

Statement

Minister for
International
Trade



Déclaration

Ministre du
Commerce
extérieur

90/56

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

SOUS EMBARGO JUSQU'À 20 HEURES

NOTES POUR ALLOCUTION

DU MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

JOHN C. CROSBIE

À LA 47^E ASSEMBLÉE ANNUELLE DE

L'ASSOCIATION DES EXPORTATEURS CANADIENS

HALIFAX (NOUVELLE-ÉCOSSE)

Le 1er octobre 1990

Mesdames et Messieurs, bienvenue dans la région des Maritimes.

Il me fait grand plaisir de me joindre encore une fois à votre Assemblée annuelle.

Lorsque nous nous sommes rencontrés à votre dîner annuel de l'an dernier à Ottawa, votre Assemblée avait pour thème «Comment relever le défi des années 1990».

Le thème de votre Assemblée de cette année souligne l'importance de la compétitivité à l'exportation. Il n'est pas toujours facile de s'entendre sur ce qui est réellement requis pour optimiser la compétitivité de nos exportateurs.

Mais je pense que nous pouvons tous nous entendre sur le fait que le gouvernement et le monde des affaires doivent collaborer pour optimiser le potentiel d'exportation du Canada.

Le gouvernement et le monde des affaires doivent collaborer parce que ni l'un ni l'autre ne peut le faire à lui seul. Nous avons chacun un rôle important à jouer.

Votre rôle est de produire et de commercialiser des biens et des services sur un marché mondial de plus en plus concurrentiel.

Notre rôle est d'établir des politiques et un climat qui vous permettront de concurrencer à armes égales sur des marchés extérieurs ouverts. Pour remplir son rôle, le gouvernement du Canada doit être actif sur plusieurs fronts.

Ce soir, j'aimerais me concentrer sur deux aspects de notre action qui ont une importance cruciale pour les exportateurs canadiens: ce sont les négociations que nous menons sur le plan de la politique commerciale et nos politiques économiques nationales.

Je ne m'attarderai pas sur nos programmes de promotion du commerce parce qu'on me dit que vous en avez discuté assez en détail cet après-midi. Vous connaissez donc déjà notre stratégie «Horizon Le Monde» et nos nombreux programmes de promotion du commerce avec les États-Unis, l'Europe, l'Asie et l'Amérique latine.

La politique commerciale est importante pour le Canada parce que notre prospérité dépend d'un accès sûr aux marchés extérieurs. Nous savons tous que le tiers de notre Produit national brut est composé par les exportations.

Depuis 1947, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce est la pierre angulaire de la politique commerciale canadienne. À l'aube du XXI^e siècle, le GATT reste l'une de nos grandes priorités. Mais nous devons reconnaître qu'il a atteint un point tournant.

Dans les prochains mois, le GATT traversera l'une des phases les plus critiques de son existence. Il convient donc de réfléchir un moment et d'examiner soigneusement les enjeux.

Dans un numéro récent, le magazine The Economist disait ceci du GATT:

Pendant la plus grande partie de ses 43 ans d'existence, le GATT a fonctionné remarquablement bien, ce qui est étonnant parce que le nouveau-né avait été pratiquement étouffé à sa naissance.

Le GATT a été initialement conçu à la Conférence de Bretton Woods de 1944, en même temps que la Banque mondiale et le Fonds monétaire international.

Mais les gouvernements ont dès le départ refusé de céder leur souveraineté commerciale à une organisation internationale du commerce.

Au contraire des deux autres triplés de Bretton Woods, la charte de l'organisation internationale du commerce n'a jamais été ratifiée après la guerre.

Il a plutôt été convenu de conclure un arrangement intérimaire appelé l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Quarante ans plus tard, cet arrangement provisoire est encore en place.

Malgré ses débuts difficiles, le GATT a très bien servi jusqu'à maintenant les intérêts des exportateurs canadiens.

Les sept premiers cycles de négociations au GATT ont réduit de 40 % en 1947 à environ 5 % aujourd'hui le droit de douane applicable aux articles manufacturés.

Cette libéralisation tarifaire graduelle a ouvert de nouveaux marchés aux exportateurs canadiens et permis une croissance rapide du commerce mondial.

Bien qu'il ait permis de réduire les droits de douane sur les articles manufacturés, le GATT n'a pas encore été capable de régler plusieurs problèmes pressants comme le commerce des produits agricoles et le commerce des services.

C'est pourquoi nous nous trouvons aujourd'hui à un point tournant.

Il y a quatre ans, à Punta del Este en Uruguay, nous avons lancé le huitième Cycle de négociations au GATT. Le Cycle d'Uruguay devrait s'achever à Bruxelles dans dix semaines.

Le gouvernement du Canada participe activement au Cycle d'Uruguay parce que nous croyons que l'avenir de l'ordre commercial mondial dépend de ses résultats. Le GATT est important pour le Canada parce que la prospérité future de notre économie de taille intermédiaire repose sur l'exportation. Le Canada a besoin d'un ordre commercial mondial qui soit fondé sur la règle de droit plutôt que sur le simple pouvoir économique.

Notre premier objectif est d'ouvrir les marchés du monde aux biens et aux services canadiens. Pour garantir cet accès, nous devons élargir la portée du GATT pour y englober le commerce des produits agricoles, le commerce des services et d'autres réalités commerciales de notre époque. Le Canada a d'importants intérêts en jeu puisque son commerce des produits agricoles représente plus de 8 milliards de dollars et son commerce des services, plus de 20 milliards.

Nous devons aussi établir de nouvelles règles sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, ainsi que mieux réglementer l'utilisation des subventions et des droits compensateurs.

Il est inutile de négocier un nouvel ensemble de règles que personne ne respectera. Pour maintenir leur crédibilité, les règles du GATT doivent être respectées.

C'est pourquoi nous avons présenté une proposition détaillée visant à réformer la structure institutionnelle du GATT et à créer une organisation mondiale du commerce dotée d'un mécanisme efficace de règlement des différends.

Dans les prochaines semaines, je ferai tout mon possible pour assurer le succès de l'ordre commercial mondial enchâssé dans le GATT.

La semaine prochaine, je présiderai à St. John's une réunion des ministres du commerce de la Quadrilatérale. J'y accueillerai mes homologues du Japon, des États-Unis et de la Communauté européenne. Le Cycle d'Uruguay sera le principal point à notre ordre du jour.

Nous continuerons à utiliser notre participation au Groupe de Cairns des exportateurs agricoles pour tenter d'assujettir le commerce des produits agricoles aux disciplines du GATT, pour améliorer l'accès aux marchés et pour éliminer les subventions à l'exportation qui nous ferment des marchés d'exportation traditionnels.

Le mois dernier à Vancouver, j'ai présidé une réunion des ministres du commerce de 12 pays de l'Asie et du Pacifique venus discuter de nos objectifs au GATT. Nous nous retrouverons à Bruxelles pour tenter d'assurer le succès du Cycle d'Uruguay.

Nous croyons que la prospérité future des exportateurs canadiens exige le succès de ce Cycle de négociations. C'est pourquoi nous avons collaboré avec vous et votre Association pour garantir que nos négociateurs sont pleinement préparés à la difficile tâche qui les attend.

Nous avons fait des efforts de consultation sans précédent. C'est la première fois qu'un aussi grand nombre de représentants d'entreprises et de syndicats participent à la formulation de la politique commerciale canadienne.

Nombre d'entre vous jouez des rôles importants au sein du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE).

Le CCCE et les GCSCE sont des exemples concrets de l'efficacité avec laquelle le gouvernement et le secteur privé peuvent collaborer pour améliorer la compétitivité du Canada sur les marchés du monde. Pour réaliser nos objectifs au GATT dans les prochaines semaines, nous aurons besoin de votre engagement permanent.

Dans le grand débat commercial qui a récemment entouré l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), certains protectionnistes ont voulu se faire les défenseurs de la libéralisation du commerce sous l'égide du GATT.

Lorsque le Cycle d'Uruguay s'achèvera, dans une dizaine de semaines, nous pourrons enfin voir qui croit vraiment dans la libéralisation du commerce, et qui n'y croit pas.

Pour compléter et renforcer nos initiatives de politique commerciale au GATT, nous devons obtenir un accès garanti aux marchés de nos partenaires sur le grand marché nord-américain.

Nous entrerons bientôt dans la troisième année de mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, notre plus important partenaire commercial. Bien qu'il soit encore trop tôt pour en mesurer tous les avantages, il semble déjà que l'ALE fonctionne bien.

L'un des grands objectifs de l'ALE était d'obtenir un accès garanti au grand marché américain de sorte que les exportateurs canadiens puissent investir avec plus de certitude et développer les économies d'échelle requises pour livrer concurrence sur les marchés du monde.

Les exportateurs canadiens relèvent le défi. En 1989, les investissements dans la fabrication se sont accrus de 15 %. Les investissements dans les installations et équipements comptent maintenant pour plus de 16 % du PNB du Canada, qui se classe au 2e rang après le Japon - parmi le Groupe des Sept. Ce 15 % est nettement meilleur que le 12,5 % enregistré aux États-Unis.

Avant l'ALE, nombre d'exportateurs canadiens hésitaient à investir au Canada, craignant toujours qu'un accroissement de leurs exportations n'en fasse la cible de mesures commerciales américaines hautement politisées.

Nous avons compris que, pour créer un climat d'investissement plus normal, il fallait dépolitiser les différends commerciaux avec notre plus important partenaire commercial. Notre gouvernement a lutté d'arrache-pied pour obtenir un bon mécanisme de règlement des différends dans lequel les Canadiens sont également représentés. Nous avons livré ce dur combat parce que nous savions qu'il était important pour vous.

Et le combat en valait la peine. Le prestigieux Journal of Commerce a récemment rapporté que les groupes spéciaux binationaux que nous avons créés ont été un «succès impressionnant».

Les exportateurs canadiens recourent volontiers à ces groupes spéciaux pour protéger leurs intérêts commerciaux. Par exemple, un groupe spécial a récemment ordonné à la Commission américaine du commerce international de réexaminer sa décision défavorable aux producteurs canadiens de viande de porc.

Nous continuerons sans doute à gagner certaines affaires et à en perdre d'autres. Mais le succès du système des groupes spéciaux binationaux ne sera pas mesuré par le nombre d'affaires que les exportateurs canadiens ont gagnées ou perdues. Son vrai succès sera fondé sur la multitude d'actions qu'il aura empêchées.

Le gouvernement a livré une dure lutte pour négocier l'ALE parce que nous savions qu'il était important pour les exportateurs canadiens et que c'était la bonne chose à faire.

Comme les membres du Sénat - qui n'ont jamais été élus - avaient refusé d'adopter l'ALE, nous avons déclenché une élection pour défendre les avantages offerts par l'Accord. Pendant cette campagne électorale historique, les exportateurs canadiens ont pris position et fortement appuyé notre initiative de libre-échange.

Vous, les gens d'affaires, vous êtes publiquement prononcés sur l'Accord parce que vous le jugiez essentiel à la prospérité nationale. Le gouvernement a remporté la majorité des sièges et a «livré la marchandise» quelques semaines plus tard.

Le débat sur le libre-échange a forcé les Canadiens à faire face à la question de la compétitivité à l'échelle mondiale. Après un débat national animé, les Canadiens ont voté pour des politiques qui permettront au Canada de relever le défi de la compétitivité sur les marchés du monde.

Les événements récents montrent que l'effort du Sénat pour bloquer l'ALE n'était pas un incident isolé. Il commence à se dégager une tendance alarmante dont je vous parlerai plus en détail avant de conclure.

En plus de nos mesures de politique commerciale liées au GATT et à l'ALE, nous avons récemment annoncé une autre grande initiative.

Le numéro d'août de votre publication officielle contenait un article soutenant que le Canada devrait participer aux négociations sur le libre-échange avec le Mexique. Nous sommes d'accord là-dessus.

La semaine dernière, j'ai annoncé à la Chambre des communes que le Canada participera aux discussions avec le Mexique et les États-Unis en vue de jeter la base des négociations subséquentes sur un accord de libre-échange nord-américain.

Le jour suivant, votre Association a annoncé qu'elle se réjouissait de ces négociations, déclarant:

que les exportateurs canadiens sont toujours favorables à un élargissement de l'accès aux marchés étrangers et qu'ils appuient les efforts positifs que le gouvernement canadien déploie à cette fin.

C'est là un autre exemple de collaboration entre le gouvernement et les milieux d'affaires pour renforcer la compétitivité internationale du Canada dans les années 1990.

Nous sommes heureux que votre association appuie l'initiative commerciale avec le Mexique, et nous tiendrons compte des vues que vous exprimerez au CCCE, aux GCSCE et ailleurs dans la préparation des négociations de l'an prochain.

Notre participation à ces négociations se fonde sur deux grandes raisons. Premièrement, les réformes que le Mexique a récemment apportées à ses politiques économiques, commerciales et financières créent des débouchés pour les exportateurs canadiens sur le dynamique marché mexicain. Cela nous fait entrevoir des possibilités intéressantes.

Deuxièmement, étant donné l'importance vitale qu'a pour nous le marché nord-américain, nous devons renforcer notre capacité de livrer concurrence et d'attirer des investissements sur ce marché naissant de plus de 350 millions de consommateurs.

Ces dernières années, le gouvernement mexicain a grandement modifié ses règlements en matière d'importation et sensiblement réduit ses droits de douane et les autres obstacles posés au commerce. Cela surtout depuis que le Mexique a adhéré au GATT, en 1986.

Avec un marché dynamique de plus de 80 millions de consommateurs et un gouvernement engagé envers la réforme de l'économie, le Mexique deviendra bientôt un important intervenant sur le grand marché nord-américain.

Le Mexique est déjà notre principal partenaire commercial en Amérique latine. Le commerce entre nos deux pays a dépassé 2 milliards de dollars l'an dernier, soit un accroissement de 25 % par rapport à 1988. Nous prévoyons que nos échanges bilatéraux avec le Mexique atteindront 5 milliards de dollars par année dans les années 1990.

Les exportateurs canadiens n'ont pas tardé à saisir les nouvelles possibilités qu'offre le Mexique. Dans les six premiers mois de cette année, nos exportations au Mexique se sont accrues de plus de 20 %.

Pour ne prendre qu'un exemple, Northern Telecom a récemment remporté un contrat pour la fourniture de matériel central de commutation pour téléphones cellulaires. Comme résultat, les exportations canadiennes de matériel téléphonique ont quintuplé, passant de 5 millions à plus de 25 millions de dollars.

En participant dès le départ aux discussions trilatérales sur le libre-échange, nous pourrions nous assurer que les exportateurs canadiens ont les mêmes chances de réussir sur le grand marché nord-américain, assurant ainsi au Canada une main-d'oeuvre de haute qualité.

Nous participons à ces discussions pour élargir les perspectives offertes par l'ALE.

L'ALE est un document équilibré qui a été accepté en bonne et due forme par le Canada et les États-Unis. Notre position est fort claire. Nous n'accepterons aucune proposition qui pourrait réduire les avantages que nous confère déjà l'ALE. Si nos négociateurs peuvent déterminer des moyens d'améliorer encore les conditions que nous offre l'ALE, nous les étudierons.

Après notre première série de consultations, j'ai été impressionné par le solide appui que l'initiative commerciale avec le Mexique a reçu de la part de représentants des milieux d'affaires, de journalistes et d'éminents universitaires. Mais il semblerait que certaines des forces protectionnistes qui se sont opposées à l'ALE se soient déjà mobilisées pour s'opposer à des discussions sur le libre-échange avec le Mexique.

Les plus faibles salaires payés par le Mexique inciteront-ils des fabricants canadiens à déménager subitement dans ce pays? Bien sûr que non, parce que les salaires représentent actuellement en moyenne moins de 20 % des coûts directs de fabrication et n'influenceront pas de façon cruciale la localisation de la plupart des activités de fabrication dans les années 1990.

D'autres facteurs importants sont la productivité de la main-d'oeuvre, l'emplacement des fournisseurs et des marchés, les capacités de gestion, les compétences de la main-d'oeuvre et la qualité de l'infrastructure nationale des transports et des communications.

Avec sa population active fortement scolarisée et hautement productive, son emplacement géographique et son infrastructure ultramoderne, le Canada restera un pays où il est intéressant d'investir et de produire.

Nous ne sommes pas les seuls à reconnaître que les salaires ne sont pas le seul facteur décisif d'une décision d'investissement. Considérez cette citation:

«...si vous voulez comparer nos deux économies, quel attrait a l'économie canadienne par rapport à celle du Mexique? Cet attrait ne viendra jamais des salaires et, même si nous devions abolir demain le salaire minimal, nous ne pourrions jamais réduire nos salaires au niveau de ce qu'ils sont au Mexique. Il est inutile de tenter de jouer ce jeu qui ne nous mène nulle part.

Nos comparaisons positives avec le Mexique ont rapport avec nos compétences, notre formation, notre éducation et notre recherche scientifique, avec ce que nous sommes disposés à investir dans les personnes, dans les connaissances et dans la capacité de production que nous avons encore. Et je ne veux pas nous voir perdre cette capacité de production.»

L'auteur de ces mots a été assermenté aujourd'hui comme premier ministre de l'Ontario.

Ces discussions commerciales trilatérales complètent nos nombreuses autres initiatives visant à assurer la compétitivité du Canada dans une économie mondiale de plus en plus ouverte et interdépendante.

Vous savez tous que l'un des éléments clés de notre stratégie économique nationale est la réduction des dépenses. Dans les six dernières années, nous avons réellement réussi à comprimer les dépenses gouvernementales.

Les dépenses au titre des programmes fédéraux - en tant que proportion de l'économie canadienne - ont atteint leur niveau le plus bas depuis presque 20 ans. Nous avons aussi renversé notre solde de fonctionnement annuel (la différence entre les recettes et les dépenses de programme): le déficit de 16 milliards dont nous avons hérité en prenant le pouvoir a été transformé l'an dernier en un excédent de 10 milliards de dollars.

La réforme fiscale est aussi l'un des piliers de notre programme pour préparer l'économie canadienne aux défis de la concurrence au XXI^e siècle.

Nous croyons qu'il est essentiel d'éliminer la taxe sur les ventes des fabricants et de la remplacer en janvier par la taxe sur les produits et les services.

L'Association des exportateurs canadiens appuie la TPS parce qu'elle vous permettra d'exporter à des prix plus concurrentiels.

Sous le régime actuel, les exportations ne sont pas taxées directement mais les taxes sur les ventes qui ont été payées pendant le processus de production sont indirectement répercutées sur le prix des produits canadiens vendus à l'étranger. Cela réduit d'environ 10 % la marge de compétitivité de vos exportations.

Quelques points de pourcentage peuvent faire une grosse différence aux yeux de vos clients étrangers. Ce fardeau supplémentaire d'environ 10 % fait qu'il vous est difficile d'affronter la concurrence, d'investir et de vous développer au Canada. Les mesures de réforme fiscale touchant la TPS élimineront ce fardeau et vous permettront d'affronter des concurrents qui profitent déjà de mesures fiscales similaires.

Le jour où nous avons annoncé la dernière élection, nous avons exposé en ces termes la position du gouvernement sur la TPS et sur la réforme fiscale:

«Par notre réforme fiscale, nous permettrons à l'industrie canadienne d'affronter la concurrence à armes égales, surtout en ce qui touche sa capacité d'exporter et donc de créer des emplois au pays.»

Après l'élection, un comité parlementaire a tenu des audiences publiques dans toutes les régions du pays, entendu plus de 300 témoins et consulté plus de 300 organisations et personnes. Cette étude détaillée faisait suite à deux comités spéciaux sur la réforme de l'impôt, à deux grandes études du gouvernement et à deux commissions royales d'enquête couvrant une période de 50 ans.

Votre Association a appuyé inlassablement la réforme fiscale en comparaisant devant les comités de la Chambre et du Sénat, en rencontrant les représentants des ministères des Finances et du Revenu et en faisant des présentations aux ministres des Finances des gouvernements fédéral et provinciaux.

Votre défense et votre soutien de la TPS sont un autre bon exemple de la façon dont le gouvernement et le monde des affaires doivent collaborer étroitement et sans partisanerie pour garantir que le Canada prend les bonnes mesures pour renforcer sa compétitivité dans la monde. Votre appui nous est précieux, et nous vous incitons à continuer de faire connaître vos vues alors que commence l'étape finale du processus d'adoption de la TPS.

Il est malheureux que certains membres du Sénat - qui n'ont jamais été élus - ne partagent pas votre désir de réforme fiscale et créent une crise constitutionnelle sans précédent en tentant de s'opposer à la volonté d'un gouvernement majoritaire récemment réélu.

Dans une démocratie, la réforme fiscale est rarement un sujet de conversation populaire. Mais nous devons faire ce qui s'impose, même si cela peut parfois être impopulaire.

Je sais que plusieurs d'entre vous tentent de négocier des contrats qui supposeront des transactions dans la prochaine année. L'incertitude causée par les récentes actions du Sénat vous rend sans doute difficile de fixer des prix concurrentiels pour vos biens et vos services.

L'incertitude que le Sénat crée chez les exportateurs est inacceptable et ne peut continuer. Nous croyons fermement que, pour renforcer notre compétitivité à l'étranger, il nous faut introduire la TPS le 1er janvier.

Nous sommes prêts à prendre toutes les mesures qui s'imposeront pour y arriver. Nous savons ce que nous voulons, et nous entendons bien l'obtenir.

Nous ne permettrons pas que la politique partisane de quelques membres non élus vienne dicter le programme national. Surtout lorsqu'ils ne proposent rien d'autre pour éliminer l'onéreuse taxe sur les ventes des fabricants.

Le débat sur la TPS ressemble à bien des égards au débat sur l'ALE. Les intérêts des exportateurs canadiens sont encore une fois menacés par ceux qui refusent de reconnaître le lien qui existe entre la compétitivité internationale et l'intérêt national.

Notre Stratégie de la main-d'oeuvre est une autre de nos grandes initiatives économiques pour améliorer la compétitivité du Canada. Cette stratégie reconnaît que nos concurrents sont activement engagés dans la formation de leurs travailleurs et le perfectionnement de leurs compétences. Pour livrer concurrence, nous devons constamment améliorer les compétences de notre population active.

Les programmes requis pour appliquer notre Stratégie sont contenus dans le projet de loi C-21 modifiant la Loi sur l'assurance-chômage. Ce projet de loi prévoit des programmes d'adaptation pour les collectivités régionales du Canada. Il réduira aussi de 14 à 10 semaines la période d'admissibilité exigée dans la région des Maritimes.

Malheureusement, le projet de loi sur l'assurance-chômage a connu le même sort que l'ALE et la TPS. Plus de 350 millions de dollars réservés au recyclage de 60 000 travailleurs sont bloqués au Sénat. Les 100 millions de dollars que nous avons réservés pour un programme de formation à l'embauche sont aussi bloqués par quelques membres non élus.

L'opposition du Sénat aux projets de loi sur la TPS et l'assurance-chômage va accroître le déficit fédéral et accentuer les préoccupations des gens d'affaires devant les taux d'intérêt et de change.

Comme je l'ai déjà mentionné, les enjeux touchent directement notre intérêt national. Si vous êtes vous aussi d'avis que les actions du Sénat vont défavoriser les exportateurs canadiens, nous vous invitons à le dire fortement et clairement.

En terminant, je suis extrêmement heureux de voir qu'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada est si bien représenté ici aujourd'hui. Je suis aussi enchanté de constater que la Société pour l'expansion des exportations et la Corporation commerciale canadienne font encore cette année une contribution importante à votre Assemblée annuelle.

Je félicite votre président du conseil d'administration, Paul Koenderman, et votre président, Jim Taylor, d'avoir fait de cette activité un franc succès.

Et pour ce qui est des Prix d'excellence à l'exportation de cette année, nous honorerons tout à l'heure des entreprises qui connaissent du succès en Europe, en Asie, aux États-Unis et ailleurs dans le monde.

Leur compétitivité sur les marchés étrangers est après tout le grand objectif du Mois canadien du commerce extérieur. Je salue leurs efforts.

Merci.