

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

93/24

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTE POUR UNE ALLOCUTION DE

L'HONORABLE MICHAEL WILSON,

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

ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

À LA CHAMBRE DE COMMERCE

DE SAN DIEGO

SAN DIEGO (Californie)

Le 6 avril 1993

Mesdames et Messieurs,

C'est avec un grand plaisir que je m'adresse à vous aujourd'hui.

En tant que Canadien, je me sens chez moi ici, en Californie. Ce n'est guère surprenant. Après tout, il y a plus de Canadiens qui vivent ici que nulle part ailleurs à l'extérieur du Canada. Ils sont venus en Californie pour travailler dans votre industrie du spectacle, et dans les domaines des sciences et des technologies de pointe. Leurs réussites ont accru l'intérêt déjà vif du Canada qui souhaite intensifier les relations commerciales et d'investissement avec votre grand État. En fait, c'est la raison pour laquelle je suis ici aujourd'hui.

Je suis heureux de constater par moi-même le renouveau que connaît San Diego. L'application par le Canada, les États-Unis et le Mexique de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ne fera que renforcer vos fructueux efforts de restructuration et de diversification de votre économie, car San Diego est bien placée pour profiter des possibilités que générera cet Accord.

Des relations commerciales très solides existent déjà entre la Californie et le Canada. En fait, le Canada est votre deuxième marché d'exportation, un marché qui absorbe 11 p. 100 des produits que vous exportez. En 1991, les exportations californiennes vers le Canada se chiffraient à presque six milliards de dollars.

Quant à la Californie, elle représente un marché au potentiel très important pour les produits et services canadiens de classe internationale dans nombre de secteurs, dont les transports, l'énergie et l'environnement, ainsi que pour nos industries travaillant dans les techniques de pointe et la biotechnologie.

Les alliances stratégiques qui se nouent entre des entreprises de San Diego et des entreprises canadiennes sont d'une diversité et d'une qualité impressionnantes. J'ai rencontré ce matin les représentants d'un certain nombre d'entreprises de biotechnologie qui ont chargé Bio-Research Laboratories de Montréal de procéder aux essais pré-cliniques de nouveaux médicaments. Ces entreprises travaillent aussi à l'élaboration de procédés avec l'Alberta Research Council d'Edmonton.

San Diego s'est avérée être une ville très intéressante pour les Canadiens. Depuis que nous y avons ouvert notre bureau commercial, il y a plus de trois ans, nos attentes en ce qui avait trait à de nouvelles alliances commerciales ont été plus que comblées. Il existe un grand potentiel pour davantage encore d'échanges commerciaux et de partenariats, et l'ALENA nous aidera à le réaliser.

Cet Accord s'inscrit dans la stratégie globale du Canada en matière commerciale et économique. Nous sommes un pays

commerçant où un quart des emplois dépendent des exportations. Notre programme commercial repose sur une vision claire d'un avenir dans lequel les Canadiens sauront affronter la concurrence sur un marché mondial en constante évolution. Le monde a connu de grands bouleversements ces dernières années. Dans beaucoup de cas, les anciennes structures commerciales et relations économiques sont devenues caduques.

Les biens et produits ne constituent plus la base des échanges commerciaux. Dans de nombreux pays, les services sont en train de remplacer rapidement les biens comme force motrice de la croissance économique. Comme nous le savons, le transfert de technologie, la propriété intellectuelle et l'investissement sont en train de modifier la configuration du commerce international tel que nous le connaissons.

Les progrès rapides réalisés dans le domaine de la technologie ont provoqué de grands bouleversements sur le marché mondial, non seulement dans ce que nous vendons, mais aussi dans notre manière de faire affaire. Face à la mondialisation, nous devons renforcer nos alliances commerciales et nous adapter au changement. Nos emplois et notre prospérité dépendent de notre capacité de saisir rapidement les nouvelles chances que crée un ordre mondial en mutation.

En adhérant à l'ALENA, le Canada manifeste sa volonté de tirer profit de la mondialisation. Nous regardons l'avenir en face, prêts à relever les défis et à profiter des débouchés que la nouvelle conjoncture économique mexicaine et un marché nord-américain intégré présenteront.

L'économie mondiale moderne nous oblige à utiliser tous les outils dont nous disposons pour nous assurer de nouveaux marchés et pour rendre nos produits et services plus compétitifs. Tout comme nous recherchons des marchés mondiaux pour nos produits et services, nous devons aussi nous intéresser aux possibilités d'investissement et aux facteurs de production partout où ils existent.

Les exportateurs canadiens reconnaissent la nécessité de devenir plus concurrentiels au niveau international, de rationaliser leur production et de produire des biens et des services pour le marché mondial et pas seulement pour le marché canadien ou nord-américain.

Phénomène sans précédent, ils ont accepté de relever le défi et de se diversifier, de créer des coentreprises, de conclure des accords de licence et de constituer des réseaux de distribution. Ils considèrent maintenant le marché américain non seulement comme étant vital en soi, mais comme un tremplin pour la conquête du marché mondial.

C'est pour ces sociétés et leurs employés que nous sommes partie à l'ALENA.

Nous voulions conclure un Accord qui permette au Canada de rester un lieu d'investissement privilégié sur le marché nord-américain, et nous y sommes parvenus. Nous voulions apporter de petites améliorations à notre Accord de libre-échange avec les États-Unis, et nous y sommes parvenus. Et nous voulions avoir un meilleur accès au marché mexicain - et à ses 85 millions de consommateurs -, que des obstacles tarifaires et non tarifaires élevés nous interdisaient dans une large mesure et, encore une fois, nous y sommes parvenus.

Nous n'affirmons pas que l'ALENA entraînera des miracles économiques. Toutefois, à long terme, il contribuera à renforcer une activité économique solide et génératrice d'emplois.

Le Canada tient à l'ALENA. Notre parlement examine actuellement le texte de loi qui en permettra la mise en oeuvre et notre gouvernement entend qu'il soit adopté et en vigueur avant l'été. Nous remplirons notre part du contrat pour l'établissement de la nouvelle zone de libre-échange nord-américaine. Toutes les parties ont réitéré leur volonté de voir l'ALENA entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1994.

Parallèlement, nous nous réjouissons de pouvoir conclure des accords connexes sur l'environnement et la main-d'oeuvre. Le Canada continue de jouer un rôle de premier plan dans les négociations qui visent à renforcer la coopération entre les partenaires de l'ALENA en matière d'environnement. De fait, nous avons vivement insisté, pendant la négociation de l'ALENA, pour que soit mise en place une commission trilatérale sur l'environnement.

À ce moment-là, nous avons aussi préconisé de créer une instance trilatérale qui serait chargée d'étudier les problèmes de main-d'oeuvre. Comme notre proposition a alors été rejetée, nous sommes heureux que les États-Unis et le Mexique soient maintenant disposés à négocier un accord trilatéral dans ce domaine. Le Canada appuie tout effort déployé afin d'améliorer le niveau de vie et les conditions de travail dans les trois pays et, comme on peut le lire dans le préambule de l'ALENA, «de protéger, d'accroître et de faire respecter les droits fondamentaux des travailleurs». Mais permettez-moi d'exprimer certaines préoccupations concernant les accords additionnels. Nous sommes favorables à ces accords, mais nous invitons à la prudence quant aux résultats escomptés. Les attentes sont élevées. Mes préoccupations se situent au plan de la mise en application. Certains analystes ont dit qu'il fallait donner du mordant à ces accords additionnels, mais le mordant peut aussi mordre. Et de façon inattendue. Favorisons la collaboration et la

consultation. Efforçons-nous de resserrer les normes d'exécution. Entendons-nous sur des normes minimales. Sensibilisons le public au développement durable et aux autres questions touchant l'environnement et le travail. Mais les États-Unis veulent-ils que le Mexique applique les normes environnementales en Californie en utilisant les recours prévus par sa propre législation commerciale? Ou veulent-ils que le Canada fasse la même chose dans l'État de Washington en appliquant la législation canadienne? Enrichissons-nous de nos expériences respectives, mais si nous voulons que l'ALENA soit un succès, nous devons aussi respecter la souveraineté de chaque partenaire. Ce sera notre plus gros défi lorsque nous achèverons le processus d'approbation de l'ALENA.

Les Canadiens ont suivi de près les débats qui ont entouré l'ALENA dans votre pays. Nous avons entendu bien des critiques et, croyez-moi, elles nous sont familières.

Nous aussi, nous avons entendu les cassandres prédire toutes sortes de catastrophes pour notre économie, alors que nous négocions l'Accord entre le Canada et les États-Unis (ALE). Il y a cinq ans et demi la fin de semaine dernière, M. Jim Baker et moi-même disions ensemble à une conférence de presse que l'Accord de libre-échange que nous avons conclu la nuit précédente serait avantageux pour les deux pays. Les quatre dernières années l'ont amplement prouvé.

Permettez-moi de le dire très clairement. Le Gouvernement du Canada est plus que jamais convaincu que la décision de conclure l'ALE en 1989 était la bonne. L'ALENA prendra appui sur les gains réalisés dans le cadre de l'ALE et qui profitent autant aux Canadiens qu'aux Américains. Je vous exhorte donc à continuer de soutenir le libre-échange sans fléchir et à faire en sorte que le Congrès américain adopte vite la loi qui permettra la mise en vigueur de l'ALENA.

Ma conviction quant à la valeur de l'ALE ne repose pas sur une foi aveugle, mais sur les preuves tangibles montrant que l'Accord avantage effectivement nos deux pays. Pendant une période économique difficile, nos échanges bilatéraux de biens et de services se sont accrus de 16 p. 100 sous le régime de l'ALE. Et les échanges ont vraiment augmenté en 1992. Par exemple, nos exportations de produits aux États-Unis ont progressé de 13,6 p. 100; elles sont un facteur clé de la reprise au Canada.

L'ALE aide l'industrie nord-américaine à accroître sa compétitivité internationale. Or, l'ALENA en fera tout autant pour les Canadiens, les Américains et les Mexicains.

Grâce à l'ALE, la conjoncture économique générale au Canada et la croissance du produit intérieur brut du pays se sont nettement améliorées. L'analyse économique montre que l'Accord a eu un

effet tout aussi positif sur l'emploi. Il a aussi permis d'importer à meilleur prix, ce qui a contribué à ramener l'inflation à un taux annuel inférieur à 2 p. 100 - résultat enviable. Sans les avantages nets de l'Accord, la récession de 1990 et 1991 aurait été bien plus durement ressentie au Canada. C'est la vigueur de nos exportations qui nous aide à sortir de cette récession.

Cependant, les grands indicateurs économiques ne révèlent qu'une partie du tout. Les chiffres du commerce restent la clé et, là, les résultats sont extrêmement positifs. Canadiens et Américains se vendent et s'achètent mutuellement plus. L'Accord de libre-échange fait sans conteste la preuve de sa valeur en tant qu'atout propre à renforcer le marché nord-américain.

Ainsi, en 1992, les échanges entre nos deux pays ont atteint 227 milliards de dollars. Il s'agit là des relations bilatérales les plus importantes du monde, fait qui surprend encore beaucoup d'Américains et de Canadiens. Et le volume des échanges continue de croître de part et d'autre de la frontière. En janvier, les exportations du Canada à destination des États-Unis ont augmenté de 23 p. 100 par rapport à janvier 1992, ce qui constitue un record. Les exportations des États-Unis vers le Canada ont, quant à elles, augmenté de près de 15 p. 100 en un an.

Dans l'ensemble, on peut qualifier les relations commerciales entre nos deux pays d'équilibrées. Le Canada bénéficie d'un surplus de sa balance commerciale avec les États-Unis, tandis que le solde des transactions courantes avec le Canada est positif pour les États-Unis, en raison, en grande partie, des déficits commerciaux du Canada dans le secteur du tourisme et des services commerciaux.

Une étude des structures des échanges au cours des 30 dernières années, réalisée récemment par le Gouvernement du Canada, montre que les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis ont augmenté plus vite que le produit intérieur brut de l'un ou l'autre pays.

Fait révélateur, ces dix dernières années, tous deux ont accru leur part sur les marchés l'un de l'autre. Malgré un déclin entre 1985 et 1988, les articles manufacturés américains ont fait un retour sur le marché canadien. Leur part, en dehors du secteur des transports, y est passée de 18 p. 100 en 1986 à 21 p. 100 en 1991, ce qui est un record. Quant aux fabricants canadiens, ils n'ont jamais été aussi présents sur vos marchés. Il est à noter que ces records ont été atteints depuis l'entrée en vigueur de l'ALE. Autrement dit, le libre-échange favorise le commerce.

Nous voyons déjà les avantages mutuels qui découlent de la libéralisation des échanges. L'ALENA consolide les fondations jetées par l'ALE pour la concurrence mondiale.

Toutefois, l'Accord de libre-échange n'a pas rendu le commerce entre le Canada et les États-Unis totalement harmonieux. Il y a encore des frictions, comme on peut s'y attendre dans les relations commerciales les plus étendues du monde. En ce moment, nous avons de graves problèmes dans l'acier, la bière et le bois d'oeuvre. Mais grâce à l'ALE, nous nous trouvons dans une position enviable, puisque nous sommes en mesure de régler nos différends en utilisant un mécanisme qui s'est avéré transparent, juste et équitable. L'ALENA améliorera ce mécanisme.

Pendant les mois durant lesquels s'est négocié l'ALENA, nous avons beaucoup entendu parler de libre-échange et de pratiques commerciales équitables. Cependant, trop souvent, la définition des pratiques commerciales équitables reste bien personnelle. Les deux pays utilisent des obstacles au commerce restrictifs. Nous devons abaisser, puis éliminer ces obstacles. Nous avons le *Buy America Act* et le *Small Business Set Aside*. Nous avons des obstacles au commerce interprovincial. Mais je suis heureux, à ce propos, de vous apprendre que le gouvernement fédéral a engagé des discussions approfondies avec les provinces en vue de les abaisser pour favoriser une plus grande concurrence - en quelque sorte au moyen d'un ALENA interne.

Nos efforts de libéralisation du commerce ne sont toutefois qu'une composante du grand programme du gouvernement pour restructurer l'économie et pour améliorer le climat des affaires. Nous avons réalisé cette restructuration par le Programme de renouveau économique que nous avons introduit en 1984 et qui guide depuis les politiques du gouvernement.

Ces efforts visent à faire du Canada un concurrent solide sur le marché mondial exigeant d'aujourd'hui. Tout d'abord, nous soumettons les dépenses publiques à un contrôle plus strict et ce, grâce à un plan pluriannuel soigneusement conçu dont l'objectif est de réduire les déficits publics et d'instituer une saine gestion financière.

De fait, les coûts de fonctionnement du gouvernement, après inflation, sont aujourd'hui de plus de 20 p. 100 inférieurs à ce qu'ils étaient lorsque le gouvernement Mulroney a pris le pouvoir. Le gouvernement a même actuellement un excédent à son budget de fonctionnement, déduction faite des frais du service de la dette vraiment trop élevés.

De plus, en vertu de la loi, l'intégralité de la taxe sur les produits et services, l'équivalent de la taxe à la valeur ajoutée des Européens, sert exclusivement à payer l'intérêt de la dette et, en définitive, à réduire la dette.

Une des mesures que nous avons prises pour mettre de l'ordre dans nos finances a été d'instituer un programme de privatisation systématique. À ce jour, nous avons dissous 14 entreprises publiques et entamé le processus de privatisation de 23 autres. La déréglementation joue aussi un rôle important dans le programme économique du gouvernement. Nous avons remplacé l'Agence d'examen de l'investissement étranger, qui décourageait les investisseurs, par Investissement Canada, organisme qui les encourage à présent.

Ces efforts sont payants. L'investissement étranger direct net au Canada a beaucoup augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'ALE. Par exemple, Price Club de San Diego y a ouvert 17 magasins qui emploient 7 000 Canadiens. Une autre entreprise locale, Solar Turbines, qui vend énormément au Canada, a formé une coentreprise avec une société canadienne, The Nicholls Radtke Group, pour la fabrication de turbines à vapeur à Cambridge, en Ontario.

Nous sommes heureux d'accueillir ces entreprises et nous pensons sincèrement que cette tendance à investir au Canada ne pourra que se poursuivre avec l'ALENA. Les investisseurs étrangers voient dans le Canada une base intéressante pour leurs activités nord-américaines, et ce, en raison de notre main-d'oeuvre hautement qualifiée, de notre infrastructure haut de gamme et de nos ressources abondantes. À présent, l'ALENA leur garantira un accès au Mexique et la possibilité de réaliser des économies d'échelle encore meilleures.

L'expression «alliance stratégique» est maintenant monnaie courante dans les milieux d'affaires. À une époque où conserver un avantage concurrentiel est considéré comme un outil de survie élémentaire, de plus en plus d'entreprises reconnaissent les bienfaits des partenariats. C'est pourquoi le Gouvernement du Canada et les provinces de la Colombie-Britannique, de l'Ontario et du Québec ont tenu en juillet dernier, à San Diego, le forum pour la liaison entre des entreprises canadiennes et américaines (*Canadian-American Business Matchmaking Forum*).

Il devait servir à découvrir des entreprises locales qui présenteraient beaucoup d'intérêt pour des alliances stratégiques avec des entreprises canadiennes. Le programme offre un potentiel énorme pour celles qu'intéressent la fabrication de produits au Canada, sous licence; une expansion par le biais d'une coentreprise; ou une entente de commercialisation en coopérative; ou encore qui souhaitent profiter des encouragements fiscaux généreux que le Canada accorde à la recherche et au développement.

Ce forum n'était pas un raid déguisé. L'objectif en était bien de favoriser la coopération et non d'accentuer la concurrence. Parce que nous cherchions à créer une situation où toutes les

entreprises seraient gagnantes, la *San Diego Development Corporation* et le bureau local du Département du Commerce des États-Unis coorganisaient la manifestation avec nous.

Jusqu'à présent, ce forum est le plus réussi que nous ayons tenu en Californie. Sur les 40 participants, 12 étaient réellement des alliés stratégiques en puissance, en raison de la technologie, du marché et du projet d'entreprise que chacun avait à offrir. Je suis certain qu'avant longtemps, nous entendrons parler de nombreuses réussites nées de ce programme de jumelage d'entreprises.

Libre-entreprise et marchés libres vont de pair. C'est pourquoi le Gouvernement du Canada est décidé à abattre les obstacles au commerce qui le séparent de tous ses partenaires commerciaux. Nous sommes convaincus que des relations commerciales durables et avantageuses ne peuvent s'épanouir que dans un espace commercial ouvert, stable et prévisible. La conclusion positive de l'Uruguay Round des négociations commerciales multilatérales devrait beaucoup contribuer à instaurer des conditions prévisibles pour les échanges et l'investissement mondial.

Nos deux gouvernements tiennent manifestement à ce que l'on atteigne cet objectif. L'ALENA respecte pleinement les obligations commerciales internationales qui sont les nôtres en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). En fait, comme l'a dit M. Arthur Dunkel, le directeur général du GATT, «Multilatéralisme et régionalisme peuvent coexister; mieux, ils se renforcent en fait l'un l'autre».

La négociation de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis compte parmi les plus grands engagements commerciaux du Canada, et l'Accord de libre-échange nord-américain, qui étend l'ALE au Mexique, présente pour les trois pays concernés des chances égales de succès.

Cependant, une entente commerciale, aussi bonne soit-elle, ne garantit pas de résultats en elle-même. C'est pourquoi nous devons nous féliciter des efforts déployés par les sociétés canadiennes et les sociétés de San Diego qui se sont lancées ensemble dans de nouvelles entreprises importantes en biotechnologie et dans les télécommunications. Le bon exemple nous est donné par des sociétés comme Qualcomm de San Diego, qui a conclu avec Northern Telecom un accord de licence pour la fabrication de produits de la prochaine génération de systèmes de téléphone cellulaire.

Spar Aérospatiale de Montréal vient d'acheter Comstream ici, à San Diego, afin d'être mieux placé pour mettre au point des stations terrestres pour le relais des transmissions par satellite. Parmi les autres entreprises canadiennes qui réussissent ici, citons Laidlaw, Alcan et Trizec qui, par le

biais de son Hahn Group, a réalisé plusieurs placements immobiliers dans le Sud de la Californie.

Je suis certain qu'en tant que gens d'affaires et frontaliers, beaucoup d'entre vous voient aussi les présages d'une croissance des échanges commerciaux dans cet hémisphère. Avec l'ALENA, le Canada, les États-Unis et le Mexique sont en train de former un nouveau partenariat.

Il est temps de se concentrer sur des solutions pour nos relations commerciales et non sur nos problèmes. Il est temps de penser à l'avenir et non au passé. Il est temps, enfin, de travailler ensemble, en coopération, et de tourner le dos au protectionnisme.