

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

93/39

TELLE QUE PRONONCÉE

ALLOCUTION

DE

L' HONORABLE MICHAEL WILSON,

MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES

ET DE LA TECHNOLOGIE

ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

DEVANT

LA SOCIETY OF INTERNATIONAL BUSINESS FELLOWS

ET LA CANADIAN AMERICAN SOCIETY OF

THE SOUTHEASTERN UNITED STATES

ATLANTA (Géorgie)

Le 24 mai 1993

Bonjour et merci pour cette présentation chaleureuse.

La Canadian American Society of the Southeastern United States travaille maintenant depuis plus de 10 ans à l'amélioration des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Il convient, en outre, de louer les efforts de la Society of International Business Fellows, principale association de gens d'affaires du sud-est des États-Unis, qui vise à promouvoir un programme à caractère international dans vos collèges et universités et une meilleure compréhension des échanges commerciaux internationaux et du contexte mondial.

Permettez-moi, d'abord, de vous dire quelques mots sur deux événements marquants de la vie nationale canadienne qui se déroulent actuellement. Dans trois semaines, le parti duquel je suis membre, le Parti progressiste conservateur formant le gouvernement actuel, se choisira un nouveau chef et, partant, le nouveau Premier ministre du Canada. Avant la fin de la présente année, le nouveau Premier ministre devra déclencher des élections générales.

Alors que nous nous apprêtons à franchir ces étapes, j'aimerais avant toute chose tenter de brosser un tableau des réalisations canadiennes au cours des dernières années et de notre orientation de sorte que vous, nos alliés, partenaires commerciaux, investisseurs, et amis, puissiez savoir à quoi vous attendre.

En juin, lorsqu'il quittera ses fonctions, le premier ministre Mulroney mettra un terme à un mandat remarquable. Je crois que le *Washington Post*, dans un éditorial publié en février dernier, a bien résumé la situation. On pouvait y lire :

C'est avec un rare courage que Brian Mulroney a accompli la plupart des choses qu'un Premier ministre canadien devrait faire. Il a augmenté les taxes afin de réduire un important déficit budgétaire qui se faisait menaçant. Il a persévéré dans la recherche d'une solution à la querelle de longue date entre le Québec et le reste du pays. Il a négocié un accord commercial d'envergure avec les États-Unis, permettant du même coup une augmentation rapide des échanges commerciaux entre les deux pays.

Grâce à des politiques comme le contrôle des dépenses, la réduction du déficit, la réforme fiscale, la déréglementation, la privatisation et la libéralisation des échanges commerciaux, le Programme de renouveau économique que notre gouvernement a présenté en 1984 a servi de base à l'établissement d'une économie dynamique et orientée vers l'avenir. Bien sûr, en 1984, il s'agissait là d'un changement de cap majeur. Mais, quelle que soit la personne élue à la direction de mon parti le 13 juin prochain, nous ne sommes pas prêts d'abandonner cette orientation.

Lorsque nous sommes arrivés au pouvoir, en 1984, la question de la dette publique canadienne occupait peu de place dans les débats de politiques publiques. C'est grâce aux efforts incessants du gouvernement Mulroney en matière de contrôle des dépenses que la question de la dette et du déficit est maintenant omniprésente dans de tels débats et ce, à tous les paliers de gouvernement.

Les coûts de fonctionnement du gouvernement fédéral, compte tenu de l'inflation, sont maintenant de plus de 20 p. 100 inférieurs à ce qu'ils étaient lorsque le gouvernement Mulroney est arrivé au pouvoir. En fait, au chapitre de ses dépenses de fonctionnement, le gouvernement affiche même un surplus, abstraction faite du coût de service de la dette.

Ainsi, en vertu de la loi, chaque cent que rapporte la taxe sur les produits et services, notre version de la taxe européenne à valeur ajoutée, sert uniquement à rembourser les intérêts sur la dette et ultimement à la réduire.

Il y a deux ans, lorsque j'ai quitté le portefeuille du ministère des Finances, les gouvernements provinciaux se montraient peu enclins à rechercher une solution nationale concertée à ce problème. Aujourd'hui, les Canadiens exigent de leurs gouvernements, à tous les paliers, qu'ils vivent selon leurs moyens. En outre, il est clair que sans égard à leurs orientations politiques, les gouvernements canadiens écoutent ce message que leur transmettent leurs commettants et continueront d'y prêter l'oreille.

Tous les partis politiques, tous les candidats à la direction du Parti conservateur et tous les gouvernements provinciaux se sont clairement engagés à résoudre ce problème.

Nous avons surmonté la récession. Depuis le deuxième trimestre de 1991, nous constatons une tendance de croissance à la hausse. Il est plus que probable que la prévision de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), nous plaçant en tête de liste du Groupe des sept plus grands pays industrialisés (G-7) au chapitre de la croissance du produit intérieur brut (PIB) en 1993, se confirmera. Le taux d'intérêt préférentiel est à son niveau le plus bas depuis 21 ans, les taux hypothécaires sont à la baisse, le taux d'inflation canadien se compare avantageusement aux statistiques historiques de même qu'à celles des autres pays du G-7.

Peu de pays au monde sont aussi tributaires des échanges commerciaux que le Canada. Près de 30 p. 100 de notre PIB est engendré par les échanges commerciaux internationaux, c'est-à-dire le double ou plus des données correspondantes pour le Japon et les États-Unis. Sans échanges commerciaux, les

Canadiens n'auraient pu construire la 8<sup>e</sup> économie au monde avec seulement la 31<sup>e</sup> population en importance. Pourtant, c'est ce que nous avons fait.

À titre de membre fondateur de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), le Canada, depuis Punta del Este, a mené à bien les négociations de l'Uruguay Round, notre principale priorité en matière de politique commerciale. De plus, il existe un consensus national à cet égard, un consensus qui unit toutes les régions du pays, qui va au-delà des politiques partisans et qui survivra aux courses à la direction de partis et aux élections générales.

Vous tous, ici, comprenez l'enjeu de l'Uruguay Round. Vous savez que l'économie mondiale ne fait que se remettre d'une rude récession qui sévit encore dans de nombreux pays. Vous savez aussi que l'économie a besoin d'un stimulant, d'une nouvelle orientation pour sortir de sa stagnation actuelle. Selon l'OCDE, la mise en oeuvre des propositions de son directeur général, M. Arthur Dunkel, signifierait une injection de 200 à 300 milliards de dollars dans l'économie mondiale d'ici la fin de la présente décennie. Un dénouement favorable des négociations du GATT transmettrait un message de confiance et proclamerait notre détermination à faire profiter tous les pays du monde de la libéralisation des échanges commerciaux.

Il y a 10 jours, à Toronto, j'étais l'hôte d'une réunion informelle de mes collègues, M. Michael Kantor des États-Unis, sir Leon Brittan de la Communauté européenne et M. Yoshiro Mori du Japon. Nous avons passé une journée fort intéressante à discuter des négociations relatives à l'accès aux marchés dans le cadre de l'Uruguay Round portant sur les biens et les services. Le but de notre rencontre était de chercher à jeter les bases pour la reprise, le plus tôt possible, des négociations multilatérales de Genève.

Nous prévoyons nous rencontrer à nouveau à au moins deux reprises d'ici le Sommet du G-7 devant se tenir à Tokyo. La première de ces rencontres aura lieu à Paris, le 2 juin, à l'occasion de la réunion annuelle des ministres des pays membres de l'OCDE. On prévoit que la deuxième rencontre se tiendra le, ou vers le, 24 juin, au Japon.

Nous espérons que ce processus mènera à une ouverture importante, entre nous, sur la question de l'accès au marché, et ce avant la tenue du Sommet. Cette ouverture permettrait à tous les autres partenaires commerciaux de s'engager à fond dans la reprise des négociations de Genève pour régler toutes les questions qui demeurent en suspens.

Nous nous sommes entendus pour en arriver à une conclusion positive des négociations cette année.

Permettez-moi maintenant d'aborder le sujet des échanges commerciaux et des investissements entre le Canada, les États du sud-est des États-Unis, et plus généralement l'ensemble des États-Unis.

Les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et les sept États du sud-est des États-Unis ont atteint presque 20 milliards de dollars l'an dernier. Vos ventes de produits et services sur notre marché se sont élevées à quelque 11 milliards de dollars. Nos ventes sur votre marché ont atteint environ 8 milliards de dollars. L'an dernier, 5 millions de visiteurs canadiens ont dépensé environ 2,3 milliards de dollars dans la région.

Les ventes de l'usine Ford, ici à Atlanta, ne sont qu'un exemple des retombées positives sur nos deux pays de ces relations commerciales. Les ventes par la Géorgie de produits de l'industrie automobile vers le Canada se sont chiffrées à plus de 150 millions de dollars l'an dernier.

Les usines Lockheed d'Atlanta ont conclu des ventes valant des centaines de millions de dollars en produits sur le marché canadien. Du même coup, grâce à des ententes de compensation, des entreprises canadiennes ont pu vendre à Lockheed des produits de haute technologie d'une valeur, là encore, de plusieurs centaines de millions de dollars.

Il y a 139 entreprises canadiennes de toutes sortes maintenant présentes en Géorgie. Environ une trentaine d'entreprises américaines de Géorgie ont investi au Canada dans des secteurs allant de l'industrie lourde à la distribution au détail de produits de consommation.

J'ai été heureux d'apprendre récemment que National Vision Associates Ltd., une entreprise d'Atlanta, ouvrira 160 centres visuels dans des succursales de la chaîne de magasins Zellers, une des plus grandes chaînes canadiennes de commerce au détail.

Il est tout à fait logique d'investir au Canada.

Nous offrons aux investisseurs :

- des centres d'excellence;
- un bassin de main-d'oeuvre hautement qualifiée;
- une infrastructure technologique d'avant-garde;
- des crédits d'impôt à la recherche et au développement;
- une infrastructure de transports et de télécommunications;
- la proximité des marchés américains;
- une forte orientation vers l'exportation;

- un réseau d'universités de niveau international.

Les investisseurs étrangers voient maintenant le Canada comme une base intéressante pour leurs opérations nord-américaines en raison de notre main-d'oeuvre hautement scolarisée, de notre infrastructure perfectionnée et de nos ressources abondantes. Depuis quatre ans, nos entrées nettes d'investissements extérieurs ont presque quintuplé, atteignant les 19,8 milliards de dollars. En vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), ces entreprises s'assurent d'un accès au Mexique ainsi que des économies d'échelle encore plus grandes en raison d'un marché intégré de 360 millions d'habitants.

Une étude récente du gouvernement du Canada sur la structure des échanges commerciaux, au cours des 30 dernières années, révèle que le commerce des marchandises entre le Canada et les États-Unis a connu une croissance supérieure à celle des produits intérieurs bruts respectifs des deux pays.

Fait important, au cours des 10 dernières années, les deux pays ont accru leur part des marchés chez leur voisin. Malgré une baisse enregistrée entre 1985 et 1988, les fabricants américains ont effectué une remontée sur le marché canadien. Les fabricants des secteurs autres que celui du transport ont vu leur part du marché canadien passer de 18 p. 100 en 1986 à un niveau record de 21 p. 100 en 1991. Les fabricants canadiens ont, eux aussi, enregistré des records sans précédent de leur part de votre marché. Il convient de souligner que ces niveaux records ont été atteints depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). Autrement dit, le libre-échange contribue à l'expansion des échanges commerciaux.

Il est clair que pour les deux pays, l'ALE a été une proposition gagnante sur toute la ligne.

En dépit d'un climat de morosité économique, l'ensemble des biens et services échangés entre les deux pays s'est accru de 16 p. 100 depuis l'entrée en vigueur de l'ALE. Le volume des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis a atteint 227 milliards de dollars en 1992, ce qui en faisait le plus important cadre d'échanges commerciaux bilatéraux au monde. Un grand nombre d'Américains et de Canadiens sont encore étonnés de l'ampleur du volume de ces échanges commerciaux.

De plus, il s'agit d'échanges commerciaux équilibrés. Le Canada enregistre un surplus au chapitre des échanges commerciaux de marchandises avec les États-Unis, alors que les États-Unis ont une balance positive des opérations courantes avec le Canada, grandement attribuable aux déficits commerciaux du Canada en matière de tourisme et de services commerciaux.

L'ALE a toutefois été marqué par certaines notes discordantes. Il continue d'y avoir certains heurts, chose prévisible dans le contexte du plus important marché bilatéral au monde. À l'heure actuelle, nous avons de sérieux problèmes dans les secteurs de l'acier, de la bière et du bois d'oeuvre.

Mais grâce à l'ALE, nous nous trouvons dans la position enviable d'être en mesure de régler nos divergences de vues avec ce qui s'avère être un mécanisme de règlement des différends transparent, juste et équitable. De plus, l'ALENA a permis de renforcer ce mécanisme.

Durant les mois de négociation de l'ALENA, nous avons beaucoup appris sur le libre-échange et les pratiques de réciprocité. Trop souvent, ce qui devrait constituer un élément de réciprocité n'est qu'une question d'opinion subjective. Il existe encore des barrières commerciales dans nos pays respectifs. Nous devons réduire, voire éliminer ces barrières. Vous disposez d'une loi pour encourager l'achat des produits locaux et stimuler les petites entreprises. Nous avons des barrières commerciales entre nos provinces. Mais vous me voyez heureux de vous annoncer que le gouvernement du Canada participe à des pourparlers approfondis avec les gouvernements provinciaux en vue d'éliminer ces barrières et de permettre une plus grande concurrence. En quelque sorte, une forme d'ALENA intérieur.

Le Canada s'est engagé à ratifier l'ALENA. Notre parlement a presque terminé l'étude de la loi qui permettra l'entrée en vigueur de l'Accord et notre gouvernement entend procéder à l'adoption de cette loi avant l'été.

Il s'offre à nous la possibilité de conclure, dans les domaines de la main d'oeuvre et de l'environnement, des accords additionnels qui susciteront une collaboration sans précédent. Ces accords seraient bénéfiques pour chacun des partenaires et pour l'ensemble de l'Amérique du Nord. Nous ne voulons pas laisser échapper cette possibilité.

La négociation des accords additionnels nous offre aussi l'occasion de réaliser de véritables gains dans les dossiers de l'environnement et de la main d'oeuvre. Mais ces accords doivent être fonctionnels. Il nous appartient d'y voir.

Cela explique pourquoi le Canada est profondément convaincu que ces négociations ne doivent en aucune manière mettre en péril les avantages rattachés à la création d'un marché intégré de 360 millions de consommateurs en Amérique du Nord.

L'ALENA abaisse les barrières commerciales entre les trois partenaires. Il faut donc éviter que les accords additionnels ne viennent créer de nouveaux obstacles à nos échanges, sinon nous

ouvrirons la voie à un courant protectionniste qui rejettera dans l'ombre les avantages de l'Accord.

La menace de voir les protectionnistes des trois pays paralyser le processus et harceler leurs compétiteurs avec des accusations fabriquées créerait de l'incertitude dans la zone de l'ALENA et, ce faisant, affecterait le climat de confiance et de prévisibilité que l'Accord a pour objectif d'instaurer.

Il n'y va de l'intérêt de personne en réalité de consentir à un système où les sanctions commerciales sont utilisées pour faire respecter les accords. Nous avons la certitude qu'une approche plus positive et plus coopérative est préférable, car c'est ainsi que nous atteindrons le mieux notre objectif, c'est-à-dire encourager chaque partie à améliorer et à appliquer ses normes nationales en matière de main d'oeuvre et d'environnement.

Les trois partenaires sont convenus de donner effet à l'ALENA le 1<sup>er</sup> janvier de l'an prochain. Certes, ils ont des vues communes dans de nombreux domaines, mais de sérieuses divergences les opposent par ailleurs dans d'autres. Nous sommes convaincus cependant que les divergences concernant les accords additionnels pourront être aplanies dans les semaines à venir.

À maints égards, vos débats internes sur l'ALENA vous font partager, pour la première fois, ce que les Canadiens ont vécu il y a plusieurs années lorsque nous avons négocié l'ALE. Au Canada, les opposants ne voyaient rien de moins qu'un désastre économique, accompagné d'une pression à la baisse sur les salaires et les avantages sociaux, de l'effritement de la culture canadienne, de la perte de notre souveraineté sur nos ressources en eau, de la baisse inévitable de nos normes environnementales, de l'abolition de nos services sociaux, y compris de notre régime de soins de santé, ainsi que de l'élimination de secteurs entiers de l'industrie canadienne.

Quatre ans plus tard, les exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis sont en hausse de 19 p. 100, et les exportations américaines de marchandises vers le Canada en hausse de 18 p. 100. Comme je l'ai dit plus tôt, tout le monde y gagne sur toute la ligne. Nos programmes de services sociaux sont intacts. Votre gouvernement étudie notre régime de soins de santé. La culture canadienne est bien portante. Les normes environnementales ont été améliorées. Et je n'ai pas encore vu un seul Américain prétendre exercer un droit en vertu de l'ALE pour importer un lac ou une rivière.

Le message est clair. Les opposants à l'ALENA, tout comme les critiques de l'ALE avant eux, s'appuient sur de fausses prémisses. Ils croient qu'en faisant tomber les murs qui protègent et séparent les marchés, les travailleurs subiront des

torts inacceptables et, qu'en maintenant ces murs, ils pourront limiter les dégâts. Ils ont tort.

La réalité est que nous, de l'Amérique du Nord, devons déjà faire face à une concurrence inévitable. L'ALENA ne fait qu'imposer à la concurrence, présente dans tous les secteurs depuis un certain temps, un cadre de règles équitables.

Autrement dit, l'ALENA promet une adaptation plus graduelle et une plus grande stabilité que ne pourraient espérer, à long terme, employeurs et employés.

Pour les trois pays, la véritable question est alors la suivante : y gagnerions-nous à ne pas disposer de telles règles mutuellement convenues au cours des années qui viennent? La seule réponse est que sans l'ALENA, nous serons tous perdants.

Le gouvernement du Canada est plus que jamais persuadé qu'en 1989, sa décision de chercher à conclure l'ALE était la bonne. L'ALENA tirera avantage des bases solides que Canadiens et Américains ont pu voir découler de l'ALE. Je vous invite à poursuivre sur l'élan du libre-échange et à appuyer une ratification rapide de la loi sur l'ALENA par le Congrès américain.

Mais un accord commercial, si valable soit-il, ne peut à lui seul garantir de résultats. Il crée des ouvertures, mais c'est à nous qu'il incombe d'agir si nous voulons en tirer profit.

Laissez-moi vous donner certaines des raisons pour lesquelles les entreprises du sud-est des États-Unis devraient envisager maintenant des transferts de technologies, des ententes de fabrication sous licence, des alliances stratégiques et des coentreprises avec des sociétés canadiennes.

Les entreprises canadiennes offrent, sur les marchés mondiaux, des technologies de pointe dans les secteurs de la géomatique, du matériel de défense, de l'électronique, de la biotechnologie, de l'informatique et des matériaux industriels et destinés à la fabrication. Nous fabriquons des produits allant du matériel scientifique et de laboratoire au matériel et logiciels d'applications.

Les exportateurs canadiens reconnaissent le besoin de simplifier la production et d'être plus concurrentiels sur les marchés mondiaux. Plus que jamais auparavant, ils diversifient leur production, s'engagent dans des coentreprises, dans la fabrication sous licence et dans des réseaux de distribution.

Les petites et moyennes entreprises des deux pays seront de celles qui profiteront le plus de ces ententes. Par exemple :

- La société Radian, de Caroline du Nord, a récemment accordé sous licence une technologie environnementale à une très petite entreprise canadienne, MATEK Consultants. Après que MATEK eut perfectionné cette technologie, Radian a décidé d'investir dans cette entreprise et, en 1992, la société Radian Canada voyait le jour. L'entreprise, qui se spécialise dans la collecte et l'utilisation des résidus de cendres, emploie maintenant 20 personnes et engendre 15 fois plus de revenus que l'ancienne entreprise.
- En 1986, la société canadienne Vadeko, une entreprise spécialisée en robotique, n'exportait pas ses produits. Aujourd'hui, elle enregistre des ventes de 45 millions de dollars aux États-Unis, surtout attribuables à des applications robotiques conçues avec Lockheed et d'autres sociétés.

Il ne faut donc pas se surprendre que nos technologies informatiques soient en vedette, et que le Canada fasse l'objet d'une attention particulière, à l'édition du printemps de COMDEX '93 qui s'ouvrira demain, ici à Atlanta. COMDEX est la plus vaste foire annuelle aux États-Unis et l'un des congrès et des salons en informatique les plus connus au monde. J'espère y voir le plus grand nombre d'entre vous.

Nous pouvons et entendons construire sur la base des rapports cordiaux qui ont empreint, depuis de nombreuses années, les relations entre le Canada et les États du sud-est des États-Unis. Je vous invite donc, à titre de membres de la Society of International Business Fellows et de la Canadian American Society of the Southeastern United States à jouer un rôle de plus en plus important dans ce processus.

Merci.