

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

92/33

ALLOCUTION

DE L'HONORABLE MICHAEL WILSON,
MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES
ET DE LA TECHNOLOGIE,
ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,
AU
OTTAWA CENTRE BREAKFAST CLUB,
CHÂTEAU LAURIER

OTTAWA (Ontario)
Le 23 juillet 1992

Mesdames, Messieurs,

Demain, je pars pour Mexico pour y poursuivre les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Je rencontrerai mes homologues, le secrétaire mexicain au Commerce Jaime Serra et la représentante au Commerce des États-Unis Carla Hills. Il se pourrait que ce soit la dernière séance ministérielle de ces négociations. D'ici à lundi, nous nous serons peut-être entendus sur les principaux éléments d'un accord en vue d'établir une nouvelle zone de libre-échange englobant toute l'Amérique du Nord.

Si nous parvenons à des résultats, je serai fier de retourner au Canada pour les expliquer aux Canadiens, et je recommanderai l'approbation de l'accord à mes collègues du Cabinet, ainsi qu'au Parlement plus tard cette année. L'ALENA que nous voulons sera un grand pas dans les efforts déployés par le gouvernement pour renforcer les règles du commerce international et pour faire connaître sur de nouveaux marchés les produits et services canadiens.

Si nous n'obtenons pas de résultats ce week-end, ce sera parce qu'il y a encore du travail à faire. Nous ne sommes astreints à aucune échéance. Si les pourparlers doivent se poursuivre pendant plusieurs mois, cela ne pose aucun problème pour le gouvernement canadien. Notre objectif, c'est d'obtenir un accord qui soit bon pour les Canadiens.

Il y a un peu plus d'un an maintenant que nous avons entamé ces négociations. J'ai décrit les objectifs du Canada dans un discours lors d'une conférence du *Financial Post* sur le libre-échange nord-américain, le 25 avril 1991 à Montréal. C'était déjà des objectifs clairs. Nous les avons gardés à l'esprit tout au long des négociations. Et nous y avons adhéré. L'accord auquel nous parviendrons en tiendra compte absolument.

Nous voulions accroître notre présence au Mexique, un pays de 85 millions d'habitants, en pleine croissance, et un tremplin vers le reste de l'Amérique latine. L'ALENA sera pour un grand nombre d'exportateurs canadiens une source d'avantages concrets et substantiels. Ils pourront alors établir de nouveaux plans commerciaux, ce qui entraînera un accroissement de leur effectif.

Nous voulions renforcer davantage notre relation commerciale avec les États-Unis, sans réduire de quelque façon les avantages que nous avons obtenus dans l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE). Le principal pour le Canada, comme je le disais dans mon discours du 25 avril, c'était que les États-Unis n'obtiennent pas indirectement avec l'ALENA ce qu'ils n'ont pu obtenir directement avec l'ALE. C'est une promesse que nous avons tenue.

Nous voulions aussi dans l'ALENA faire en sorte que les investisseurs puissent à partir du Canada desservir toute

l'Amérique du Nord. Nous voulions faire en sorte que les investisseurs qui viennent s'installer en Amérique du Nord n'accordent pas tout simplement leur préférence aux États-Unis, ce qu'ils feraient si les États-Unis étaient liés par des accords distincts avec le Canada et avec le Mexique. Nous voulions plutôt avoir un marché intégré, où chaque pays dispose des mêmes chances en matière d'investissement. Nous voulions aussi que des entreprises canadiennes puissent tirer parti de l'accroissement des économies d'échelle entraînées par un marché vraiment nord-américain. Il était clair que, sans un ALENA, des investissements créateurs d'emplois auraient été détournés du Canada vers les États-Unis; nous aurions été privés d'emplois et de technologie, alors que les États-Unis en auraient profité.

L'ALENA auquel nous travaillons aujourd'hui répondra à ces objectifs. Certaines décisions importantes doivent encore être prises. Mais s'il existe une volonté politique de parvenir à un accord équitable et équilibré, nous aurons alors un ALENA qui donnera de nouvelles possibilités aux Canadiens et qui débouchera sur une prospérité renouvelée pour le Canada.

Il est essentiel que les Canadiens maintiennent libres d'entraves leurs débouchés commerciaux actuels et puissent prendre pied sur de nouveaux marchés. Nous dépendons des échanges plus que la plupart des économies industrielles. C'est pourquoi nous avons établi un programme complet en matière de politique commerciale, un programme dont l'objet est de donner à nos exportateurs un vaste éventail de possibilités. Durant la dernière année, nous avons pris le pouls de la population canadienne pour savoir de quelle façon, selon elle, nous pourrions devenir plus concurrentiels. Nous avons l'intention de donner suite aux opinions exprimées, et le gouvernement dressera un plan d'action cet automne.

Mais pour une nation commerçante comme le Canada, le renforcement de la concurrence au niveau national n'est qu'une partie de l'équation. L'ouverture des marchés mondiaux permet aux Canadiens de démontrer qu'ils peuvent soutenir la concurrence et, ce faisant, contribuer à la prospérité nationale.

L'ALENA n'est qu'un volet de cette stratégie commerciale. Il nous faut travailler sur plusieurs fronts simultanément. C'est pourquoi nous continuons, même si les résultats se font attendre, de faire pression pour que les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round conduisent à des résultats. C'est pourquoi nous prenons part au développement des échanges dans maintes parties du monde, en particulier dans l'importante région Asie-Pacifique. C'est pourquoi nous avons négocié l'ALE, afin de garantir notre accès à notre marché le plus important. Et c'est pourquoi nous essayons aujourd'hui d'établir un ensemble de règles englobant le Mexique.

De nombreux Canadiens demeurent sceptiques en ce qui concerne le marché mexicain. Ils se demandent si le Mexique peut être un bon client pour les produits et services canadiens. Nombre d'entre eux voient encore le Mexique comme il était il y a 10 ans: une économie non performante, dominée par l'État, qui dilapidait sa richesse pétrolière du début des années 80 et dont l'avenir était hypothéqué par une dette massive.

Mais cette image du Mexique n'est plus conforme à la réalité. Le Mexique s'est transformé considérablement au cours des six dernières années. Le président Salinas applique aujourd'hui avec succès d'importantes réformes économiques. La dette du Mexique est aujourd'hui moindre, et elle n'est plus incontrôlable. Près de 1 000 entreprises d'État ont été privatisées. Une myriade de réglementations inutiles ont été abrogées. Les politiques appliquées par le président Salinas ont stimulé les investissements. Et, pour donner corps à son projet de modernisation, le président Salinas a entamé des pourparlers qui l'an dernier ont permis d'entreprendre des négociations pour un accord de libre-échange nord-américain.

Je suis allé plusieurs fois au Mexique depuis que les négociations ont débuté. J'ai pu voir le Mexique au travail, et j'ai pu constater son dynamisme. J'ai en particulier remarqué l'ambition et le professionnalisme des milieux d'affaires mexicains d'aujourd'hui. Ce nouveau visage du Mexique était très visible en janvier dernier, à Monterrey, au Mexique, lors de la plus grande foire commerciale jamais organisée par le Canada en Amérique latine. Nos exposants canadiens ont été favorablement impressionnés. Ils ont conclu sur les lieux mêmes de l'exposition des contrats d'une valeur totale de 3 millions de dollars, et, pour 1992 et les six premiers mois de 1993, ils prévoient des ventes totalisant 80 millions de dollars.

Ces entreprises canadiennes sont la vitrine d'une nouvelle vague d'échanges et d'investissements en passe de gagner le marché mexicain. Les exportations canadiennes vers le Mexique ont augmenté d'environ 76 p. 100 durant le premier trimestre de 1992, et cette poussée semble vouloir se confirmer. Les produits que nous exportons, dois-je le souligner, sont très diversifiés, puisqu'ils vont de la viande de porc et de l'orge, par exemple, aux équipements sidérurgiques, aux avions et aux réseaux de téléphones cellulaires. Et l'ALENA n'est pas encore en vigueur. Nos exportations vont sûrement s'accroître lorsque, grâce à l'ALENA, nous nous serons débarrassés des systèmes de tarifs et de licences d'exportation du Mexique.

Voyons un peu. Les droits de douane mexicains ajoutent en moyenne 8 p. 100 aux coûts des entreprises qui font des affaires au Mexique. Les droits de douane sur plusieurs biens atteignent bien souvent 20 p. 100.

Pire que cela, le Mexique applique une multitude de règles en matière de licences d'importation, des règles qui sont autant d'obstacles à une implantation sur le marché mexicain.

Les camions des entreprises canadiennes ne peuvent transporter de marchandises au Mexique. Ils doivent les décharger à la frontière et les transborder sur des véhicules mexicains.

Le décret mexicain de l'automobile entrave les échanges et l'investissement dans ce secteur très important, tandis que la plupart des pièces d'automobile fabriquées au Mexique entrent au Canada en franchise de droits. Cela constitue du libre-échange à sens unique.

Avec l'ALENA, ces obstacles aux produits et services canadiens vont disparaître, soit immédiatement, soit au cours d'une période maximale de 10 ans.

À elle seule, la suppression des barrières commerciales érigées par le Mexique au commerce de l'automobile sera une bénédiction pour les fabricants canadiens. Elle permettra d'accroître les ventes de pièces d'automobile et de véhicules. L'an dernier, le Mexique a vendu au Canada des produits de l'automobile évalués à 1,7 milliard de dollars. Mais, en raison des importantes barrières au marché mexicain, les produits canadiens de l'automobile vendus au Mexique n'ont atteint qu'environ 100 millions de dollars. L'ALENA permettra de rééquilibrer les échanges dans ce secteur.

L'ALENA donnera aussi à notre industrie des services financiers de belles occasions d'investissements, à mesure que seront graduellement éliminées les restrictions imposées par le Mexique aux services financiers.

Au surplus, la suppression rapide des droits de douane aux termes de l'ALENA devrait offrir de nouveaux débouchés pour des produits comme le poisson, les engrais, les machines agricoles et les équipements de télécommunications.

Je ne voudrais pas surestimer les avantages. En soi, un meilleur accès au marché mexicain ne voudra pas dire que nous aurons atteint le fil d'arrivée de la course aux échanges internationaux, mais cela assurera d'importants gains sur un terrain où la concurrence est féroce.

Il n'a pas été facile durant les 12 derniers mois de défendre le principe d'un ALENA. L'opinion publique s'est d'abord montrée sceptique. Puis elle est devenue hostile, à un moment où de nombreux Canadiens s'efforçaient de lutter contre les effets de la récession économique. L'opinion publique commence à changer, alors que les Canadiens voient nos exportations vers les États-Unis atteindre des niveaux records; cela montre que l'ALE

fonctionne, et que ce même succès peut se répéter grâce à l'ALENA.

Beaucoup s'inquiètent des faibles salaires qui ont cours au Mexique. On craint la concurrence des travailleurs mexicains. Je voudrais ici les rassurer. Si les Mexicains veulent faire partie de l'ALENA, c'est parce qu'ils espèrent atteindre le même niveau de développement économique que leurs deux voisins du Nord. Ils savent que la prospérité du Canada repose sur de bonnes technologies, sur des services de qualité, sur l'accès au capital, sur un bon système d'enseignement et par-dessus tout sur une main-d'oeuvre très qualifiée. Les Mexicains savent que les Canadiens, avec leur niveau supérieur de développement économique, sont des concurrents avec qui il leur faudra compter. Les Canadiens devraient être encouragés par ces niveaux sans précédent d'exportations et constater que nous sommes effectivement à la hauteur de la concurrence.

Les salaires mexicains ne menacent pas les travailleurs canadiens. Les plus féroces concurrents du Canada sont les économies où les salaires sont élevés, par exemple les États-Unis, la Communauté européenne (CE) et le Japon. On l'a déjà dit, mais il faut le répéter ici. Si les salaires étaient le seul critère de la compétitivité, pourquoi les entreprises de l'hémisphère n'ont-elles pas toutes construit leurs usines en Haïti? Pourquoi est-ce que les usines en Europe n'ont-elles pas toutes déménagé en Grèce, au Portugal ou dans le sud de l'Italie, pays qui sont tous membres de la CE.

L'environnement inquiète lui aussi de nombreux Canadiens. Ils craignent que le Mexique ne devienne un paradis pour les entreprises polluantes qui veulent échapper aux rigoureuses réglementations appliquées ailleurs. Dans l'ALENA, nous avons fait d'importants progrès en ce qui concerne l'environnement. L'accord reconnaîtra expressément le droit de chaque partenaire de l'ALENA d'imposer une réglementation environnementale plus rigoureuse que ce que prévoient les normes internationales. Il contiendra une disposition prévoyant la nomination d'experts de l'environnement dans les groupes spéciaux qui seront chargés de trancher les différends commerciaux ayant des répercussions environnementales. Et il interdira expressément à chacun des partenaires de l'ALENA de réduire ses normes de protection de l'environnement dans le dessein d'attirer de nouveaux investissements. Ce sont là des dispositions que l'on ne trouve dans aucun autre accord commercial, et elles devraient suffire à nous convaincre que le problème évoqué n'est pas laissé sans réponse.

Quoi qu'il en soit, les Mexicains sont parfaitement conscients de la nécessité d'améliorer leur environnement. Ce sont eux qui doivent respirer l'air pollué de Mexico. Ce que j'ai observé chez les Mexicains durant les négociations, c'est qu'ils sont

préoccupés par l'état de leur environnement et qu'ils veulent l'améliorer. Ils se sont fixé des normes élevées. Ils se sont donné les moyens de les faire respecter. Le Canada apporte lui aussi sa contribution grâce à un programme de coopération environnementale qui met l'accent sur les moyens de contrôle. Nous voulons aider, mais nous, et les Mexicains, croyons que la meilleure façon d'améliorer l'environnement du Mexique, c'est de favoriser le développement économique. Avec une économie plus forte, le Mexique pourra consacrer davantage de ressources à la préservation et à l'amélioration de son environnement.

Les Canadiens ont souvent soulevé la question des salaires et la question de l'environnement durant les négociations, mais la majorité d'entre eux semblent s'entendre sur une chose : le Canada se doit d'être à la table, si nous voulons que nos intérêts soient défendus.

Je regrette que cette opinion, pleine de bon sens, ne soit pas partagée par les premiers ministres de l'Ontario et de la Colombie-Britannique. Au cours des dernières semaines, ils ont tous deux officiellement déclaré leur opposition aux négociations de l'ALENA, et ils nous ont demandé de nous retirer parce que les États-Unis agissent mal. Je ne peux pas, en toute conscience, suivre leurs conseils.

Que l'on me comprenne bien. Nous sommes à la table des négociations de l'ALENA non pour rendre une faveur aux Mexicains, mais pour veiller aux intérêts du Canada. Nous croyons que des avantages peuvent être obtenus par le Canada dans l'accord proposé.

Je trouve particulièrement contradictoire la position du premier ministre Harcourt. M. Harcourt appuie l'idée d'une zone de libre-échange pour l'hémisphère occidental. Pourtant, il nous conseille de nous retirer de ce qui pourrait être la structure même d'un tel arrangement. M. Harcourt est à la recherche de nouveaux marchés pour les produits et services de la Colombie-Britannique. Il est à la recherche de nouveaux investissements pour sa province. Je sais qu'il est anxieux de contribuer au développement économique et social de toutes les Amériques. S'il croit véritablement à une relation commerciale dans tout l'hémisphère occidental, alors il appuiera les objectifs du Canada dans l'ALENA. Par conséquent, nous sommes à la table de négociations pour influencer le plus possible le bloc commercial de l'hémisphère occidental. Nous n'aurons certainement pas beaucoup d'influence sur une entité qui aura été construite par les autres.

Tous les premiers ministres du Canada sont déçus par les multiples mesures commerciales prises par les États-Unis. Nous le sommes aussi. Mais c'est une chose dont nous devons nous accommoder. Le déficit commercial des États-Unis avec le reste

du monde n'est pas étranger à la pression protectionniste qui a cours au sud de la frontière. C'est une pression qui va sans doute se maintenir jusqu'à ce que l'économie américaine connaisse un redressement. Mais une chose est certaine: les accords commerciaux nous aident à défendre nos intérêts; ils établissent des règles; ils imposent des comportements; ils limitent le champ des mesures protectionnistes; ils offrent des recours lorsque de telles mesures sont prises.

En d'autres mots, c'est le protectionnisme qui est le problème; les accords commerciaux sont la solution. Quitter la table de l'ALENA serait nous livrer aux griffes du protectionnisme. En restant à la table, nous combattons le protectionnisme et nous défendons les intérêts du Canada.

Les premiers ministres Harcourt et Rae devraient reconnaître que, si le Canada se retire des négociations de l'ALENA, cela ne punira pas les États-Unis. Le résultat d'une action aussi imprudente, ce sera simplement que les États-Unis et le Mexique signeront un accord bilatéral adapté uniquement à leurs intérêts propres. Mais si nous ne sommes pas partie à l'ALENA, les investissements qui pourraient être dirigés soit vers les États-Unis, soit vers le Canada iront inéluctablement vers les États-Unis. Ils jouiraient d'un accès privilégié au marché mexicain. Cela ne rend pas inévitable notre attachement à l'ALENA. Mais les premiers ministres de la Colombie-Britannique et de l'Ontario ne m'ont pas encore persuadé de tourner le dos à un accord qui profitera aux exportateurs et aux investisseurs et à leurs employés.

Lorsque l'ALE est entré en vigueur en 1989, les Canadiens ont montré qu'ils étaient résolus à s'affirmer davantage et à devenir plus ouverts et plus concurrentiels dans leurs relations commerciales et économiques.

Les avantages de cette décision sont évidents pour ceux qui acceptent de considérer la question de façon objective. Durant la dernière année, les exportations mensuelles du Canada vers tous les pays ont augmenté de plus de 9 p. 100. En mai, elles ont atteint un niveau sans précédent de 12,9 milliards de dollars et notre balance commerciale a affiché un excédent de 1,2 milliard de dollars. Au surplus, les exportateurs canadiens ont augmenté leur présence dans certains secteurs du marché américain. Cela pourra en surprendre quelques-uns, mais, parmi ces secteurs, se trouvent celui des produits manufacturés en général et celui de l'électronique en particulier.

Le succès de l'ALE ne se manifeste pas seulement par les chiffres. Il se manifeste aussi par les évidentes victoires que les Canadiens ont remportées lorsque les États-Unis ont dû mettre fin à certaines mesures commerciales déloyales. Les Canadiens ont beaucoup entendu parler récemment des actions engagées par

certaines industries protectionnistes des États-Unis contre le bois d'oeuvre canadien, l'acier canadien et la bière canadienne.

Mais une accusation portée à la requête d'une industrie n'est pas encore une défaite, non plus qu'une décision du Département américain du Commerce. Grâce à l'ALE et à son mécanisme de règlement des différends, il nous est possible de contester ces intimidations protectionnistes et de faire annuler des décisions injustes. Songeons par exemple aux constructeurs automobiles qui ont fait reconnaître que les intérêts non hypothécaires sont un coût légitime dans le calcul du contenu nord-américain. Ou songeons aux éleveurs de porcs canadiens qui, il y a un an, ont récupéré 20 millions de dollars en droits injustement perçus.

Nous continuerons de lutter contre les mesures américaines, avec méthode et fermeté. Même si cela prendra du temps, nous comptons bien obtenir des résultats équitables, grâce à l'excellent mécanisme de règlement des différends.

Nous appliquons l'ALE depuis trois ans et demi maintenant. Plus que jamais, je suis persuadé que ses principes fondamentaux, à savoir la suppression des barrières aux échanges et le mécanisme de règlement des différends, sont conformes à la raison.

Il y a toujours des détails que l'on peut améliorer. Par exemple, l'Administration douanière des États-Unis a décidé que les moteurs construits aux États-Unis et installés dans les Honda Civic canadiennes ne pouvaient pas être comptés dans le contenu nord-américain. Devant l'absurdité d'une telle décision, il apparaît évident que la formulation de l'ALE doit être précisée.

Les négociations de l'ALENA nous donnent le moyen de résoudre ce problème, et c'est une occasion que nous avons saisie. Il nous a été possible d'améliorer une entente déjà bonne au départ. L'ALENA renfermera donc certainement des règles meilleures en ce qui concerne le contenu nord-américain des automobiles, ce qui permettra d'éviter, à l'avenir, des mesures ridicules comme celles qui ont été prises contre Honda.

L'ALENA, qui deviendra le nouvel accord commercial entre le Canada et les États-Unis, contiendra d'autres éléments qui feront de cet accord une version améliorée de l'ALE. Cet accord abordera pour la première fois la question de la propriété intellectuelle. Les créateurs verront leurs droits renforcés, et ils pourront ainsi recevoir les récompenses découlant du commerce de leurs produits, qu'il s'agisse de livres ou de logiciels d'ordinateurs. Il facilitera les voyages d'affaires entre les États-Unis et le Canada, et, grâce à lui, les gens d'affaires n'auront pas à payer de droits sur leurs outils professionnels. Il offrira une protection additionnelle aux exportateurs canadiens contre les mesures de sauvegarde d'urgence des États-Unis visant d'autres pays.

Considérées isolément, toutes ces mesures ne sont pas spectaculaires. Mais, toutes ensemble, elles constituent un net progrès, qui ne fera que consolider notre accès au marché américain et rendre plus prévisibles nos rapports commerciaux avec nos voisins du Sud. L'ALENA sera l'adjuvant d'un accord dont les avantages sont déjà indiscutables.

J'insiste sur le fait qu'aucun des changements apportés ne réduit les avantages pour le Canada, ni ne réduit les obligations des États-Unis aux termes de l'accord initial.

Lorsque, le 25 avril 1991, dans mon discours de Montréal, je décrivais pour la première fois la position du Canada à l'égard de l'ALENA, j'ai affirmé sans équivoque que les grandes questions réglées dans l'ALE ne seraient pas négociées de nouveau dans un ALENA. J'ai dit que le Pacte de l'automobile demeurerait en vigueur. J'ai dit aussi que les industries culturelles demeureraient exemptées, comme elles le sont dans l'ALE. Je puis vous assurer ici, aujourd'hui, que j'ai tenu parole. Le Pacte de l'automobile est demeuré en vigueur, les industries culturelles continueront d'être exemptées.

Ce n'est pas tout. Nos politiques actuelles de tamisage des investissements étrangers ne seront pas abandonnées. Nous n'accepterons aucun affaiblissement du mécanisme de règlement des différends ou du mécanisme d'examen des groupes spéciaux. Voilà les positions fondamentales du Canada, et nous sommes résolus à ne pas en dévier.

Je pars pour Mexico demain, dans l'espoir d'y conclure les négociations. Il est possible de parvenir à un accord, mais rien n'est garanti.

Nous croyons que l'ALENA nous ouvrira de nouveaux marchés, pas seulement au Mexique, mais dans le reste des Amériques.

Nous croyons que l'ALENA contribuera au renforcement de notre relation commerciale, si essentielle, avec les États-Unis.

Nous croyons que l'ALENA encouragera les investissements au Canada, des investissements dont l'horizon sera un marché intégré de 360 millions de consommateurs.

Nous croyons qu'avec l'ALENA, l'économie canadienne pourra devenir plus concurrentielle.

Mais je ne signerai pas n'importe quel accord. Il faudra que ce soit le bon accord: un accord qui réponde à nos objectifs; un accord conforme aux intérêts du Canada, de façon à renforcer le pays et à établir une base plus solide qui assurera notre prospérité future.