

Statement

Minister for
International
Trade



Déclaration

Ministre du
Commerce
extérieur

90/07

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE
LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS
ET SES RÉPERCUSSIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

PAR LE MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

JOHN C. CROSBIE,

DEVANT LA

CHAMBRE DE COMMERCE DU GRAND MIAMI

SALLE DE BAL DE L'OMNI HOTEL
MIAMI, FLORIDE

Le 1er février 1990

Mesdames et Messieurs,

Je ne suis certainement pas le seul Canadien à visiter la Floride en hiver. Chaque année, près de 2 millions de Canadiens se trouvent ici comme visiteurs ou comme résidents plus permanents; cette présence canadienne ajoute à peu près un milliard et demi de dollars chaque année à l'économie de la Floride.

Mais il y a d'autres chiffres qui ne sont peut-être pas si bien connus:

1. Les échanges bilatéraux de biens et de services entre nos deux nations ont totalisé 152 milliards de dollars US en 1988. Même si les chiffres définitifs ne sont pas encore disponibles, les données préliminaires indiquent que ce montant a progressé de quelque 4% en 1989.
2. Le Canada est de loin le plus important client étranger des États-Unis: en 1988, il a absorbé 21% de toutes les exportations de votre pays, soit une valeur de 70 milliards de dollars US. Notre province de l'Ontario est à elle seule une plus grosse cliente que le Japon. Le Canada achète plus de produits américains que l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie et la France ensemble!! Selon les statistiques canadiennes, 65% de toutes nos importations proviennent des États-Unis.
3. Votre pays écoule au Canada le tiers de ses exportations d'articles manufacturés, ce qui représente plus de 2 millions d'emplois aux États-Unis! De plus, dans les années 1980, le Canada a été, parmi tous vos principaux partenaires commerciaux, celui qui a nettement accru le plus ses importations de produits américains.
4. Les Canadiens comptent pour 40% de tous les étrangers qui visitent les États-Unis, générant 12% des recettes touristiques gagnées par votre pays. En 1989, les dépenses attribuables aux visiteurs canadiens ont représenté approximativement 5 milliards de dollars!
5. Le Canada est la principale destination des investissements américains à l'étranger, vos investissements directs chez nous représentant 63 milliards de dollars US. Par ailleurs, les investissements canadiens aux États-Unis comptent pour 72% de tous les investissements canadiens à l'étranger.
6. Enfin, le Canada tire presque 20% de son produit intérieur brut de ses exportations aux États-Unis. C'est donc dire que les États-Unis ont une importance cruciale pour notre économie.

Examinons maintenant notre relation avec la Floride.

1. En 1988, notre commerce avec la Floride a totalisé deux milliards de dollars et vous a donné un excédent de quelque 400 millions de dollars. On me dit que le Canada devrait être cette année le tout premier marché d'exportation de cet État!
2. Nous vous achetons des ordinateurs, des fruits et des légumes frais, du matériel de télécommunication, du jus d'orange et des métaux précieux. Vous nous achetez du papier journal, du bois d'oeuvre, du matériel de bureau, du matériel de télécommunication, du matériel de transport urbain et de la machinerie d'extraction minière.

Nous, au Canada, sommes encouragés par les tendances de notre commerce avec la Floride.

Dans la dernière année, par exemple, la société canadienne UTDC a conclu avec votre régie locale du transport de banlieue pour plus de 45 millions de dollars US en contrats de fourniture de matériel de transport urbain. Et la société canadienne Bombardier a décroché un contrat de 13 millions \$ pour l'aménagement d'un réseau de transport des passagers à l'aéroport de Tampa.

Notre industrie des embarcations de plaisance fait aussi de bonnes affaires dans votre État. Au dernier Salon nautique de Miami, nous avons par exemple vendu pour plus de 15 millions \$ d'embarcations et d'accessoires pour embarcations.

D'autres secteurs voient chez vous un avenir prometteur. Nous croyons que nos entreprises peuvent vous vendre, à des prix concurrentiels, des produits alimentaires, des matériaux de construction, des vêtements pour enfants, du matériel de transport, des fournitures biomédicales et du mobilier résidentiel.

Le secteur du mobilier résidentiel en est un très bon exemple. La Floride est visitée aujourd'hui par une mission de douze fabricants de mobilier résidentiel haut de gamme de nos provinces de l'Ontario, du Québec, du Manitoba et de l'Alberta. Nous croyons que le dynamique marché de cet État est très réceptif à la qualité et à la conception des produits canadiens et que l'on identifiera nombre d'excellentes possibilités pour les entreprises canadiennes et américaines.

Et l'Accord de libre-échange entre nos deux pays offre d'immenses possibilités d'élargir et d'approfondir encore davantage cette relation dans les années à venir.

Mais il faut faire un effort pour concrétiser ces possibilités. C'est pourquoi je suis venu ouvrir officiellement aujourd'hui le nouveau bureau commercial du gouvernement canadien à Miami, un

bureau qui, nous l'espérons, permettra de développer encore plus nos relations commerciales et économiques avec la Floride et le Sud des États-Unis.

Cette initiative s'inscrit dans le cadre de notre effort délibéré pour resserrer nos liens avec la dynamique région du Sud des États-Unis et pour garantir que le Canada ne commerce pas seulement avec les États de New York, du Michigan, du Minnesota et de Washington, mais aussi avec la Floride, le Texas, l'Arizona et la Californie.

Et je peux vous dire que nous avons choisi l'un de nos délégués commerciaux les plus chevronnés et dynamiques, M. Stewart Beck, pour diriger notre bureau à Miami.

N'hésitez donc pas à contacter Stewart pour discuter de vos projets commerciaux et financiers. Stewart Beck sera chargé, à Miami, de voir à ce que l'Accord de libre-échange donne des résultats concrets.

Pour 1990, la toute première priorité de nos deux pays en ce qui touche leurs relations commerciales sera sans aucun doute la mise en oeuvre effective de l'Accord de libre-échange. Si nous voulons récolter les avantages que l'Accord offre à chacun de nos pays, nous devons nous attacher sérieusement à élargir nos échanges, à négocier de nouvelles règles commerciales, à respecter ces règles, à régler nos différends et, ce qui est encore plus important, à éviter les différends en premier lieu. En respectant l'esprit de l'Accord, nos deux pays donneront le bon exemple à leurs autres partenaires.

Il me semble que l'Accord véhicule une possibilité en même temps qu'une responsabilité: une possibilité d'enrichir le remarquable commerce entre nos deux pays et une responsabilité de garantir que les nouvelles règles font une différence nette et positive dans cet aspect des plus vital de notre relation.

Nous savons que l'Accord vise l'élimination progressive des droits de douane, qu'il encourage l'investissement, qu'il facilite le séjour temporaire dans l'autre pays pour affaires et qu'il établit des mécanismes pour le règlement rapide et transparent de nos différends commerciaux.

Dans l'ensemble, on peut dire que l'Accord de libre-échange donne au Canada et aux États-Unis un cadre et des règles favorisant davantage un environnement commercial plus stable et plus prévisible. En d'autres mots, qu'il favorise les relations commerciales entre nos deux pays.

Voilà pour la théorie. Mais comment l'Accord est-il appliqué dans la pratique? Fort heureusement, la pratique se rapproche

beaucoup de la théorie. Et ceux d'entre vous qui ont étudié l'économie savent que c'est un véritable coup de maître.

De nombreux droits de douane ont été réduits le 1er janvier 1989, et bon nombre d'entreprises des deux pays réclament l'accélération des réductions tarifaires prévues.

Il y a plusieurs semaines, nous avons accepté de réduire à zéro les droits de douane appliqués à des centaines d'autres articles représentant quelque 6 milliards \$ d'échanges bilatéraux et englobant des produits importants pour le commerce Canada-Floride - par exemple le matériel de télécommunication et les produits en aluminium. Tous les droits de douane réduits l'ont été parce que les industries concernées des deux côtés de la frontière avaient spécifiquement demandé l'accélération de leur réduction - signe certain d'une adaptation rapide au nouvel environnement commercial.

Nous avons établi huit groupes binationaux d'experts qui commencent à harmoniser les règlements techniques et les normes applicables à un grand nombre de produits agricoles, d'aliments et de boissons.

Un groupe de travail s'occupe de la question des subventions et des recours commerciaux en vue d'établir un meilleur régime nord-américain d'ici cinq à sept ans. Inutile de dire qu'il s'intéresse aux subventions accordées dans les deux pays. Mais dans ce cas précis, les clichés doivent faire place à la réalité.

Vous, Américains, avez cette perception que votre pays est une "vraie économie de marché" dans laquelle les subventions gouvernementales ne jouent pas un rôle important.

J'ai été franchement étonné d'apprendre que l'Administration a annoncé cette semaine, dans le cadre de ses nouvelles propositions budgétaires, un net relèvement - à 900 millions \$ - du financement accordé à l'un des programmes américains de subventions agricoles qui affectent le plus les agriculteurs canadiens. Je veux parler du Programme d'encouragement des exportations qui met le Trésor américain en concurrence avec les fermiers canadiens. C'est un programme qui subventionne directement les ventes commerciales de céréales que les producteurs américains effectuent sur des marchés tiers ciblés. Et comme par hasard, les marchés qui ont été jusqu'à maintenant ainsi ciblés sont nos marchés céréaliers traditionnels - par exemple, l'Union soviétique, la Chine, l'Arabie saoudite et l'Algérie.

Mes collègues du Cabinet et moi-même avons fait savoir à certains membres de l'Administration ce que nous pensons de ce comportement peu amical. On nous a répondu que le Programme EEP vise la CEE. Le Canada n'est certainement pas la CEE et je n'apprécie pas que nos amis américains refusent de modifier un programme de

subventionnement d'exportations qui défavorise le Canada en nous disant qu'il n'a pas pour but de nuire au Canada.

Jusqu'à maintenant, onze groupes spéciaux binationaux ont été institués pour régler des différends causés par des mesures commerciales américaines ou canadiennes. Auparavant, ces différends auraient pu s'envenimer pendant des années ou entraîner des mesures de rétorsion et de contre-rétorsion. Nous avons maintenant un meilleur mécanisme, et nous l'utilisons.

Mais nous devons nous rappeler que l'Accord vise aussi à éviter que les différends ne se produisent en premier lieu. Nous devons aussi l'utiliser à cette fin.

Nous vivons une période remarquable au plan du commerce international. Jamais le commerce n'a été aussi important pour nous. Et jamais le commerce n'a été aussi menacé depuis la Guerre.

L'Uruguay Round est le huitième grand cycle de négociations multilatérales à être entrepris depuis la création du GATT il y a quarante ans. Le libre-échange fait toujours l'objet de beaux discours. La réalité est bien moins rose.

L'horrible mot "protectionnisme" est peut-être rarement entendu, mais il a des sosies - comme commerce équitable, réciprocité, commerce encadré, restrictions volontaires et remplacement des importations. Ceux qui recherchent une anthologie d'euphémismes n'ont pas à chercher plus loin.

Comment pouvons-nous renouveler et redynamiser le système?
Comment pouvons-nous garantir le succès de l'Uruguay Round?

À mon avis, la meilleure façon de réaliser ces objectifs est de stimuler par l'exemple. Nous pouvons le faire en respectant la lettre et l'esprit de notre Accord de libre-échange.

Nous poursuivons des buts et des objectifs compatibles dans les négociations multilatérales. Nous voulons tous deux abaisser le plus possible les droits de douane applicables aux produits qui entrent dans le commerce international. Nous voulons tous deux réduire et éliminer les barrières non tarifaires. Nous voulons tous deux négocier une consolidation des règles internationales applicables aux services selon les principes du traitement équitable et de la non-discrimination. Et nous voulons tous deux renforcer les procédures du GATT pour le règlement des différends.

Un domaine mérite une attention toute particulière. C'est celui de l'agriculture!

Il est malheureusement vrai que le commerce international des produits agricoles n'est essentiellement pas réglementé. C'est la loi de la jungle.

Tout le monde en souffre. Les fermiers, parce qu'ils peuvent subitement perdre leurs marchés au profit de concurrents subventionnés; les transformateurs, les conditionneurs et les consommateurs, parce que l'offre et le prix des produits agricoles peuvent connaître des fluctuations désordonnées; et les contribuables, parce que nos deux gouvernements n'ont eu d'autre choix que de se lancer eux aussi dans la course aux subventions. C'est une question qui vous intéresse tout particulièrement étant donné l'importance de l'agriculture dans l'économie de votre État. Pour ce qui nous concerne, ce sont les produits agricoles qui constituent votre principal secteur d'exportation.

L'Accord de libre-échange engage nos deux pays à coopérer, pendant les négociations multilatérales, pour obtenir l'élimination des subventions agricoles qui faussent les échanges.

C'est un domaine dans lequel nous pouvons mettre en commun notre pouvoir de négociation pour obtenir certains progrès réels.

En travaillant ensemble, nous pouvons aussi obtenir des progrès dans les négociations multilatérales sur les services et l'investissement.

Cela favoriserait les investissements directs dans les pays industrialisés comme dans les pays moins développés - des investissements qui aideraient tous les pays moins développés à surmonter leurs actuelles difficultés financières.

Étant donné que Miami a d'importantes relations économiques et commerciales avec l'Amérique latine, il convient que je mentionne le développement des relations du Canada avec la région.

Le Canada, pour marquer son engagement, vient d'adhérer à l'OEA. Il était depuis longtemps un membre régional actif de la Banque interaméricaine de développement.

Nous sommes comme vous vivement intéressés par la croissance économique de l'Amérique latine. Nos échanges bilatéraux avec l'Amérique latine dépassent actuellement les 6 milliards \$. Notre part des 73 milliards \$ d'importations des pays latino-américains était de 2,7% ou de 2 milliards \$ en 1988. Une bonne partie de ce commerce prenait la forme d'articles manufacturés ou de produits semi-transformés.

Les pays latino-américains abandonnent les politiques protectionnistes et interventionnistes au profit de stratégies davantage axées sur le marché et sur le secteur privé, ce qui augure bien pour l'avenir économique de la région. Après des années de

restriction des importations et d'accroissement démographique, on note en Amérique latine une forte demande insatisfaite. Le Canada, tout comme la Floride, entend participer activement à l'accroissement des échanges commerciaux avec cette région.

Il me semblerait éminemment sensé que des entreprises de la Floride et du Canada coopèrent en tirant profit de la position de Miami en tant que porte d'accès à l'Amérique latine.

Le Canada et les États-Unis peuvent coopérer pour favoriser un développement régional qui avantagera les trois Amériques.

Ainsi donc, le Canada et les États-Unis sont confrontés à trois défis communs:

- * tirer avantage de l'Accord de libre-échange;
- * obtenir une libéralisation du commerce international;
- * favoriser le développement de nos intérêts économiques et commerciaux communs en Amérique latine.

Pouvons-nous relever ces défis?

Certainement.

Les relèverons-nous?

C'est à nous tous d'en décider.

Je crois que nous les relèverons; et si nous continuons à montrer la sagesse dont nous avons fait preuve en signant l'Accord de libre-échange, je crois que nos deux nations pourront ensemble servir d'exemple au monde.

Je vous remercie.