

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

92/39

Déclaration

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 LA QUATRIÈME RENCONTRE MINISTÉRIELLE
DE LA CEAP**

**BANGKOK (Thaïlande)
Le 10 septembre 1992**

Monsieur le Président et Messieurs les ministres,

La région de l'Asie-Pacifique se caractérise par des échanges commerciaux croissants et dynamiques. Nos marchés font l'objet de changements radicaux, et nos compagnies s'emploient à s'adapter aux nouvelles réalités de la concurrence mondiale. La plupart des pays de la Coopération économique Asie-Pacifique (CEAP) ont libéralisé leurs marchés intérieurs dans le cadre d'efforts à long terme pour accroître la compétitivité et la prospérité. À cette fin, la plupart d'entre nous avons participé aux négociations internationales de l'Uruguay Round. Certains d'entre nous, dont le Canada, ont également pris des mesures pour accélérer le processus de libéralisation du commerce en concluant de nouveaux accords commerciaux régionaux.

Dans ce nouveau contexte, je tiens à vous expliquer aujourd'hui l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) que mes deux collègues, Carla Hills et Jaime Serra, et moi avons annoncé il y a moins d'un mois. Je tiens également à vous assurer que l'ALENA s'inscrit parfaitement dans le cadre multilatéral du GATT et qu'il servira les intérêts des pays de l'Asie-Pacifique.

Permettez-moi tout d'abord de vous dire quelques mots sur la priorité numéro un du Canada en matière de commerce, soit l'Uruguay Round. Notre approche globale de la politique commerciale dans le cadre du GATT est logique. Le Canada est une importante nation commerçante, exportant et important des biens et des services dans toutes les régions du monde. En fait, depuis ma nomination au poste de ministre du Commerce extérieur, il y a un an et demi, j'ai dirigé des missions commerciales aux États-Unis, en Europe de l'Ouest, en Europe centrale et de l'Est, en Russie et dans plusieurs des pays nouvellement indépendants de l'ancienne URSS, au Mexique, au Japon, en Corée, en Malaisie et au Vietnam. Ces voyages et les discussions que j'ai eues avec les gens d'affaires et les décideurs de ces pays m'ont fait prendre conscience plus que jamais de la nécessité d'un cadre international efficace et moderne pour la conduite et l'expansion des activités liées au commerce.

En tant que nation commerçante dont près du tiers de l'activité économique dépend du commerce, le Canada a été probablement plus déçu que tout autre pays du fait que la communauté internationale n'ait pas encore réussi à conclure l'Uruguay Round.

Cela dit, il est important, à mon avis, de nous rappeler les progrès considérables réalisés dans les négociations depuis notre rencontre de novembre dernier, à Seoul. Je parle évidemment du texte Dunkel de décembre dernier, de l'Accord de la Communauté européenne sur la réforme agricole, de la réduction des divergences entre la CE, les États-Unis et le groupe Cairns sur l'agriculture et du fait que les dirigeants du G-7 ont dit à Munich, en juillet, avoir bon espoir que l'Uruguay Round sera conclu d'ici la fin de l'année.

Nos réunions d'aujourd'hui et de demain surviennent donc à un moment crucial. Nous devons donner aux négociateurs des Négociations commerciales multilatérales (NCM) les orientations et l'encouragement dont ils ont besoin pour terminer les négociations dans les prochains mois. En tant que ministres de la CEAP, nous devrions selon moi indiquer clairement à la communauté internationale que nous jugeons important de mener rapidement à bien l'Uruguay Round et que nous renverrons nos négociateurs à Genève ce mois-ci en faisant preuve d'un dynamisme et d'une souplesse renouvelés.

Nous devons faire face à d'importants obstacles et à des décisions difficiles si nous voulons obtenir le résultat complet, équilibré et substantiel dont nous savons tous qu'il sera bon pour les pays de la région de l'Asie-Pacifique et pour l'ensemble du monde.

À ceux d'entre vous qui croient que les négociations sont interminables, laissez-moi vous dire qu'elles peuvent être menées à terme. Des efforts soutenus, la volonté politique et un engagement fondamental envers la libéralisation du commerce sont les conditions essentielles de la conclusion d'une négociation. C'est ainsi que nous avons conclu l'important accord de libéralisation du commerce entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

L'ALENA, dont font partie deux pays développés et un important pays en développement, représente une étape importante de l'évolution du système commercial mondial. Il porte un coup supplémentaire au protectionnisme et renforcera le concept du régionalisme ouvert qui est un élément essentiel de la communauté de l'Asie-Pacifique.

L'aspect central de l'ALENA est la réduction des barrières commerciales en Amérique du Nord. Je sais que certains reportages, dont certains dans la région Asie-Pacifique, ont interprété cette accord comme un moyen de créer une forteresse nord-américaine. Comme je l'ai dit samedi à Kuala Lumpur, la création d'un bloc commercial n'était pas dans nos intentions, et n'est pas non plus le résultat des négociations. À vrai dire, une économie de la taille du Canada, qui doit exporter et commercer pour croître, ne peut se permettre de faire partie d'un arrangement commercial replié sur soi.

L'ALENA est manifestement différent du Marché commun européen. La Communauté européenne a éliminé les barrières commerciales internes mais elle a établi un tarif extérieur commun et vise à mettre en place des règlements internes communs portant sur les produits, les services, les capitaux et les personnes. Les trois pays membres de l'ALENA maintiendront les régimes actuels en matière d'importation avec nos autres partenaires commerciaux. Il n'y aura pas d'harmonisation générale des règlements internes,

économiques, sociaux, culturels ou autres. Une telle harmonisation serait totalement inacceptable, en tout cas pour les Canadiens.

Je sais aussi que certains craignent que l'ALENA n'entraîne un déplacement de courants commerciaux. Je ne pense pas que personne ici ne puisse prétendre que les arrangements commerciaux régionaux ne changeront rien à la structure actuelle des échanges. Mais il n'est pas facile non plus de discerner les liens de cause à effet entre les courants commerciaux et les arrangements commerciaux régionaux, à cause du grand processus de mondialisation des affaires que l'on observe actuellement.

Nous sommes persuadés, et notre expérience de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis renforce notre conviction, que l'effet des accords commerciaux sur les revenus va plus que compenser toute réorientation éventuelle des échanges. La rationalisation de la production et l'accroissement des marchés vont ouvrir de larges débouchés pour les investissements et le commerce. En unifiant un marché de plus de 360 millions de personnes, l'ALENA va créer d'énormes nouvelles possibilités d'échanges commerciaux et d'investissement, non seulement en Amérique du Nord, mais dans le monde entier.

Je sais que les sociétés dans cette région sont bien connues pour leur flexibilité et leur adaptabilité à un environnement évolutif. C'est pourquoi je suis un peu troublé par certaines déclarations sur l'ALENA qu'auraient faites certains dirigeants de la région. L'ALENA est un bon accord qui offre des possibilités très réelles à vos propres commerçants et investisseurs. Leurs attitudes et leur confiance dans le grand marché nord-américain créé par l'ALENA pourraient bien être influencées par des réactions négatives qui ne me semblent pas fondées. Avec un leadership positif, les gens d'affaires asiatiques comprendront vite les avantages et les débouchés offerts par l'Accord.

Je suis heureux que cette réunion de la CEAP me donne la possibilité de vous présenter les éléments de l'Accord et, je l'espère, de dissiper certains malentendus. La séance d'information donnée ici et à Washington hier soir, par des représentants canadiens et américains, montre notre désir de bien faire comprendre l'Accord. Le Canada a maintenu des contacts étroits avec un certain nombre de vos représentants pendant toute la durée des négociations, et il fera d'autres efforts dans les semaines et les mois qui viennent pour fournir de l'information sur l'Accord à toutes les parties intéressées et, plus particulièrement, sur les dispositions de l'ALENA qui intéressent spécifiquement cette région.

Étant donné la complexité et la longueur de l'Accord, plus de 1 000 pages sur 5 disquettes, il a fallu quelques semaines pour

produire la version complète de l'ébauche. Cette ébauche a été rendue publique plus tôt cette semaine. Le texte juridique final devrait être complété dans quelques semaines. J'ai confiance que toute cette information vous permettra d'accepter notre évaluation des possibilités qui s'offrent.

L'ALENA est un accord commercial global, peut-être le plus global qui ait jamais été conclu par un groupe de pays. Comme l'ALE qui l'a précédé et comme le *Closer Economic Relations Agreement* (CER) entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande, il est fondé sur le principe du régionalisme ouvert et pourrait servir de modèle pour les futurs projets d'expansion des échanges dans la région.

Sans entrer dans le détail, je voudrais vous exposer certains des éléments clés qui font que l'ALENA marque un progrès majeur dans la libéralisation du commerce :

- La plupart des barrières tarifaires et non tarifaires, comme les licences d'importation, seront éliminées en dix ans; c'est toute une réalisation si l'on songe qu'il y a dix ans, le Mexique était un pays en développement doté de l'un des régimes commerciaux les plus restrictifs du monde.
- Des règles d'origine plus claires et plus prévisibles ont été établies. Ce sera un atout pour les commerçants et les investisseurs de toute la région Asie-Pacifique, qui bénéficieront de plus de certitude et d'un climat moins chicanier.
- Les échanges de textiles et de vêtements seront libéralisés, notamment par la suppression des tarifs douaniers et des contingents bilatéraux de limitation des exportations; cela est aussi très significatif, quand on connaît l'attitude protectionniste de certaines branches de l'industrie et les difficultés qu'éprouve la communauté mondiale à ouvrir les marchés dans ce secteur.

L'Accord s'applique à une large gamme de services; c'est un modèle qui pourrait inspirer une libéralisation générale des échanges de services au GATT.

- La propriété intellectuelle est aussi largement traitée, notamment en ce qui concerne les normes et le respect des droits. Ces dispositions présentent des avantages évidents pour les créateurs et les investisseurs des secteurs de pointe de l'Asie-Pacifique.
- Les normes visant les marchandises ont été améliorées et rendues plus transparentes; la baisse des prix de revient qui en résultera ne pourra qu'avantager les commerçants de la région Asie-Pacifique.

- De nouvelles dispositions sur l'environnement ont été adoptées, face à l'intérêt croissant que suscitent les questions écologiques dans le monde entier; ces dispositions de l'ALENA sont innovatrices et pourront servir de base à l'élaboration de futurs accords commerciaux.
- La restriction des investissements est fortement réglementée; certains soutiendront peut-être que cela pourrait conférer au Mexique un avantage certain sur les autres pays, notamment ceux de la région Asie-Pacifique. Je leur répondrai que, dans une économie mondiale où il y a pénurie de capitaux, la libéralisation de l'investissement était déjà passablement avancée au Mexique, comme cela avait été le cas entre les États-Unis et le Canada quelques années plus tôt.
- Un important dispositif concernant les marchés publics de biens, de services et de contrats de construction a été accepté par les trois pays : nouvelle encourageante pour ceux qui veulent faire adopter une vaste réforme dans ce domaine à Genève.
- L'Accord prévoit un régime de règlement des différends plus fort; les exportateurs et les investisseurs de la région Asie-Pacifique seront rassurés d'apprendre que leurs intérêts seront défendus efficacement dans un système de règlement des différends fort, prévisible et contraignant.
- Enfin, une clause d'accession permet à d'autres pays ou groupes de pays d'adhérer à l'ALENA; quel meilleur gage de régionalisme ouvert pourrions-nous donner?

L'ALENA, comme l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui lui a servi de fondement, sera conforme au GATT, tant au plan de la politique qu'à celui du droit. Le principe sous-jacent qui guide notre approche des échanges, tant au niveau régional que mondial, est celui de la libéralisation. C'est cette complémentarité qu'a fort bien exprimée M. Arthur Dunkel à Rio de Janeiro, il y a deux semaines, en disant : «Les fondateurs du GATT n'ont jamais voulu mettre en opposition les approches mondiale et régionale de la libéralisation des échanges, mais les considéraient au contraire comme les deux faces d'une même médaille».

L'ALENA, comme l'ALE avant lui, fera partie intégrante d'un régime commercial multilatéral fondé sur le GATT et sera parfaitement conforme aux critères stipulés à l'article XXIV de l'Accord général. En fait, plusieurs de ses dispositions sont tirées intégralement de l'Accord général et du texte de la proposition Dunkel de décembre dernier. Une fois l'Accord ratifié par les trois pays, nous avons l'intention de le soumettre promptement au GATT.

L'ALENA va relancer le mouvement d'ouverture des marchés et de renforcement des règles commerciales à l'échelle mondiale, dans le cadre de l'Uruguay Round. J'espère même qu'il va susciter un regain d'intérêt pour l'atteinte d'un résultat important aux NCM en ce qui concerne l'accès aux marchés, l'un des principaux points sur lesquels les négociations achoppent encore. Le Canada compte parmi les instigateurs des propositions de libre-échange mondial qui sont actuellement examinées à Genève. Bien entendu, plus nous réduirons et éliminerons les obstacles au commerce à l'échelle mondiale, moins nous aurons à nous inquiéter de la conclusion d'arrangements préférentiels.

Ce qui me ramène à l'importance de conclure l'Uruguay Round par un résultat ambitieux. Ce sera avantageux, tant sur le plan régional qu'à l'échelle mondiale. Les arrangements commerciaux régionaux, actuels et futurs, seront fondés sur une base solide, équitable et généralement acceptable. Nous pourrions ensuite nous occuper du prochain train de dossiers commerciaux qui s'annonce déjà à l'horizon : l'interaction entre le commerce et l'environnement, la réforme de la concurrence et du régime antidumping et peut-être aussi des questions concernant l'innovation et l'investissement.

Dans ce contexte, j'espère que les hauts fonctionnaires des pays membres de la CEAP se réuniront sans retard pour dresser un plan de travail pratique et complet, où figureront les résultats attendus de l'Uruguay Round, les moyens à prendre pour développer les échanges dans la région et les autres arrangements de libéralisation du commerce à prévoir. Ces travaux pourront servir de base à nos travaux de l'an prochain à la CEAP V.

La création d'un Groupe de personnalités éminentes pourrait faciliter et valoriser le travail du Groupe de la libéralisation des échanges régionaux. J'ai hâte d'entendre les commentaires de mes collègues de l'Australie et des autres pays à ce sujet; je préconise pour ma part la constitution d'un groupe de sept ou huit membres qui collaborerait étroitement et intensivement avec le Groupe de la libéralisation des échanges régionaux pour élaborer les idées et les actions que nous pourrions envisager à la CEAP V. Comme l'Uruguay Round sera une chose réglée à ce moment-là, du moins l'espérons-nous, nous pourrions nous tourner vers l'avenir et bâtir ensemble notre prospérité.

Je vous remercie.