

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

92/13

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

**DU MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES ET DE LA
TECHNOLOGIE, ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,
M. MICHAEL WILSON,**

LORS DE L'INAUGURATION

DU CENTRE DE COMMERCE MONDIAL DE MONTRÉAL

**MONTRÉAL (Québec)
Le 8 avril 1992**

Je suis heureux de pouvoir vous accueillir à Montréal pour la réunion du printemps 1992 de l'Association des centres de commerce mondial, et je vous suis reconnaissant, Monsieur le Président, d'avoir si aimablement accepté d'inviter mes collègues, l'Ambassadrice Hills et le Secrétaire Serra. Je suis enchanté d'être associé à l'inauguration officielle du Centre de commerce mondial de Montréal. Ces locaux imposants reflètent bien le rôle important que votre Association joue à Montréal depuis plusieurs années.

Les bureaux locaux des deux portefeuilles dont je suis responsable - Commerce extérieur et Industrie, Sciences et Technologie - déménageront bientôt au Centre de commerce mondial. Notre Centre du commerce international collabore déjà étroitement avec le Centre de commerce mondial de Montréal, et la relation ne pourra qu'être améliorée lorsque nous partagerons le même édifice.

Les Centres de commerce mondial de Halifax, Montréal, Toronto, Edmonton, Vancouver et, récemment, Ottawa relient vos membres canadiens à ceux de vos centres dans une cinquantaine de pays. Vos activités de promotion, de consultation et d'éducation sont une importante contribution au renforcement du commerce international. Vous jouez un rôle de pionnier dans l'élaboration des approches innovatrices nécessaires en matière de commerce sur le marché mondial d'aujourd'hui.

Les membres de l'Association des centres de commerce mondial comprennent clairement l'importance fondamentale des échanges commerciaux pour la croissance et la prospérité économiques mondiales. Notre bon niveau de vie et nos programmes sociaux enviables sont très largement fondés sur le commerce extérieur. Les Canadiens tirent 25 % de leur revenu du commerce d'exportation. Ce chiffre est plus de deux fois et demie plus élevé que celui des États-Unis et le double de celui du Japon. Parmi les membres du Groupe des Sept, seule l'Allemagne tire une plus grande part de son produit intérieur brut de l'achat et de la vente de marchandises.

Avec ses 27 millions d'habitants, le Canada se classe au 31^e rang pour ce qui est de la population. Mais notre économie est la 8^e en importance au monde. Et notre revenu par habitant est le deuxième plus élevé de toutes les économies industrialisées. L'une des raisons en est notre remarquable performance commerciale. Dans les années 80, par exemple, les exportations canadiennes se sont accrues d'en moyenne 5,1 % par année en termes réels, soit d'au moins deux points de pourcentage de plus que l'ensemble de l'économie nationale. Les Canadiens dépendent du commerce extérieur pour maintenir et accroître leur prospérité. Nous nous devons de maintenir et de développer nos marchés à l'étranger.

Il est donc vital que nous poursuivions une politique commerciale activiste.

Notre commerce s'est développé dans les 40 dernières années grâce à l'influence bénéfique et graduellement libéralisatrice de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). En termes simples, on peut dire que le GATT est le moteur de la machine commerciale mondiale. Les diverses séries de négociations menées au GATT ont abaissé les droits de douane et réduit l'utilisation de diverses pratiques commerciales déloyales. Pendant le Tokyo Round -- la dernière série de négociations qui a été achevée --, les pays participants ont accepté d'importantes réductions tarifaires générales et ont pris des mesures préliminaires pour réduire davantage les barrières non tarifaires. En guise d'exemple, l'Accord relatif aux marchés publics a été un important pas en avant. Cette plus grande ouverture du marché mondial a permis un accroissement du commerce qui a avantaagé toutes les nations commerçantes. Les réalisations du Tokyo Round ont dynamisé la croissance économique dans les années 80, tant au Canada que dans le reste du monde.

Le Canada appuie le GATT sans réserve, et l'achèvement de l'Uruguay Round est sa toute première priorité commerciale. Ce n'est pas par accident que mes deux partenaires dans la négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) sont tous deux membres du GATT. Et sans présumer parler en leur nom, j'ose dire qu'ils souhaitent eux aussi le succès de l'Uruguay Round! Il est certain que le libre-échange nord-américain auquel le Canada s'intéresse apporte un complément aux objectifs globaux du GATT, et qu'il n'en est pas un substitut.

En restreignant le protectionnisme, le GATT maintient l'ouverture du grand marché planétaire. Il établit aussi les règles d'une concurrence vigoureuse tout en restreignant les pratiques d'égoïsme sacré qui nuisent à tout le monde. Le Canada veut maintenir les marchés ouverts parce que les Canadiens veulent livrer concurrence. Nous voulons aussi que les règles du jeu restent claires, de sorte que tous les pays aient les mêmes possibilités d'exploiter leurs talents économiques. C'est pourquoi nous travaillons à l'achèvement de l'Uruguay Round. Le monde évolue, et le GATT doit s'y adapter. Il est grandement temps d'aligner le GATT sur la nouvelle réalité.

Les enjeux sont importants. L'attention s'est récemment portée sur les négociations touchant le secteur agricole, dans lequel le Canada a d'importants intérêts. Le succès de ces négociations freinera effectivement la concurrence féroce qui afflige les marchés céréaliers mondiaux depuis près de 10 ans. La réglementation des subventions à l'exportation aidera à restaurer les revenus de nos céréaliculteurs dont le produit de qualité est, dans bien des régions du monde, associé au Canada. Les négociations sur l'agriculture comportent aussi d'importants enjeux

pour nos producteurs laitiers et avicoles. Nous avons au Canada un système unique de gestion des approvisionnements qui procure des revenus stables à nombre de nos agriculteurs sans fausser le commerce mondial. Ce système est exploité conformément aux règles du GATT, mais ces règles ont besoin d'être clarifiées pour ce qui concerne leur application à ces produits. C'est là un grand objectif du Canada.

Mais le succès de l'Uruguay Round ne se limite pas au secteur agricole. Une nouvelle réduction des droits de douane, appliqués à une large gamme de marchandises, avantagera à la fois nos producteurs -- qui auront des marchés plus ouverts -- et nos consommateurs -- qui se verront offrir de meilleurs prix--. Une entente sur la définition de la subvention contribuera grandement à dissiper les mécontentements qui ont entraîné l'imposition de droits compensateurs sur les produits canadiens. Avec des règles plus claires, les exportateurs pourront lancer leurs produits sur le marché en craignant moins de se faire coller une punition par un arbitre qui pourrait avoir un intérêt à protéger.

Les règles sur les droits de propriété intellectuelle encourageront la créativité et l'innovation. Le secteur des services, qui compte déjà pour les deux tiers de tous les emplois au Canada, sera pour la première fois assujéti à des règles multilatérales. Toutefois, la réalisation la plus importante d'un accord résultant des négociations commerciales multilatérales sera sa contribution à l'amélioration du climat économique mondial. Aucun économiste ne peut dresser une liste exhaustive des avantages d'un accord commercial international, mais tous les économistes savent que, lorsque les gens d'affaires ont confiance, l'esprit d'entreprise fleurit. La conclusion de l'Uruguay Round, qui est actuellement loin d'être assurée, signifiera un engagement constant envers l'ordre et la stabilité sur les marchés internationaux. Elle créera une atmosphère de confiance pour les exportateurs. Elle enverra à tous un message fondamental, à savoir que la prospérité fondée sur le commerce que nous connaissons depuis 40 ans se poursuivra dans les prochaines décennies.

Comme je l'ai indiqué, le GATT est la plus importante priorité du Canada dans le domaine du commerce. Il n'est cependant pas le seul mécanisme auquel nous recourons pour défendre nos intérêts commerciaux nationaux.

Il y a un peu plus de trois ans, le Canada et les États-Unis signaient l'Accord de libre-échange (ALE). Il s'agissait d'un progrès majeur dans l'histoire de la plus importante relation commerciale du monde. Les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis étaient considérables en 1989 et le sont encore davantage maintenant. En 1991, ils ont dépassé les 200 milliards de dollars. Le Canada a exporté pour près de 108 milliards de marchandises aux États-Unis et ceux-ci, pour près de 93 milliards

au Canada. Par conséquent, le Canada a réalisé un excédent de 15 milliards dans ses échanges avec son voisin du Sud. Les détracteurs canadiens de l'ALE ont été implacables dans leurs nombreuses accusations. Toutefois, je ne les ai pas encore entendus se plaindre que les exportations annuelles du Canada vers les États-Unis ont été supérieures de 5 % en 1991 à ce qu'elles avaient été en 1988, un an avant l'entrée en vigueur de l'ALE. Je suppose qu'il est difficile de critiquer le succès. Je sais que certains de ces détracteurs attribueraient à l'ALE tous les problèmes survenus dernièrement; or, selon moi, ces chiffres nous donnent lieu de croire que, sans l'ALE, la récession mondiale dont nous sortons actuellement aurait été pire pour le Canada.

Bien sûr, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, les plus importantes dans l'histoire de l'humanité, connaissent des frictions. Ces frictions ne sont pas apparues soudainement en 1989, année où l'ALE a pris effet. Dans une relation commerciale aussi considérable, elles sont inévitables. Il y en a avait dans les années 70 et 80, avant la conclusion de l'ALE. Nous étions en désaccord avec les mesures américaines, et les États-Unis protestaient contre les nôtres. Dans certains cas, ces différends étaient assez vifs. Récemment, j'ai indiqué clairement que le gouvernement s'opposait à la décision du gouvernement américain d'imposer des droits sur le bois d'oeuvre canadien. En outre, nous avons protesté contre la décision des douanes américaines d'imposer des droits sur les voitures Honda Civic construites au Canada. Je ne veux pas m'attarder sur l'un ou l'autre de ces différends, si ce n'est pour souligner qu'ils ont pour effet, entre autres, de susciter au Canada d'autres interrogations sur les avantages de l'ALE. Le Canada et les États-Unis ont tous deux profité de l'amélioration de l'accès de chacun d'eux au marché de l'autre. Toutefois, pour assurer cet accès, nous avons obtenu le droit de soumettre les différends commerciaux à des groupes d'arbitres choisis équitablement par les deux parties. Dans des cas comme celui des voitures Honda, nous avons obtenu le pouvoir de faire juger et examiner ces recours commerciaux d'une façon qui forcera les deux gouvernements à répondre de leur comportement. En ce qui concerne le bois d'oeuvre, ainsi que d'autres cas d'antidumping et de mesures compensatoires comme le porc, nous avons réalisé une percée majeure en matière de droit commercial international. Nous avons obtenu l'établissement d'un processus en vertu duquel les décisions injustes peuvent être renversées. Les producteurs canadiens de porc peuvent en témoigner : ils ont récupéré 20 millions de dollars à la suite d'une décision prise en vertu de l'ALE. D'autres décisions donnaient raison aux États-Unis, ce qui montre qu'il s'agit d'un processus équitable et que le système des recours prévu par l'ALE est efficace. Ce processus continuera de donner de bons résultats dans les années à venir.

La confiance que le gouvernement a placée dans l'ALE se traduit dans notre décision de nous joindre aux États-Unis et au Mexique pour négocier un Accord de libre-échange nord-américain. Celui-ci est le prolongement logique de l'ALE avec l'ajout à la zone de libre-échange du Mexique et de ses 85 millions d'habitants.

Le Canada souhaite atteindre un certain nombre d'objectifs dans ces négociations. Nous sommes attirés par les possibilités offertes par le marché mexicain, qui est dynamique et en plein essor, grâce aux réformes prospectives du gouvernement Salinas. Dans le cadre de l'entente que nous tentons de conclure, les Canadiens seront davantage en mesure de commercialiser leurs biens et leurs services au Mexique. Ils acquerront en outre une importante expérience qui leur permettra d'élargir leurs horizons vers le reste de l'Amérique latine.

Nous voulons, grâce à l'ALENA, que le Canada demeure pour les investisseurs un emplacement de premier choix d'où ils pourront desservir l'ensemble du marché nord-américain. Les entreprises qui construisent des usines, ou qui mettent en place des services au Canada, pourront avoir accès à des clients à la fois aux États-Unis et au Mexique. Elles pourront aussi établir des alliances stratégiques avec des partenaires commerciaux dans les trois pays, se plaçant ainsi en meilleure position pour affronter la concurrence mondiale.

Ces pourparlers visent un autre objectif important. Après une expérience de plus de trois ans avec l'ALE, nous constatons qu'il est possible d'améliorer les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Il est évident, particulièrement à la lumière de la décision concernant les véhicules Honda, que les règles d'origine doivent être définies de façon plus précise dans l'ALENA qu'elles ne le sont dans l'ALE. Le Canada et les États-Unis pourraient aussi s'entendre pour apporter certaines améliorations aux formalités douanières et faciliter ainsi la circulation transfrontalière des biens et des services. Il est possible d'y arriver tout en préservant l'équilibre obtenu dans l'ALE entre les avantages et les obligations.

Nous tenions, dès le départ, à conserver l'ALE, et notre position est demeurée la même. Ces discussions ne mettent aucunement l'ALE en danger. Le Canada et les États-Unis ont négocié une bonne entente en 1988. Les deux pays ont affirmé, de façon non équivoque, tant dans le cadre des négociations qu'en d'autres occasions, que cet accord ne sera pas modifié à moins que les changements apportés soient dans le meilleur intérêt des citoyens des deux pays.

Comme je l'ai déjà indiqué, l'accès aux marchés mondiaux est essentiel pour les Canadiens, et la réduction des obstacles au commerce international constitue un objectif de premier plan de notre politique. Mais, il y a un deuxième aspect à cette

question des obstacles, lequel découle du fait que le marché le plus important du Canada, il est ici même, parmi les Canadiens. Pendant que nous faisons des efforts importants et indispensables pour accroître notre accès aux marchés internationaux, les Canadiens font aujourd'hui face à plus de 500 obstacles commerciaux artificiels, ici même au pays. La Chambre de commerce du Canada a très bien souligné ce point, en affirmant que les obstacles interprovinciaux au commerce ont le même effet qu'une taxe pour les résidents locaux et l'économie nationale, et qu'ils expliquent en partie la faible croissance de la productivité canadienne. Il est facile de constater que leur élimination contribuera à accroître notre compétitivité mondiale.

D'après l'Association des manufacturiers canadiens, ces obstacles coûtent 6,5 milliards de dollars par année aux Canadiens. Il en résulte un marché restreint, avec des entreprises repliées sur elles-mêmes et moins efficaces. Les Canadiens assument, en raison de ces obstacles, d'importants frais cachés qui se traduisent par une perte de confiance et une baisse de la compétitivité, par une perte de ventes et de revenus pour les travailleurs canadiens et par une diminution des possibilités pour tous.

La plupart des Canadiens ne comprennent pas la raison d'être de ces obstacles et n'admettent pas leur existence. Ils veulent savoir pourquoi il n'est pas possible d'acheter ici, à Montréal, de la bière brassée au Nouveau-Brunswick, alors qu'elle figure parmi les 10 importations les plus populaires dans les 50 États américains. Ils s'étonnent de ce que les briques fabriquées dans une province ne puissent servir sur les chantiers de construction d'une autre province. Ils estiment qu'il est inefficace d'obliger les fabricants de câbles métalliques, qui vendent leurs produits aux compagnies de services publics et de téléphone, à établir une résidence dans la province où ils veulent obtenir des contrats. Ils constatent que le pays souffre d'une réglementation excessive lorsque des camionneurs qui transportent des marchandises à travers le Canada doivent obtenir 10 autorisations distinctes et observer les règlements de chaque province.

Nous supprimons graduellement la plupart des obstacles au commerce avec les États-Unis en vertu de l'ALE. Certains de ces obstacles, par exemple en ce qui concerne la bière et le vin, sont aussi inacceptables aux termes du GATT. Dans le cadre des obligations commerciales internationales que nous avons contractées, les étrangers obtiennent un accès privilégié aux marchés canadiens. N'est-il pas grand temps que les producteurs canadiens jouissent au moins du même traitement que les étrangers sur le marché du Canada?

Il a fallu y mettre du temps, mais la plupart des provinces ont maintenant accepté d'accorder le même traitement à toutes les

bières canadiennes à compter du 1^{er} juillet prochain. Cela devrait placer les brasseries canadiennes sur un pied d'égalité avec la concurrence américaine au Canada.

Les gouvernements fédéral et provinciaux collaborent actuellement afin de réduire et d'éliminer les obstacles qui persistent dans d'autres secteurs. L'automne dernier notamment, les gouvernements ont signé un accord qui vient d'entrer en vigueur la semaine passée et qui permet aux sociétés du pays tout entier de soumissionner pour la plupart des achats de ministères fédéraux d'une valeur de plus de 25 000 \$. Grâce à cette mesure, les sociétés pourront se faire concurrence à l'échelle nationale pour obtenir plusieurs milliards de dollars de marchés publics. C'est un début qui, bien que modeste, n'en est pas moins important. Mais il reste encore beaucoup de chemin à parcourir.

Lors de leur dernière réunion, les premiers ministres du Canada ont encore une fois examiné la question des obstacles au commerce interprovincial. Ils ont demandé aux ministres fédéral et provinciaux d'inventorier, de réduire et d'éliminer ces obstacles d'ici le 31 mars 1995. Afin d'accomplir ce travail d'une importance critique, je rencontrerai mes homologues provinciaux à la fin du mois, à Winnipeg, pour voir si l'on pourrait étendre l'accord sur les achats à un plus vaste segment des marchés publics. Nous allons également élaborer un plan qui nous permettra de remplir le mandat que nous ont confié les premiers ministres, c'est-à-dire éliminer les obstacles au commerce interprovincial d'ici mars 1995.

En résumé, Monsieur le Président, en supprimant les obstacles au commerce, tant sur le marché canadien qu'à l'extérieur, nous créerons des entreprises plus concurrentielles, qui seront mieux en mesure de s'imposer sur le marché mondial du 21^e siècle. En prenant comme point de départ le marché unifié de 27 millions de personnes d'un pays prospère et uni, les Canadiens peuvent aller découvrir et explorer les marchés mondiaux en ayant la certitude qu'ils contribuent à consolider leur propre économie.

C'est avec assurance que les Canadiens peuvent exiger une issue favorable de l'Uruguay Round, qu'ils peuvent s'efforcer d'améliorer les relations avec leur principal partenaire commercial, les États-Unis, qu'ils peuvent établir une nouvelle relation économique avec un Mexique moderne et dynamique. En accomplissant toutes ces choses, les Canadiens mèneront à bien leur grand projet historique : édifier et préserver une nation prospère, unie et compatissante sur la moitié septentrionale du continent nord-américain.