

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

93/4

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

DE L'HONORABLE MICHAEL WILSON,

MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE

ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

À UN DÉJEUNER À MONTERREY, AU MEXIQUE

MONTERREY (Mexique)

Le 26 janvier 1993

Mesdames et Messieurs, Señoras y Señores,

Je suis fier de revenir à Monterrey et dans l'État de Nuevo Leon. C'est ma première visite au Mexique depuis l'achèvement des négociations sur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), le 12 août. Il y a un an, j'avais le plaisir de me trouver ici avec le secrétaire Serra Puche, le gouverneur Rizzo, et plus de 200 représentants de sociétés canadiennes, pour inaugurer la grande foire commerciale Expo Canada 92.

Je suis heureux de vous dire que le Canada maintient son engagement envers l'ALENA. Nous présenterons sous peu au Parlement le nécessaire projet de loi de mise en oeuvre de l'Accord, en vue de le faire adopter avant l'été. Nous respecterons notre engagement à établir la zone nord-américaine de libre-échange. Nous mettrons l'ALENA en vigueur à la date convenue, soit le 1^{er} janvier 1994.

L'ALENA marque une nouvelle ère dans les relations entre nos deux pays. L'avenir abonde en défis et en possibilités. J'attends avec impatience la réunion du mois prochain, à Ottawa, où le Comité ministériel mixte Canada-Mexique explorera plus en détail nos préoccupations et nos intérêts communs.

Je constate avec plaisir que les entreprises canadiennes n'attendent pas l'entrée en vigueur de l'ALENA pour explorer les nouveaux débouchés offerts. En 1992, elles ont participé à 16 foires commerciales et à plus de 70 missions commerciales au Mexique. Nombre de nos entrepreneurs et de nos exportateurs ne s'étaient jamais encore intéressés au marché mexicain. Mais cela change rapidement.

Expo Canada 92, tenue à Monterrey, en janvier dernier, était la plus grande foire commerciale jamais organisée par le Canada en Amérique latine. Ce fut aussi la plus réussie. Plus de 200 exposants canadiens y ont établi des contacts avec des clients et des associés mexicains potentiels. Ils ont rapporté quelque 70 millions de dollars en contrats éventuels. Dix firmes canadiennes ont recensé des possibilités de coentreprises évaluées à 20 millions de dollars.

La foire commerciale était conçue pour élargir les liens de nos gens d'affaires avec les entrepreneurs de l'État de Nuevo Leon. Et l'objectif a été atteint. Expo Canada 92 a fait connaître Monterrey et le Nord industriel du Mexique à plusieurs exportateurs canadiens de produits, de technologies et de services.

Nos exportateurs ont pris davantage conscience de l'énorme potentiel pour l'établissement de nouveaux partenariats. Ils ont été impressionnés par l'esprit d'entreprise et d'initiative qui s'est développé avec la libéralisation de l'économie mexicaine.

Aujourd'hui, je suis à Monterrey pour inaugurer un nouveau bureau commercial satellite qui aura pour tâche de promouvoir les intérêts commerciaux canadiens au Mexique et d'élargir davantage les dynamiques liens commerciaux et financiers qui unissent déjà nos deux pays.

Le resserrement des liens entre nos deux pays révèle déjà un certain nombre de réussites. Les exportateurs canadiens se préparent déjà agressivement à tirer avantage du dynamique marché mexicain et à renforcer leur présence au Mexique.

En 1992, plus de 4 500 exportateurs canadiens ont contacté notre ambassade à Mexico pour obtenir des renseignements sur le marché. Leur nombre a plus que doublé en un an.

Et ce renouveau d'intérêt de la part de nos gens d'affaires a donné des résultats visibles. Les exportations canadiennes au Mexique se sont considérablement accrues et ont dépassé les 600 millions de dollars dans les dix premiers mois de 1992, comparativement à 525 millions de dollars pour l'ensemble de 1991. L'accroissement le plus marqué a été observé dans les ventes de produits agricoles, minéraux et industriels, de moteurs et de pièces d'automobile ainsi que de matériel de télécommunication.

Et ce n'est pas un processus à sens unique. Nos importations de produits mexicains s'accroissent elles aussi. Pour les dix premiers mois de l'an dernier, le commerce du Mexique avec le Canada représentait environ 2,3 milliards de dollars. Les échanges commerciaux entre nos deux pays devraient dépasser les 5 milliards de dollars d'ici la fin de la décennie, ou peut-être même plus tôt.

Cette tendance positive ne peut que s'accentuer avec l'élimination des obstacles au commerce, rendue possible par l'Accord de libre-échange nord-américain. L'ALENA élargit notre accès au Mexique, améliore notre Accord de libre-échange avec les États-Unis et continue d'encourager les firmes canadiennes à adopter des stratégies commerciales mondiales.

En prenant pleinement avantage de ces possibilités, le Canada pourra rester l'une des sociétés les plus prospères du monde. Et un plus grand nombre de Mexicains verront leur niveau de vie s'améliorer en même temps que la croissance rapide de leur économie.

L'Amérique du Nord deviendra un marché intégré pour les biens, les services et les capitaux. Les risques de la libre concurrence sont compensés par de nouvelles possibilités ainsi que par des règles commerciales plus sûres et plus prévisibles et par un meilleur accès aux marchés.

L'élargissement des marchés permet aux producteurs de réaliser d'importantes économies d'échelle et de devenir plus concurrentiels. Ce qui, en retour, attire les investissements et stimule le développement et l'application de nouvelles technologies. L'Accord de libre-échange nord-américain encourage les investisseurs à fonder leurs décisions sur des considérations économiques plutôt que sur les droits de douane et sur les obstacles artificiellement posés au commerce.

De nouveaux marchés, des économies d'échelle et un bon climat d'investissement : c'étaient là certains de nos objectifs lorsque nous avons engagé les négociations sur l'ALENA.

Avec l'établissement de ce grand marché nord-américain, les gens d'affaires auront confiance de pouvoir investir n'importe où dans la région pour desservir l'ensemble de ses marchés. Au Canada, les investisseurs trouvent une main-d'oeuvre hautement qualifiée et fortement scolarisée ainsi qu'une solide infrastructure de services publics et privés. Ces facteurs, conjugués aux saines politiques monétaires et budgétaires du Canada, créent un bon climat d'investissement. Cela signifie que les investisseurs étrangers continuent à explorer les nouvelles possibilités offertes par le marché canadien.

Grâce à l'ALENA, les investisseurs canadiens eux-mêmes pourront envisager de nouvelles options. Les investissements canadiens directs au Mexique ont continué de s'accroître; ils totalisent maintenant plus de 500 millions de dollars. Les nouveaux investissements dans les coentreprises aideront votre pays à se développer tout en offrant aux sociétés canadiennes de nouveaux marchés pour leurs biens et leurs services.

Les entrepreneurs canadiens sont particulièrement avantagés pour ce qui concerne les services liés à l'énergie, aux télécommunications, aux services financiers, à l'exploitation minière, à l'agro-alimentaire et aux aliments, au développement du tourisme, au génie-conseil, y compris les produits et les services environnementaux, ainsi qu'aux logiciels d'ordinateur.

L'appartenance au même continent a tissé de nombreux liens entre nos pays. Le plus important est peut-être celui de notre environnement commun : l'air que nous respirons, l'eau que nous buvons et la terre qui nous nourrit.

L'ALENA contient plus de dispositions sur la protection de l'environnement que tout autre accord commercial précédent. Ce n'est pas peu dire. Les trois pays ont confirmé leur engagement envers le développement durable et ont accepté d'appliquer l'Accord de façon à protéger et à conserver l'environnement.

Il appartient aux trois gouvernements de donner suite à leur engagement commun. C'est justement ce que font le Canada et le

Mexique dans leur Accord de coopération dans le domaine de l'environnement, signé en 1990.

En mars dernier, le Canada a annoncé pour 1 million de dollars de projets visant à rechercher des moyens d'améliorer la surveillance de l'environnement et les pratiques de mise en application. L'un de ces projets concerne un laboratoire canadien mobile pour aider les inspecteurs mexicains à surveiller les déchets industriels. Un autre projet aide le Mexique à préserver l'habitat du monarque, un papillon qui parcourt l'ensemble du territoire de l'ALENA tout au long de sa vie.

Comme le montrent nos efforts conjoints, le partage de nos expériences et de nos compétences nous met sur la bonne voie. Je note aussi avec plaisir l'émergence d'une coopération canado-mexicaine sur d'autres questions environnementales. À l'invitation de la Régie mexicaine des eaux et des égouts, le Canada a accepté d'organiser des séminaires de formation sur le traitement des eaux usées municipales.

Les séminaires de formation offrent aussi d'excellentes possibilités de développer les partenariats entre gens d'affaires de nos deux pays. Cette combinaison des besoins et des compétences avantage chacune de nos économies et, évidemment, l'environnement.

Au plan trilatéral, nous nous rapprochons de la création d'une Commission nord-américaine pour l'environnement, qui devrait nous aider grandement à traiter les problèmes environnementaux au niveau ministériel et à poursuivre des objectifs communs.

Le Mexique a montré un solide leadership dans ses efforts pour protéger l'environnement. Vous avez découvert, et nous en sommes heureux, que les Canadiens peuvent appuyer vos efforts par leurs services et leurs produits environnementaux spécialisés.

Il vaut la peine de mentionner le travail que plusieurs sociétés canadiennes effectuent au Mexique. Tecsalt International Ltée, de Montréal, au Québec, mène des affaires avec Monterrey depuis 24 ans. La firme a achevé la troisième mise à jour du plan d'urbanisme de la ville en 1991. Ce plan combine le génie, l'architecture et l'urbanisme à tous les niveaux, qu'il s'agisse de l'agrandissement du réseau de transport urbain ou de l'approvisionnement en eau potable.

La société canadienne Goodfellow Consultants Inc., de Mississauga, en Ontario, est elle aussi active au Mexique. Elle est d'ailleurs représentée ici aujourd'hui. Depuis 1986, Goodfellow Consultants a travaillé sur neuf projets concernant la santé de l'environnement et la santé au travail à Mexico, Veracruz, Puebla et Monterrey.

La société Reid Crowther, de Vancouver, en Colombie-Britannique, n'est pas étrangère à votre ville grandissante. La société a activement participé à la conception et à la construction de Metrorrey, que j'ai aussi visité aujourd'hui. Et elle collabore avec la société des chemins de fer du Mexique pour réduire les déchets toxiques associés au nettoyage de ses locomotives.

Vous aurez une autre possibilité de voir nos produits environnementaux à Pro-Eco 93, où nous nous attendons à avoir 25 exposants. Pro-Eco est la troisième conférence et foire commerciale sur l'environnement à être tenue à Monterrey.

On peut s'attendre à un resserrement mondial des normes environnementales à l'avenir. Les sociétés qui font déjà plus d'innovations auront un avantage concurrentiel sur le marché mondial.

Ces objectifs n'ont jamais été incompatibles. Nous comprenons maintenant qu'ils sont interdépendants. Je peux dire avec confiance que les sociétés canadiennes oeuvrant dans plusieurs autres secteurs peuvent fournir les services et les produits à forte intensité de connaissances dont le Mexique a besoin pour son infrastructure du 21^e siècle.

Les dispositions de l'ALENA sur les services faciliteront grandement un resserrement de la coopération par le biais de coentreprises et de transferts de technologie. L'Accord contient aussi des dispositions sur l'ouverture du marché mexicain aux services de télécommunication à valeur ajoutée et aux services aériens spécialisés. L'ALENA suppose aussi des débouchés substantiels et un meilleur accès aux marchés publics pour les fournisseurs de services de toute l'Amérique du Nord.

Et avant même l'entrée en vigueur de l'Accord, le Mexique a reconnu nos capacités de calibre international, notamment aux plans des télécommunications, des technologies de l'information, des services financiers et des services énergétiques, pour ne nommer que ceux-là.

Ces capacités ont été reconnues lorsqu'une grande société mexicaine de gestion de systèmes informatiques a formé l'été dernier une coentreprise avec SHL Systemhouse Incorporated, d'Ottawa. Cette coentreprise a décroché un contrat de 500 millions de dollars pour l'aménagement et la gestion de systèmes d'information pour votre ministère des Finances.

Un autre exemple de succès : en août, SNC Lavalin International Inc., de Montréal, s'est vu adjudger un contrat de 20 millions de dollars pour la modernisation du système mexicain de données d'arpentage et de cartographie. Le nouveau système utilisera un

procédé unique et intégré de cartographie par ordinateur, mis au point par Énergie, Mines et Ressources Canada.

En ce qui concerne d'autres secteurs, nos entreprises de camionnage sont, par exemple, tout aussi désireuses de s'associer à des transporteurs mexicains, en prévision des échanges accrus que générera l'ALENA.

Des efforts conjoints, comme ceux que je viens de mentionner dans les secteurs de l'environnement et des services, rapprochent plus que jamais le Mexique et le Canada. Nos rapports aux plans du travail, de l'investissement et du commerce nous aident à garantir à nos enfants un environnement nord-américain sain et prospère.

Et nous pouvons établir des règles du jeu plus équitables pour les affaires et les investissements. Le commerce libre et équitable suppose le respect des mêmes règles. C'est aussi ce que suppose un partenariat.

Avec l'ALENA, le Canada, les États-Unis et le Mexique forment un nouveau partenariat. C'est un partenariat pour le commerce. C'est un partenariat pour le développement économique. C'est un partenariat pour le progrès. C'est un partenariat qui peut favoriser une nouvelle ère de prospérité économique non seulement dans nos trois pays, mais aussi potentiellement dans l'ensemble des Amériques. Nous sommes privilégiés d'avoir aujourd'hui la fantastique possibilité de forger ce nouveau partenariat. Il a fallu du courage et de l'imagination pour l'établir. À nous d'en assurer le succès.