

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

93/5

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE
L'HONORABLE MICHAEL WILSON
MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DE LA SCIENCE ET DE LA TECHNOLOGIE
ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR
À L'ASSOCIATION DES ÉTUDIANTS EN ÉCONOMIQUE
DE L'UNIVERSITÉ D'OTTAWA,
ET À L'ASSOCIATION INTERNATIONALE
DES ÉTUDIANTS EN ÉCONOMIQUE ET EN COMMERCE**

**OTTAWA (Ontario)
Le 4 février 1993**

C'est toujours avec plaisir que je m'adresse à des étudiants d'université, et particulièrement à des étudiants en sciences économiques et commerciales. Il y a un tiers de siècle environ, j'étais comme vous, étudiant les sciences commerciales à l'Université de Toronto. Je crois donc vous comprendre assez bien.

Vous avez appris les fondements favorisant la fortune ou la ruine d'une entreprise. Vous connaissez les éléments qui entrent dans la production; ce qui constitue une gestion saine; la nécessité d'innover et de prendre des risques; les avantages d'une préparation soigneuse, de la mise en oeuvre et du suivi. Et vous savez également que la réussite ou l'échec d'une entreprise dépend aussi, plus ou moins, du genre de climat économique établi par les gouvernements. Le temps passe, mais ces éléments fondamentaux demeurent.

De loin, la plus grande différence entre les affaires de nos jours et celles de 1959, quand j'ai obtenu mon diplôme, est le phénomène de la mondialisation. Cela a donné lieu à d'énormes possibilités mais aussi à de grands défis.

Cela a obligé chaque gouvernement et chaque entreprise, à travers le monde entier, à se poser les questions suivantes : comment participer pleinement à l'économie internationale et interdépendante, et comment se mettre à l'avant-garde de la vague d'échanges commerciaux et d'investissements qui déferle sur le monde.

Aujourd'hui, je voudrais expliquer comment le gouvernement fédéral, depuis huit ans, essaie de créer un climat économique qui aidera notre pays à relever le défi du commerce et de l'investissement mondiaux.

Bien entendu, il y en a qui croient que nous n'avons pas besoin de relever ce défi. Ils soutiennent qu'en nous exposant au vent de la concurrence internationale, nous jouons le jeu des perfides «multinationales». Ils voudraient que le Canada reste ce qu'il a été, dans un passé idéalisé.

C'est un débat dont je me délecte, parce que les faits et les chiffres parlent d'eux-mêmes.

Par exemple, en 1959, lorsque j'ai quitté l'université, le Produit intérieur brut (PIB) par habitant du Canada était d'un peu plus de 8 000 dollars par année. Aujourd'hui, compte tenu de l'inflation, il est deux fois et demi plus élevé, soit 20 000 dollars par année.

Durant la même période, un peu plus de trois décennies, les exportations et les importations du Canada, par rapport au PIB, compte tenu de l'inflation toujours, ont augmenté dans la même proportion.

Au cours de ces mêmes trois décennies, la composition de nos exportations a aussi changé. De 1960 à 1990, les produits manufacturés sont passés de moins de 10 p. 100 à plus de 40 p. 100 du total de nos exportations.

En d'autres termes, plus nous avons commercé et plus nous avons offert des produits de haute valeur, plus nous avons prospéré comme nation. Et cette richesse nous a permis d'atteindre l'un des plus hauts niveaux de vie du monde.

En fait, selon les Nations Unies, le Canada est au premier rang des pays du monde pour ce qui est des conditions économiques, sociales et environnementales.

Notre dépendance envers le commerce extérieur, qui génère maintenant un emploi sur trois et plus du quart de notre PIB, nous a incités à rechercher constamment l'accès aux marchés et l'adoption de règles commerciales équitables. C'est pourquoi le Canada a joué un rôle de chef de file dans la création de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et dans la série de négociations commerciales multilatérales qui se sont déroulées depuis 1947.

Au cours de ces 45 années, le GATT a réussi à ramener les tarifs douaniers moyens dans le monde de quelque 40 p. 100 à 5 p. 100, ce qui a stimulé le volume du commerce international des marchandises et l'a multiplié par 12 au cours de cette période. Le commerce mondial des marchandises s'élève actuellement à quelque 3,5 billions de dollars, et le commerce des services représente une valeur de plus de 850 millions de dollars.

La vigueur des échanges commerciaux, exportations et importations, touche à peu près tous les aspects de nos vies, au Canada et dans le reste du monde. Comme l'écrivait récemment Arthur Dunkel, directeur général du GATT :

«Réforme économique, développement, entreprise, création d'emplois, investissement, lutte contre l'inflation, choix des consommateurs, amélioration de l'environnement, innovation, voilà les mots d'ordre aujourd'hui. Et tous ces éléments ont une chose en commun : dans une plus ou moins large mesure, tous sont tributaires du commerce international. Cela est vrai autant dans les pays les plus puissants économiquement que dans les moins développés.»

Le commerce extérieur, donc, qu'il faut toujours voir comme un mouvement à double sens, est crucial pour notre niveau de vie et pour notre qualité de vie.

Comment les gouvernements peuvent-ils faciliter les échanges commerciaux? L'un des moyens les plus évidents est la négociation d'accord commerciaux. En élargissant l'accès aux

marchés et en codifiant les règles qui régissent ces échanges, nous ouvrons des portes aux produits, aux services et aux investissements concurrentiels.

Le gouvernement fédéral a toujours mené les accords commerciaux sur deux plans : nous avons recherché le plus large accès possible aux marchés mondiaux dans le cadre du GATT, et nous avons fait de même au niveau régional, dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et maintenant sous le régime de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Bien entendu, certains affirment que l'ALE, et maintenant l'ALENA, renient le GATT et le système commercial multilatéral.

Or, il n'en est rien. En fait, le directeur général du GATT lui-même a fort bien réfuté cette accusation en déclarant, dans un discours qu'il prononçait à Rio de Janeiro, en août dernier :

«Le multilatéralisme et le régionalisme peuvent coexister; mieux, ils se renforcent aujourd'hui mutuellement... Les fondateurs du GATT n'ont jamais voulu mettre les approches mondiale et régionale de la libéralisation des échanges en opposition, mais ils les considéraient comme les deux faces de la même médaille.»

Sur le plan multilatéral, nous sommes bien entendu déçus que les négociations de l'Uruguay Round aient traîné si longtemps. Nous ne respecterons pas la date limite du 1^{er} mars que nous nous étions fixée. Pourtant, je suis persuadé que toutes les parties en cause savent parfaitement quel impact positif aura la conclusion de ces négociations sur l'économie mondiale. Nous avons besoin de ce stimulus maintenant et nous en avons besoin pour l'avenir.

Par ailleurs, je crois que nous, Canadiens, devrions nous réjouir de notre accès préférentiel à notre plus grand marché, et de loin, les États-Unis, joint à une procédure de règlement des différends qui a bel et bien prouvé son utilité.

À peine au milieu de sa période de mise en oeuvre, l'ALE a déjà accru le potentiel commercial du Canada, créé un climat positif pour nos exportateurs et ouvert d'énormes débouchés pour les investisseurs étrangers au Canada.

Alors que la croissance économique mondiale tombait à 1 p. 100, en 1992 (son niveau le plus bas depuis 1982), les exportations canadiennes affichaient, au troisième trimestre, une augmentation de 6 p. 100 sur le troisième trimestre de l'année précédente.

Il est évident que l'ALE n'est pas étranger à ce succès.

Nous avons reçu, le 15 janvier, les données préliminaires du commerce extérieur pour novembre 1992, et elles indiquent que notre succès se maintient. Voici les faits.

Les exportations de marchandises vers les États-Unis ont continué à stimuler la croissance de nos exportations totales. Elles ont augmenté de 65 millions de dollars en novembre, pour atteindre les 10 milliards, ce qui a établi un niveau record avec notre plus important partenaire commercial.

Les exportations vers les États-Unis, au cours des 11 premiers mois de 1992, ont augmenté de 11,9 p. 100, pour atteindre 110,3 milliards de dollars, tandis que les importations progressaient de 10 p. 100 et se chiffraient à 94,9 milliards de dollars. Le surplus commercial cumulatif sur 11 mois, avec les États-Unis, a été de 15,4 milliards de dollars, soit 24,1 p. 100, ou 3 milliards de dollars de plus qu'en 1991.

Compte tenu des chiffres du mois de novembre, nous savons maintenant qu'au cours de huit des 11 premiers mois de 1992, nos exportations à destination des États-Unis ont atteint de nouveaux records mensuels. Il ne s'agit pas d'une poussée isolée, mais d'une tendance gagnante.

L'avantage que l'ALE nous a donné sur les autres pays qui exportent vers les États-Unis est aussi attesté par les faits : alors que les exportations canadiennes à destination des États-Unis augmentaient de près de 30 p. 100 cumulativement, depuis la signature de l'Accord, celles du Japon n'ont crû que de 13 p. 100, celles de l'Allemagne de 7,3 p. 100 et celles du Royaume-Uni, de 16,4 p. 100.

D'après Statistique Canada, 16 industries secondaires canadiennes sur 22 ont accru leur part du marché des États-Unis, tandis que 18 industries secondaires sur 22 ont vu décliner leur part du marché canadien.

Nos exportations de produits de haute technologie vers les États-Unis ont accusé une hausse de 63 p. 100 entre 1988 et 1991, alors que nos importations de ces mêmes produits en provenance des États-Unis ne croissaient que de 12 p. 100.

Voilà des chiffres qui prouvent que l'ALE nous a aidés à exporter vers les États-Unis et que nous pouvons affronter la concurrence sur ce marché et sortir gagnants.

Il est de bon ton dans certains milieux, chez nous, d'accuser l'ALE de tous les maux, mais les arguments avancés ne tiennent pas. Écoutez plutôt ce que concluait l'Institut C.D. Howe, dans son étude d'octobre 1992 :

«Il paraît clair que la récession n'est pas due à des facteurs directement reliés à l'ALE. En fait, jusqu'à maintenant, les faits corroborent plutôt le scénario optimiste des partisans du libre-échange que les avis de ses détracteurs... Le libre-échange avec les États-Unis a contribué au développement des industries à haute valeur ajoutée, qui sont cruciales pour la croissance économique du Canada... En particulier, de nombreux secteurs manufacturiers canadiens semblent s'en être tirés remarquablement bien sur le marché américain, sous le régime de l'ALE.»

Mais les arguments des critiques débordent l'économique pour se concentrer sur les sombres complots et sur la perte de souveraineté.

Comme le dollar canadien s'est récemment déprécié de 11 p. 100, je vous demande ce qu'il est advenu du «protocole secret» qui aurait été conclu pour le soutenir.

Étant donné certaines propositions américaines visant l'adoption d'un régime de soins médicaux semblable au nôtre, faut-il croire ceux qui soutenaient que l'ALE entraînerait son démantèlement?

Où sont les exportations de gros volumes d'eau prévues par les critiques? Et comment se fait-il que nos industries culturelles prospèrent alors que l'ALE était censé marquer leur disparition?

Il est clair que les critiques de l'Accord avaient tort, tant dans leurs craintes pour l'économie que dans leurs préoccupations pour la culture.

Le fait est que l'ALE a fait du Canada un pays plus fort, plus apte à livrer concurrence et à se développer et davantage capable de maintenir des programmes sociaux que nous considérons comme l'un des plus beaux aspects de la réalité canadienne.

Ces dernières semaines, deux actions commerciales américaines ont amené les critiques à réitérer leurs plaintes contre l'ALE.

Les différends commerciaux ne sont jamais plaisants, mais avec l'ALE, nous avons au moins un mécanisme pour les régler rapidement et équitablement.

Plutôt que de dépendre entièrement d'un processus unilatéral et politiquement vulnérable, comme c'était le cas avant l'ALE, nous aurons un système bilatéral de règles qui offre une certaine mesure de prévisibilité et de stabilité.

Nous avons nous-mêmes critiqué, très justement, la décision américaine de la semaine dernière de soumettre l'affaire des porcs vivants à la procédure de contestation extraordinaire; mais

les détracteurs de l'Accord omettent évidemment de mentionner les millions de dollars qui ont été remboursés aux producteurs canadiens de viande de porc, lorsqu'un différend similaire a été réglé en notre faveur au terme de l'ALE, il y a deux ans. Nous ne devrions pas non plus oublier qu'en dépit de ces différends onéreux et ennuyeux, plus de 95 p. 100 de nos échanges commerciaux avec les États-Unis se font sans problème.

La processus de règlement des différends a bien servi le Canada, et c'est un processus qui sera maintenu et renforcé dans l'Accord de libre-échange nord-américain.

L'ALENA nous permettra généralement :

- d'obtenir un meilleur accès à un marché mexicain de 85 millions de consommateurs;
- de préserver et d'améliorer l'Accord de libre-échange initial déjà conclu avec les États-Unis; et
- de garantir que le Canada continue d'intéresser les investisseurs désireux de desservir le marché nord-américain.

Lorsque l'ALENA entrera en vigueur, le 1^{er} janvier 1994, nous ferons partie de la plus grande et de la plus riche zone de libre-échange dans le monde, comprenant 360 millions d'habitants, dont la capacité de production totale dépassera 7 billions de dollars.

Permettez-moi d'explicitier certains des principaux éléments qui font de l'ALENA une bonne entente pour le Canada :

- La plupart des droits de douane et des obstacles non tarifaires mexicains seront éliminés sur 10 ans. Ce n'est pas si mal si l'on songe qu'il y a 10 ans, le Mexique avait l'un des régimes commerciaux les plus restrictifs au monde. Ses droits de douane élevés, ses licences d'importation et ses décrets sur l'automobile ont bloqué la plupart de nos exportations sur son marché, alors même que 80 p. 100 de ses exportations au Canada étaient admis en franchise de droits. L'ALENA rétablira l'équilibre.
- Des règles d'origine plus claires et plus prévisibles ont été établies. Cela aidera notamment à éviter des différends comme ceux qui nous ont opposés aux États-Unis sur les véhicules Honda.
- Nous obtenons un meilleur accès aux marchés des États-Unis pour les textiles et les vêtements qui ne satisfont pas aux

règles d'origine. Cela permettra entre autre un accroissement sensible des exportations canadiennes de complets et d'autres vêtements en laine.

- Tous les services sont visés par l'Accord, à l'exception des services aériens bilatéraux et des télécommunications de base. Les dispositions de l'Accord touchant les services faciliteront les déplacements des gens d'affaires entre les trois pays à des fins de commercialisation, de soutien technique et de service après-vente.
- L'Accord contient de nouvelles dispositions sur l'environnement. Étant donné l'intérêt croissant pour les questions environnementales, ces dispositions novatrices pourraient bien servir de modèle pour de futurs accords commerciaux.
- L'Accord renferme d'importantes dispositions sur les marchés publics de produits et de services, y compris les services de construction.
- L'Accord prévoit un meilleur système de règlement des différends. Les sociétés canadiennes tout autant que les investisseurs étrangers sauront que leurs intérêts seront efficacement défendus par un système de règlement des différends solide, prévisible et exécutoire.
- Le Canada maintient ses normes élevées touchant la santé, la sécurité et l'environnement. L'Accord établit aussi des règles pour interdire les normes, les réglementations et les procédures qui constituent des obstacles non nécessaires au commerce.
- Nous avons par ailleurs protégé nos industries culturelles, nos services sociaux et nos régimes de soins de santé; et les offices de commercialisation ne sont aucunement affectés par l'Accord.
- Enfin, l'Accord contient une clause d'accession régissant l'adhésion d'autres pays ou groupes de pays à l'Accord. De cette façon, l'ALENA crée un important précédent pour la coopération commerciale et économique entre pays industrialisés et pays en développement. C'est une bonne politique, non seulement pour le commerce mais aussi pour les affaires étrangères et le développement. C'est une politique qui répond enfin à la demande des pays en développement, qui veulent du commerce plutôt que de l'aide.

Ces réalisations, que vous pouvez vérifier dans l'Accord, constituent de nouveaux avantages réels pour le Canada. Et pourtant, bien des Canadiens ne semblent intéressés que par la différence au niveau des salaires. Les salaires horaires moyens

dans notre industrie manufacturière sont d'environ sept fois et demie plus élevés que ceux des travailleurs mexicains. D'où la crainte de ne pas pouvoir soutenir la concurrence.

Vos études en économie et en commerce vous font sûrement comprendre pourquoi cet argument est simpliste et trompeur à l'extrême.

Le fait est que les salaires ne sont que l'un des facteurs qui déterminent la compétitivité. Ils comptent en moyenne pour moins du cinquième de l'ensemble des coûts manufacturiers. Si ce n'était qu'une question de salaires, pourquoi toutes les sociétés n'iraient-elles pas s'établir à Haïti? Ou, pour être moins direct, pourquoi les usines de l'Europe n'ont-elles pas toutes déménagé en Grèce ou au Portugal?

La productivité est un meilleur indicateur de la compétitivité. Et selon une étude du ministère des Finances, la productivité du travailleur canadien est d'environ six fois et demie plus élevée que celle du travailleur mexicain.

Parlons aussi du coût du capital. La même étude du ministère des Finances mentionne que le coût du capital d'investissement est à peu près deux fois moins élevé au Canada qu'au Mexique. Et les dollars investis dans de nouvelles installations ou de nouveaux équipements peuvent générer des rendements de 10 p. 100 plus élevés que les mêmes montants investis au Mexique.

La qualité de vie est aussi un important facteur de compétitivité. Les meilleurs travailleurs sont attirés par les milieux de vie sains et intéressants. Ils veulent s'installer où leurs enfants pourront fréquenter de bonnes écoles, ce qui produira éventuellement des travailleurs compétents et à qualifications multiples. Et dans l'environnement commercial d'aujourd'hui, ce sont les connaissances et les aptitudes qui influencent plus que tout la compétitivité d'une économie.

L'ALENA, en élargissant les possibilités offertes aux Mexicains, contribuera à améliorer leur niveau de vie, leur environnement et leur compétitivité. Et il fera la même chose pour nous, à condition que nous ayons assez d'assurance pour relever les défis qu'il nous pose.

Les accords commerciaux tels l'ALENA et le GATT n'offrent que des cadres; ils n'engendrent pas par eux-mêmes et à eux seuls des échanges commerciaux. C'est aux Canadiens de prendre l'initiative et de rechercher les moyens de conclure de nouvelles ventes de biens et de services et de faire de nouveaux investissements.

Ce que cela veut dire, en quelques mots, pour le Canada, c'est que tandis que les mesures de libéralisation commerciale donnent

aux Canadiens les moyens de faire partie d'une économie à l'échelle mondiale, c'est à chaque personne de franchir les nombreuses portes que ces accords ont ouvertes. Nos marchés traditionnels ne nous sont plus garantis.

Ce n'est plus l'entreprise de l'autre côté de la rue ou à l'autre bout de la ville qui nous livre la concurrence. La concurrence peut nous venir de toute entreprise, n'importe où dans le monde. Si vous n'êtes pas concurrentiel, vous risquez de perdre votre client habituel au profit d'un concurrent situé en Allemagne ou au Mexique.

Ceci pour dire que nos gens d'affaires, et en fait tous les Canadiens, doivent s'adapter aux nouvelles réalités du marché international, soit adopter une culture extravertie qui transcende les frontières nationales. Nous devons commencer à comprendre comment le monde a changé et comment mettre ces changements à profit.

Il faudra développer les partenariats pour maintenir la compétitivité du Canada au plan international. Ces partenariats impliqueront chaque couche de la société et nécessiteront par exemple des relations meilleures et plus nombreuses entre les milieux d'affaires et les universités. Rien n'est plus précieux pour l'avenir du Canada que ce jumelage permettant de transformer les idées en réalités. Le partenariat et la coopération entre nos universités et nos milieux d'affaires ne peut qu'aider nos gens d'affaires à soutenir la concurrence et à prospérer.

Que vous soyez des étudiants préparant une carrière en affaires ou en commerce ou des gens d'affaires déjà établis, plusieurs d'entre vous ici aujourd'hui feront l'effort requis pour que la libéralisation du commerce avantage le Canada et tous les Canadiens.

Merci.