantes et d'accepter ces nouvelles règles, et je trouve leur zèle fort encourageant. Au fond, un régime stable, où les changements sont prévisibles et les désaccords abordés de manière rationnelle, ne peut manquer d'avantager l'industrie.

Vous pouvez contribuer énormément à faire pencher la balance en faveur d'un système plus efficace, fondé sur le respect des règles. Pour commencer, vous pouvez faire comprendre à vos gouvernants à quel point il importe de s'entendre sur une législation concernant la procédure accélérée, de faire avancer les dossiers non encore résolus à l'OMC (celui des négociations sur les télécommunications de base, par exemple), de réaliser des progrès au sein du groupe de travail de l'ALENA sur les recours commerciaux, et de dire non à ceux qui réclament l'adoption de mesures protectionnistes plus poussées, de quelque nature qu'elles soient.

Mais surtout, vous qui croyez au système commercial international, vous devez en démontrer la valeur à ceux qui pensent que le protectionnisme sert davantage les intérêts des États-Unis.

Au début de mon allocution, j'ai signalé à quel point Boston est bien vu au Canada comme ville internationale.

Il n'est pas sans intérêt de savoir que l'un des plus éminents citoyens de cette région était le fils d'un isolationniste de premier plan, d'un chef du mouvement « America First » avant l'entrée des États-Unis dans la Deuxième Guerre mondiale.

Et pourtant, au cours de l'après-guerre, c'est cet homme, John F. Kennedy, qui a invité le monde à libéraliser les règles du commerce et qui a donné son nom au « Kennedy Round » du GATT.

Qu'un fils de Boston ait amené les États-Unis à embrasser l'internationalisme commercial n'est pas une coïncidence. Trente ans plus tard, nous comptons sur vous, Bostoniens d'une autre génération, pour réclamer une plus grande participation et l'acceptation des valeurs qui accompagneront l'instauration de régimes commerciaux plus ouverts. Vous n'avez jamais été des spectateurs dans le passé. Cette fois-ci, l'enjeu est trop important pour que vous soyez, encore une fois, autre chose que des joueurs de première ligne.

Si nous réussissons, la récompense sera considérable : une économie nord-américaine dynamique, la croissance de l'emploi et l'expansion du commerce international. En tant que gens d'affaires, vous savez très bien, en revanche, que l'échec n'apporte aucune récompense.

Merci.