
DÉCLARATION

93/50

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE
L'HONORABLE TOM HOCKIN,
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
DEVANT UN PARTERRE DES PARTICIPANTS
DU PROGRAMME «OUVERTURE SUR LE MONDE»,
AU COLLÈGE HURÓN,
UNIVERSITÉ DE WESTERN ONTARIO

LONDON (Ontario)
Le 16 juillet 1993

Je suis heureux de l'occasion qui m'est offerte, alors que je viens tout juste d'assumer la charge de mon nouveau portefeuille de ministre, de rencontrer cette dynamique organisation de jeunes Canadiens des dix provinces et des deux territoires. Ayant été moi-même enseignant et professeur d'université, c'est toujours avec grand plaisir que je rencontre la nouvelle génération de notre pays et que je m'entretiens avec elle; je me réjouis donc d'avance à l'idée d'entendre tout à l'heure vos points de vue.

Étant originaire de London, il me fait un plaisir particulier d'accueillir nos compatriotes de langue française. J'espère que vous passerez un séjour agréable parmi nous.

J'ai aujourd'hui la tâche de vous parler de l'importance du commerce quant à la prospérité du Canada ainsi que des politiques de notre gouvernement dans ce domaine.

Le Canada, comme, d'ailleurs, tous nos partenaires commerciaux à travers le monde, vit une période à la fois exaltante et exigeante. Notre programme de travail est chargé : l'adoption de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), la gestion de nos rapports avec les États-Unis en ce qui concerne l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE) et le redémarrage des discussions à Genève à propos de l'Uruguay Round des Négociations commerciales multilatérales (NCM).

Le commerce a toujours représenté le pilier de l'économie canadienne. Il ne pouvait en être autrement. Le Canada se classe au 31^e rang dans le monde du point de vue de l'importance de sa population, mais il se situe en 9^e place pour ce qui est du produit national brut par habitant. Comment une population de 27 millions de personnes seulement est-elle arrivée à produire autant? Nous y sommes parvenus en commerçant avec le monde entier. Nous avons pris des mesures importantes en ce sens ces dernières années en ouvrant notre économie à une concurrence plus vive et en encourageant les entreprises canadiennes à adopter des stratégies commerciales d'envergure mondiale.

Nous y sommes arrivés en maintenant le commerce extérieur au premier plan de notre programme de politiques économiques. Aujourd'hui, le commerce représente le quart de notre revenu national. Chaque fois que de nouvelles exportations atteignent le montant d'un milliard de dollars, nous créons, en moyenne, plus de 12 000 emplois.

Le Canada a collaboré activement à l'abaissement des barrières entravant l'accès aux marchés. Nous avons été un des pays fondateurs de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1947. Depuis cette date, le GATT a contribué à une baisse prononcée des droits de douane : de quelque 40 p. 100, ils sont tombés maintenant à environ 5 p. 100.

Pendant la même période, la valeur du commerce mondial des marchandises a fait un énorme bond, passant de quelque 57 milliards de dollars à plus de 3,5 billions de dollars par année.

Voilà pourquoi il est si enthousiasmant, au terme de presque sept années de négociations périodiquement interrompues, puis relancées, de voir enfin une lumière au bout du tunnel. En qualité de membre de la délégation canadienne à Punta del Este en Uruguay, en 1986, lorsque cette série de négociations s'est amorcée, je suis enchanté d'avoir l'occasion de contribuer à leur aboutissement satisfaisant avant la fin de l'année.

La semaine dernière, au Sommet du G-7 à Tokyo, mes collègues ministres du Commerce des États-Unis, de la Communauté européenne (CE) et du Japon, et moi-même, avons soumis aux dirigeants des pays membres un rapport où sont proposées des mesures d'ouverture des marchés. Ce rapport constitue un jalon clé dans le processus de reprise des négociations de l'Uruguay Round à Genève et, aussi, la base sur laquelle nous pouvons arriver à un accord encore plus élargi.

Nous avons convenu d'éliminer les barrières tarifaires et non tarifaires visant toute une gamme de secteurs, par exemple, les produits pharmaceutiques, l'équipement de construction, le matériel médical, l'acier, la bière et, sous réserve de certaines exceptions, les meubles, l'équipement agricole et les spiritueux.

Dans le cas des produits chimiques, nous avons convenu d'harmoniser les droits de douane à un niveau moins élevé, et même au niveau zéro dans certains cas.

En ce qui concerne les produits qui sont actuellement assujettis à des droits de douane élevés, c'est-à-dire supérieurs à 15 p. 100, nous nous sommes entendus pour réduire ces droits de moitié. Pour tous les autres produits, nous avons convenu d'amputer les droits d'un tiers.

Même si l'agriculture n'était pas l'objet central de ces négociations, il a été entendu que l'accès des produits agricoles aux marchés constituait un volet essentiel d'un accord global et équilibré dans le cadre de l'Uruguay Round.

En outre, nous avons accompli des progrès en matière de libéralisation du commerce des services, en particulier les services financiers, qui revêtent une importance particulière pour le Canada et, bien sûr, pour la ville de London.

L'accord que nous avons conclu représente un message clair : il est possible de faire aboutir l'Uruguay Round d'ici la fin de l'année. Le rapport ne constitue pas, bien évidemment, l'accord final de l'Uruguay Round en matière d'accès aux marchés. Il reste encore beaucoup de travail à faire à Genève. Le Canada va réclamer avec insistance une réduction maximale des barrières dans un éventail

de secteurs qui l'intéressent, par exemple, le papier, le bois et les métaux non ferreux.

L'importance qu'il y a à ce que le secteur canadien des exportations enregistre des résultats vigoureux va bien au-delà des objectifs théoriques. La croissance des marchés d'exportation est synonyme de création d'emplois et de prospérité pour les Canadiens.

C'est pourquoi nous nous efforçons d'élargir les succès que nous avons connus comme pays commerçant et d'occuper solidement un créneau dans les secteurs d'activité à valeur ajoutée et comportant des techniques de pointe, par exemple, ceux des télécommunications et de la technologie de l'information. Je salue, tout particulièrement, le succès de certains de nos hommes et femmes d'affaires de la région de London, qui ont assez de confiance en eux-mêmes et d'ouverture d'esprit pour diriger leurs entreprises vers les marchés mondiaux.

La société Die-X Ltd., de London, est justement une de ces entreprises. Elle fabrique des emporte-pièce découpés au laser et elle exporte 40 p. 100 de sa production. Confrontée à un raffermissement de la concurrence de la part de sociétés américaines utilisant des techniques novatrices de fabrication d'outils et d'emporte-pièce, cette entreprise a décidé de se lancer dans les technologies d'avant-garde.

En améliorant ses installations de production et en mettant en place d'importants programmes de formation du personnel, Die-X Ltd., qui ne comptait qu'une seule usine, en a maintenant tant aux États-Unis qu'au Canada.

La société 3M Canada Inc., qui a son siège ici-même à London, remporte des succès à l'exportation depuis des années et elle s'est toujours montrée disposée à exploiter de nouveaux débouchés. Je me suis laissé dire que ces dernières années, les exportations ont progressé au point de représenter 20 p. 100 du chiffre d'affaires total de 3M Canada. Cette croissance se traduit directement par plus de 350 emplois. Je salue les efforts de cette entreprise et la contribution qu'elle fournit depuis 40 ans avec ses usines en Ontario et au Manitoba.

Le Canada déploie des efforts particuliers afin de rendre hommage aux entreprises qui réussissent sur les marchés d'exportation. En 1992, des Prix d'excellence à l'exportation canadienne ont été décernés à 14 entreprises de toutes les régions du pays qui ont excellé sur le plan de l'exportation de leurs produits et services à travers le monde. La société Dupont Canada Inc. figurait parmi les entreprises honorées. Son président, M. Arthur Sawchuk, a alors déclaré que le libre-échange avait incité son entreprise à voir les choses dans une optique mondiale et lui avait permis d'accroître sa compétitivité. Voilà, résumée en une phrase, l'optique du libre-échange. Il nous faut tous voir le libre-échange dans cette même perspective : comme l'ouverture de débouchés, et non comme une menace.

Les avantages de l'Accord canado-américain de libre-échange commencent à se faire sentir. Personne ne peut nier des chiffres économiques. Or, les faits sont incontestables.

Les échanges du Canada avec les États-Unis continuent de croître. Nos importations en provenance des États-Unis sont en hausse. Et nos exportations vers notre voisin du Sud augmentent encore plus.

Les exportations de marchandises canadiennes à travers le monde se sont chiffrées à 14,8 milliards de dollars en avril, en hausse de 16,7 p. 100 comparativement à l'année précédente.

Cette progression est attribuable, dans une large mesure, à l'augmentation de nos ventes aux États-Unis. Les exportations vers ce pays ont progressé de 467 millions de dollars en avril pour atteindre le plateau des 12 milliards de dollars, ce qui représente un volume record d'exportations vers notre plus important partenaire commercial.

Notre excédent commercial avec les États-Unis depuis le début de l'année s'établit à 7,6 milliards de dollars, ce qui correspond à un accroissement remarquable de l'ordre de 58,9 p. 100 en comparaison de l'excédent enregistré pendant la même période en 1992.

Voilà les faits. Cinq ans après la conclusion de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, nos échanges avec ce pays n'ont jamais été aussi importants ni aussi vigoureux.

La composition de nos exportations vers les États-Unis est, elle aussi, révélatrice d'une tendance importante. Non seulement nos échanges augmentent, mais la proportion de nos exportations de produits à plus forte valeur ajoutée s'accroît également.

Les allégations hystériques faites par les détracteurs de l'Accord de libre-échange à propos de l'état soi-disant consternant de notre secteur de la fabrication sont dénuées de fondement, comme ces faits le démontrent.

Il ne fait pas de doute que certains secteurs industriels ont souffert pendant la récession que nous avons connue récemment. Certaines industries se sont trouvées soumises aux pressions exercées par les forces du marché mondial.

Cela dit, les fabricants canadiens, loin d'avoir été envoyés au tapis et d'y rester, se révèlent résilients et compétitifs, et ils tirent de mieux en mieux leur épingle du jeu.

Les produits finis canadiens accroissent leur part du marché américain plus qu'ils ne l'ont jamais fait auparavant. Depuis une décennie - la moitié de cette période étant régie par l'Accord de libre-échange -, la part détenue par les fabricants canadiens sur le marché américain a augmenté de 20 p. 100.

Le matériel de transport (y compris les automobiles) les produits chimiques, électriques, électroniques et les produits du papier, sont les moteurs de cette expansion.

À titre d'exemple, les exportations canadiennes vers les États-Unis d'instruments de bureau, de télécommunications et de précision étaient évaluées à 9,3 milliards de dollars en 1991. Il s'agissait d'un bond tout à fait notable de 74 p. 100 depuis 1989, l'année où l'ALE est entré en vigueur.

Ce ne sont pas là de simples chiffres abstraits. Ils représentent la caractéristique importante entre toutes de la croissance économique : les emplois.

C'est en 1992 que le Canada a constaté les premiers signes probants d'une croissance des emplois après la récession. Un nombre net de 118 000 emplois ont été créés l'an dernier, et le rythme s'est accéléré depuis.

Au cours du premier trimestre de 1993, le nombre d'emplois à plein temps a progressé de 69 000, ce qui signifie que le total des emplois à plein temps créés depuis septembre 1992 s'élève à 151 000. De plus, la situation de l'emploi a fait un nouveau bond spectaculaire en mai, période pendant laquelle 99 000 emplois ont été créés.

De toute évidence, la reprise économique est bien engagée au Canada. L'Accord de libre-échange, en assurant un accès nettement amélioré au marché américain, contribue de manière importante à cette croissance et à la création de ces emplois.

La baisse constante des droits de douane entre les deux pays, et leur élimination totale dans un délai de cinq ans, profitent aux producteurs canadiens. Nos consommateurs en bénéficient également.

Statistique Canada estime que la baisse des droits de douane applicables aux importations en provenance des États-Unis s'est traduite par des économies, pour les consommateurs, de 700 millions de dollars pour la seule année 1991. Et ces économies continuent de s'accroître.

L'élimination progressive des droits de douane en vertu de l'ALE a été si fructueuse que des secteurs industriels ont demandé à trois reprises que la suppression de ces droits soit accélérée et, à la suite d'étroites consultations, les deux gouvernements ont accepté de le faire.

J'ai eu le plaisir d'annoncer, le 1^{er} juillet, en compagnie de mon collègue le ministre des Finances, M. Gilles Loiselle, la troisième série de réductions accélérées des droits de douane en vertu de l'Accord de libre-échange.

Dans chacune de ces trois étapes, le Canada et les États-Unis ont pu supprimer plus tôt que prévu les droits touchant 950 produits dont le commerce représente 9 milliards de dollars d'échanges bilatéraux annuels entre nos deux pays. C'est là un exemple remarquable de coopération économique visant à procurer des avantages mutuels aux deux plus importants partenaires commerciaux du monde.

Loin de moi, bien sûr, l'intention de minimiser l'importance des différends commerciaux que nous avons en ce moment avec les États-Unis. Cela dit, il faut bien reconnaître que ces relations commerciales sont solides et constituent un élément crucial de la croissance économique et de la compétitivité du Canada.

Je suis préoccupé, comme vous l'êtes vous-mêmes, par les récentes mesures prises par les États-Unis contre l'acier canadien, par exemple, ou par la décision injustifiée du gouvernement américain de s'attaquer expressément aux marchés canadiens du blé au Mexique.

Ces questions et d'autres éléments d'ordre commercial ont figuré en bonne place dans les discussions tenues lors du récent Sommet du G-7 entre la première ministre Campbell et le président Clinton.

Nous ne devrions pas perdre de vue le fait que plus de 90 p. 100 de nos échanges avec les États-Unis ne font pas l'objet de différends. Toutefois, si des divergences de vues sont inévitables, l'Accord de libre-échange permet au Canada de recourir à un mécanisme de règlement des différends unique en son genre, un mécanisme qui n'a pas son pareil dans les relations entre deux autres pays.

Les mesures prises par les États-Unis contre les exportations canadiennes obtiennent leur bonne part des grands titres de l'actualité. En revanche, les décisions des groupes spéciaux binationaux qui règlent le différend à l'avantage des producteurs canadiens sont reléguées dans quelque partie obscure des pages commerciales des journaux.

Le système est équitable et avantageux pour le Canada; il permet de renverser des mesures négatives qui, sans l'existence de l'Accord, seraient restées en vigueur.

De toute évidence, le Canada a bénéficié de l'Accord de libre-échange. Ses retombées bénéfiques ne vont que se multiplier au cours des prochaines années. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) va s'appuyer sur le succès de l'ALE et élargir sa portée pour s'étendre au Mexique.

Le Canada s'était fixé trois objectifs lorsqu'il a amorcé la négociation de l'ALENA, il y a trois ans. Premièrement, nous souhaitons un meilleur accès des biens et services canadiens au Mexique. Deuxièmement, nous voulions renforcer les retombées de l'Accord canado-américain de libre-échange et améliorer notre accès au marché américain. Troisièmement, enfin, nous avons pour but de

veiller à ce que le Canada demeure un pays de prédilection pour les investisseurs souhaitant desservir l'ensemble du marché nord-américain.

L'ancien premier ministre a signé l'Accord de libre-échange nord-américain en décembre dernier parce que nous avons atteint ces trois objectifs. Aux termes de l'accord, les droits de douane mexicains et d'autres barrières commerciales, comme les prescriptions de licence, qui sont beaucoup plus rigoureux que ceux du Canada, seront éliminés.

Les biens et services canadiens bénéficieront, effectivement, d'un meilleur accès aux marchés en expansion du Mexique. Ce fait revêt une importance particulière pour le secteur automobile du Canada, qui va pouvoir obtenir l'accès à un marché qui, à toutes fins utiles, lui était fermé avant la négociation de l'ALENA.

Pour les Canadiens, l'une des améliorations les plus importantes découlant de l'ALENA tient au fait qu'il est beaucoup plus facile de déterminer les produits qui peuvent obtenir un accès préférentiel aux marchés des États-Unis et du Mexique. Vient appuyer ce système l'amélioration des formalités douanières, qui facilitera la tâche des exportateurs canadiens aux frontières des États-Unis comme du Mexique. Un autre avantage réside dans l'accès que les entreprises canadiennes ont obtenu, grâce à l'ALENA, aux marchés publics américains et mexicains, d'une valeur de dizaines de milliards de dollars, débouchés potentiels qui n'existaient absolument pas pour elles avant l'ALENA.

Un accès sûr et garanti au plus important marché du monde, plus les avantages d'une main-d'oeuvre très qualifiée et possédant un niveau élevé d'éducation, font du Canada un pays alléchant pour les investisseurs. Les exportateurs canadiens vont se trouver en mesure de faire concurrence aux producteurs américains dans des conditions plus égales au fur et à mesure que de nouveaux débouchés se présenteront sur les marchés à travers l'Amérique du Nord. Cela donne aux investisseurs plus de motifs que jamais de choisir le Canada.

Le Parlement du Canada, conscient des retombées bénéfiques de l'ALENA pour les Canadiens, a déjà approuvé la loi de mise en oeuvre de cet accord. Il s'agissait de l'étape qui permet maintenant aux gens d'affaires canadiens de prendre des initiatives et de préparer la façon dont ils tireront parti des nouveaux débouchés ouverts par l'ALENA aux États-Unis et au Mexique.

Entre temps, nous négocions des accords parallèles afin de rehausser la coopération dans les domaines de l'environnement et du travail en guise d'appoint à l'ALENA, lequel va déjà plus loin que tout autre accord commercial dans le traitement de ces questions importantes. Le Canada se réjouit de ce que l'occasion lui soit donnée d'offrir une meilleure protection aux travailleurs et à l'environnement. De fait, dès avril 1992, pendant la négociation de l'ALENA, le Canada a proposé l'établissement de ce qu'on appelle maintenant la Commission

nord-américaine du travail. Bien sûr, les trois pays ont convenu, en août dernier, de créer une Commission nord-américaine de l'environnement. Nous constatons avec satisfaction que nos partenaires reconnaissent maintenant le bien-fondé de nos propositions.

Le Canada souhaite renforcer et accroître la coopération, et non les affrontements, entre les trois pays. C'est pour cette raison que nous ne pouvons souscrire à l'idée d'un recours à des sanctions commerciales pour faire appliquer ces accords. Nous croyons que les sanctions créent des barrières commerciales du type de celles que l'ALENA vise justement à démanteler.

La semaine prochaine, le Canada accueillera une autre série de négociations sur les accords parallèles. Le gouvernement a mis les dirigeants syndicaux et les responsables de mouvements de défense de l'environnement au fait de l'évolution de ces négociations et nous les avons consultés étroitement à chaque étape des discussions. Je suis persuadé qu'il est possible de conclure des accords parallèles solides et efficaces, et tel est le but que nous poursuivons.

Depuis 1985, notre politique commerciale poursuit des objectifs sur deux plans : celui des modalités de commerce régional au moyen de l'Accord canado-américain de libre-échange et de l'Accord nord-américain de libre-échange, et celui des accords commerciaux multilatéraux par l'entremise du GATT.

Certains opposants ont fait valoir que notre participation à l'ALE et à l'ALENA signifie que nous tournons le dos au GATT et au système commercial multilatéral.

Si c'était le cas, est-ce que mon prédécesseur se serait donné le mal de convoquer ses homologues à Toronto, en mai, dans le but de trouver un moyen de relancer les négociations de l'Uruguay Round?

En réalité, la meilleure réfutation de cette accusation a été formulée par l'ancien directeur général du GATT, M. Arthur Dunkel, qui a déclaré que «le multilatéralisme et le régionalisme peuvent coexister; mieux encore, en réalité, ils se renforcent l'un l'autre».

Le Canada n'a pas délaissé le système commercial multilatéral. Le bon aboutissement de l'Uruguay Round a toujours été et restera la première priorité du Canada sur le plan commercial. Cela dit, il est habituellement plus facile de conclure un accord entre trois pays qu'entre 110.

Bien que le rapport que nous avons remis aux dirigeants du G-7 au Sommet de Tokyo sur les mesures d'ouverture des marchés ne constitue pas l'accord final qui sera conclu dans le cadre de l'Uruguay Round, il marque un très grand pas dans la bonne direction. Comme je l'ai déjà dit par le passé, rien n'est conclu avant que tout n'ait été conclu.

Les négociations détaillées entre tous les membres du GATT vont maintenant reprendre et doivent prendre fin cet automne à Genève.

Un accord de grande portée et équilibré sur l'abaissement des barrières entravant l'accès aux marchés des biens et des services constitue un volet important d'un accord d'ensemble dans le contexte de l'Uruguay Round. Un accord de ce type comprendrait des règles plus équitables visant l'agriculture, l'amélioration des règles commerciales, un mécanisme plus contraignant de règlement des différends et des modalités de création d'une organisation multilatérale du commerce.

Au cours des prochains mois, les négociateurs canadiens vont s'employer à ce que cet important accord soit conclu. Il ne fait pas de doute que les dirigeants des pays du G-7 s'entendent pour dire qu'il ne saurait y avoir de mesure plus importante de stimulation de l'économie mondiale que la conclusion d'un accord d'ensemble dans le cadre de l'Uruguay Round.

Le gouvernement canadien ne ménagera aucun effort pour que cet accord soit conclu. La population canadienne attend un leadership dans le domaine économique. Nous allons continuer de l'assurer.

En renforçant les fondations des autoroutes commerciales du monde, les Canadiens peuvent accroître leur compétitivité. Nous pouvons vendre et acheter davantage de biens et de services. En outre, nous pouvons relever le degré de prospérité de tous les Canadiens. Tel est notre objectif. Nous le poursuivrons avec conviction et détermination.

Je vous remercie.