



Déclaration

91/20

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**«LA COMPÉTITIVITÉ À L'ÉCHELLE MONDIALE ET
LA STRATÉGIE COMMERCIALE INTERNATIONALE DU CANADA»**

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

DE

L'HONORABLE JAKE EPP,

MINISTRE DE L'ÉNERGIE, DES MINES ET DES RESSOURCES

DU CANADA ET DÉPUTÉ DE PROVENCHER,

DEVANT LE CANADIAN CLUB

**WINNIPEG (Manitoba),
Le 19 avril 1991**

Mesdames et Messieurs,

Il me fait plaisir de revenir à Winnipeg pour vous parler de la compétitivité du Canada à l'échelle mondiale.

La capacité qu'a le Canada de livrer concurrence dans l'économie mondiale a pour chacun de nous une importance cruciale parce qu'elle affectera profondément la prospérité future de l'ensemble du pays.

Je voudrais aujourd'hui vous expliquer comment la stratégie commerciale internationale du Canada nous aidera à soutenir la concurrence au pays et à l'étranger au 21^e siècle.

La concurrence internationale et le commerce extérieur sont importants pour les Canadiens parce que leur prospérité en dépend. Nous exportons plus du quart de tout ce que nous produisons, et plus de 3 millions d'emplois canadiens dépendent de notre capacité de livrer concurrence et de commercer avec l'étranger.

Le Manitoba vient au deuxième rang des provinces canadiennes pour ce qui est de l'importance des exportations dans son économie; ses exportations représentent plus de 3 milliards de dollars par année. Les Manitobains reconnaissent depuis bien longtemps l'importance de la concurrence internationale et du commerce extérieur. Après avoir joué un rôle important dans le commerce céréalier international, le Manitoba a aujourd'hui une économie hautement diversifiée et exporte ses produits et services dans plus de 100 pays.

Le commerce extérieur a été particulièrement important pour le secteur manufacturier du Manitoba, qui écoule 60 % de sa production à l'étranger, et surtout aux États-Unis. Les principales exportations manitobaines aux États-Unis comprennent les assemblages et pièces d'aéronefs, les techniques informatiques ainsi que les pièces et accessoires d'automobiles. Les exportations aux États-Unis totalisent 1,5 milliard de dollars.

Ces chiffres montrent que le bon niveau de vie des Manitobains dépend de leur capacité de concurrencer et de commercer sur les marchés du monde. Nous pouvons donc tous convenir, je crois, que la prospérité future du Manitoba repose sur une intensification de son commerce extérieur.

Notre prospérité future dépendra de notre capacité de livrer concurrence à l'étranger. Si nos produits et nos services ne peuvent soutenir la concurrence à l'étranger, ils ne pourront éventuellement pas soutenir la concurrence au Canada. Mais le Canada ne peut concurrencer s'il est incapable de commercer.

Après tout, à quoi nous sert-il d'avoir des produits de haute qualité à des prix concurrentiels si nous sommes exclus des

marchés extérieurs par des subventions à l'exportation et des obstacles à l'importation?

Et comment un pays peut-il développer ses industries manufacturières s'il n'a pas accès aux vastes marchés requis pour générer des chaînes de production rentables, des activités de recherche-développement et des investissements de capitaux?

Qu'est-ce qui peut nous encourager et nous inciter à devenir concurrentiels sur le plan international et à récolter les avantages associés à l'accroissement des exportations -- biens de consommation moins chers, emplois valorisés, meilleurs revenus et emplois plus intéressants?

La réponse à toutes ces questions est d'obtenir un meilleur accès aux marchés étrangers en négociant de bons traités commerciaux internationaux. Cela a été l'un des principaux objectifs de notre gouvernement depuis notre arrivée au pouvoir en 1984. Cet objectif nous a guidés pendant la négociation de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et pendant nos négociations dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Cet objectif nous guidera aussi pendant les prochaines négociations sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Étant donné l'importance du commerce extérieur pour la prospérité du Canada, le bon sens nous dicte de poursuivre nos objectifs commerciaux internationaux sur tous les fronts -- bilatéral, trilatéral et multilatéral.

L'ALE, l'ALENA et le GATT visent à garantir des débouchés aux exportateurs canadiens, à rendre le Canada intéressant pour les investisseurs et à établir la base d'une économie canadienne concurrentielle sur le plan international.

Les trois initiatives traçent la voie que nous continuerons de suivre parce que nous croyons que les marchés libres sont la meilleure façon de promouvoir les intérêts canadiens. Les principaux partis d'opposition étaient contre l'ALE, et maintenant ils sont contre le libre-échange avec le Mexique. Le choix est par conséquent clair.

Les partis d'opposition offrent aux Canadiens des politiques protectionnistes dépassées qui les forceraient à se retirer de l'économie mondiale et à tenter de survivre en se confinant à un marché intérieur de 26 millions de personnes.

Les leçons de l'Histoire sont claires. Le protectionnisme a produit la Grande Crise des années 30. C'est pourquoi nous rejetons les politiques protectionnistes de l'Opposition. Le protectionnisme n'a pas fonctionné dans le passé, et il ne préparera pas les Canadiens au 21^e siècle.

Notre gouvernement croit dans la libéralisation du commerce parce qu'elle a créé une prospérité sans précédent au Canada depuis plus de 40 ans. La libéralisation du commerce a fait ses preuves au Canada.

Nous n'avons pas à choisir entre nos trois initiatives commerciales, parce qu'elles sont toutes trois nécessaires et complémentaires. Le GATT reconnaît ceci parce qu'il établit des règles pour promouvoir un environnement commercial libre et qu'il prévoit spécifiquement des accords de libre-échange. Le GATT a endossé l'ALE et l'ALENA parce que ce sont des accords qui favorisent un accroissement du commerce international et qui avantagent ainsi tous ses membres.

J'aimerais maintenant vous parler de chacune de nos trois grandes initiatives commerciales internationales et vous expliquer comment elles peuvent aider les Canadiens à s'adapter et à prospérer dans l'environnement commercial international toujours plus concurrentiel du 21^e siècle.

Le Canada a toujours fortement appuyé le GATT, et nous avons fait de grands efforts pour assurer le succès de l'Uruguay Round. Nous ne savons pas encore si ce Round va réussir. L'avenir du GATT dépend de l'attitude du Congrès des États-Unis ainsi que du règlement des différends qui opposent Américains et Européens sur la question agricole.

Le GATT est-il important pour le Manitoba?

Cela ne fait aucun doute.

Les guerres aux subventions agricoles que se livrent Américains et Européens ont défavorisé les céréaliculteurs manitobains et les industries de Winnipeg, de Brandon et d'autres localités qui les appuient. Selon l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques), le soutien et la protection accordés au secteur agricole ont, en 1989 seulement, coûté quelque 250 milliards de dollars aux 24 nations les plus riches du monde. Et c'est dans l'Ouest canadien que ce subventionnement à outrance a été le plus coûteux.

Le gouvernement fédéral a fourni des milliards de dollars aux producteurs de l'Ouest pour les aider à survivre. Mais ce n'est qu'une solution temporaire. Nous devons négocier au GATT un ensemble de règles multinationalement convenues sur le commerce des produits agricoles pour obtenir des conditions équitables qui permettront à nos producteurs de soutenir la concurrence sur la base de leurs avantages naturels et non sur le dos de contribuables canadiens de plus en plus lourdement taxés.

Le règlement du dossier agricole est essentiel au bon achèvement des négociations du GATT, mais il y a d'autres domaines qui sont importants pour l'économie du Manitoba. Par exemple, les industries de services sont essentielles à la prospérité de notre province. Les entreprises manitobaines se sont taillé une réputation enviable dans les domaines des télécommunications, des transports et des services d'ingénierie. Le GATT ne couvre pas le commerce des services, qui est pourtant le secteur du commerce international connaissant la plus forte croissance. C'est pourquoi nous participons à l'Uruguay Round et que nous tentons de négocier un accord-cadre et un ensemble de règles devant régir le commerce des services.

Les négociations ont repris en février, brisant l'impasse intervenue à la dernière Réunion ministérielle tenue à Bruxelles en décembre. Les représentants canadiens ont participé aux négociations menées à Genève et ailleurs, et j'espère que nous pourrons, dans les prochains mois, reprendre le dialogue politique de haut niveau qui est essentiel au règlement de nos différends.

Mais l'ALE a-t-il eu un impact positif sur le Manitoba? Encore une fois, oui.

Il est encore bien trop tôt pour faire une évaluation définitive de l'ALE, mais plusieurs grandes institutions et équipes d'analystes ont produit de solides données préliminaires. La Banque Royale, un cabinet international d'experts-comptables respecté et la Canada West Foundation ont récemment conclu que l'ALE avantage le Canada. Examinons les faits concernant les emplois et les investissements.

La Banque Royale du Canada a récemment publié une analyse approfondie des effets économiques de l'ALE. L'étude est convaincante parce qu'elle dépasse les manchettes de journaux pour analyser soigneusement les données économiques sur l'investissement. Ses auteurs concluent que le Canada reçoit des investissements et des emplois. Les faits suivants sont révélateurs.

En 1988, juste avant la mise en oeuvre de l'ALE, les sorties nettes d'investissements directs du Canada représentaient 2,5 milliards de dollars. Dans les trois premiers trimestres de 1990, les chiffres montraient une nette amélioration, les entrées nettes d'investissements étrangers directs au Canada totalisant 880 millions de dollars.

La Banque Royale en a conclu que ce renversement de plus de 3 milliards de dollars de la tendance des investissements directs des autres pays laisse croire, et je cite :

...que les investisseurs du reste du monde jugent de plus en plus avantageux d'établir leurs activités nord-

américaines au Canada. L'ALE ne peut qu'avoir renforcé ce préjugé favorable, en offrant un accès plus sûr au marché américain et en permettant de profiter d'économies d'échelle plus importantes.

D'autres preuves indépendamment recueillies viennent appuyer les constatations de la Banque Royale. Au début du mois, le *Globe and Mail* a publié un article sur une étude récente montrant que le libre-échange a attiré plus d'investissements au Canada. L'étude a été préparée par le cabinet international d'experts-comptables KPMG Peat Marwick Thorne. Un représentant du cabinet a reconnu que cette progression de l'investissement au Canada réfute ceux qui allèguent que l'ALE n'a entraîné que fermetures d'usines et que fuites de capitaux d'investissement en faveur des États-Unis.

Lorsque nous discutons des effets économiques de l'ALE, il me semble important de parler de données empiriques fondées sur de solides recherches économiques. La *Canada West Foundation* a produit plusieurs études sur l'ALE. En février dernier, elle a publié une évaluation équilibrée intitulée «*On Track -- The Canada-U.S. Free Trade Agreement After Two Years*». Sur la question des emplois, ses auteurs écrivaient ceci :

Les fermetures d'usines et les mises à pied retiennent fortement l'attention des médias canadiens, alors que les agrandissements d'installations et la création de nouveaux emplois ne font généralement pas les manchettes. Le Congrès du Travail du Canada a récemment insinué que 225 000 emplois avaient disparu à cause de l'ALE. Cela est clairement une présentation déformée des faits.

Comme le fait aussi observer la *Canada West Foundation*, il y avait au Canada en septembre dernier 215 000 emplois de plus qu'en septembre 1988, soit avant l'entrée en vigueur de l'ALE. Je n'essaierai pas de vous faire croire que tous ces emplois ont été créés grâce à l'ALE. De fait, aucun facteur n'est à lui seul responsable de la création ou de la perte d'emplois.

Nous savons tous que le Canada traverse une récession. Il ne s'agit ni de la première ni de la dernière. Les Canadiens comprennent que notre économie de marché n'est pas statique et que les cycles économiques font malheureusement partie de la vie.

La Banque Royale a constaté que les pertes d'emploi associées à l'actuelle récession sont bien moins importantes que celles observées pendant la récession de 1981-1982, et ses économistes ont conclu que l'ALE peut même avoir modéré les effets de la récession en relevant les niveaux de l'investissement. Nous croyons que l'ALE a aussi préparé le Canada pour une solide reprise pendant le prochain cycle économique.

La *Canada West Foundation* a constaté que le Manitoba s'était classé au deuxième rang des provinces canadiennes pour l'accroissement moyen des exportations aux États-Unis. Des exemples concrets, ici au Manitoba, confirment ces analyses et ces faits.

L'ALE a permis à Northern Telecom de devenir plus concurrentielle aux États-Unis de deux manières. Tout d'abord, certains des droits de douane qu'elle devait acquitter ont chuté de 30 % en 1989. Ensuite, la suppression des droits de douane canadiens appliqués à certaines composantes importées de ses produits finis ont permis à Northern de fixer des prix plus concurrentiels aux États-Unis et ailleurs.

GPT Canada Ltd., qui fabrique des produits électroniques ici à Winnipeg, est un autre bel exemple. Elle profite déjà de la suppression des droits de douane américains sur certains répondeurs téléphoniques qu'elle fabrique; elle songe maintenant à utiliser la technologie européenne pour fabriquer des produits à Winnipeg en vue de les exporter vers le vaste marché américain. GPT emploie actuellement 150 personnes et en embauche 5 par mois.

Pollard Bank Note est une autre entreprise de Winnipeg qui profitera de l'ALE. Elle entrevoit des débouchés fort intéressants aux États-Unis pour ses billets de loterie. En concentrant ses efforts dans les États américains voisins, Pollard Bank Note pourrait accroître son chiffre d'affaires de 40 millions de dollars par année. Voilà un bel exemple d'une entreprise canadienne concurrentielle qui sait tirer profit d'un nouveau marché.

Je pourrais vous citer d'autres retombées avantageuses pour les Manitobains. Je crois que le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme du Manitoba a bien résumé la question en disant :

Grâce à l'Accord, il est plus facile au Manitoba et au reste du Canada de faire des affaires aux États-Unis, et ce sera davantage le cas à l'avenir.

Cependant, l'ALE ne concerne pas uniquement le marché américain. C'est aussi un tremplin pour accroître nos échanges avec d'autres pays. L'accès élargi au marché américain nous rendra plus concurrentiels, ce qui nous permettra davantage de nous lancer à l'assaut des autres marchés.

C'est l'une des raisons pour lesquelles le Canada a récemment lancé une initiative conjointe avec les États-Unis et le Mexique pour conclure un Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA.

Beaucoup d'entre vous se demandent pourquoi le Canada a besoin de signer une telle entente et quels en seront les avantages. Il y a en fait deux grandes raisons. Premièrement, nous voulons nous associer à l'ALENA pour pouvoir rivaliser avec les États-Unis sur le plan des investissements et protéger nos intérêts lorsque des règles commerciales seront établies pour le continent que nous partageons avec les États-Unis et le Mexique. Nous voulons aussi participer à ces négociations parce que nous voyons les nouvelles possibilités qu'offre le marché mexicain.

Imaginez ce qui se produirait si le Canada ne participait pas à ces négociations trilatérales.

Tout d'abord, un Accord de libre-échange États-Unis-Mexique, donc sans le Canada, annulerait certains avantages de l'ALE sur le plan des investissements. Comment? Parce les investisseurs américains auraient accès aux trois marchés nord-américains, contre deux pour ceux du Canada. De plus, certains investisseurs susceptibles de créer passablement d'emplois pourraient décider de placer leur argent ailleurs.

Ce n'est pas dans l'intérêt du Canada de laisser les États-Unis conclure une série d'ententes commerciales dont ils seraient le pivot, tandis que le Canada et d'autres pays seraient laissés sur la touche. C'est pourquoi notre pays doit être partie prenante dans ces négociations fondamentales qui influent sur nos débouchés sur le marché nord-américain.

Il y a plusieurs raisons qui nous incitent à participer à l'établissement d'un marché nord-américain.

Premièrement, l'initiative de libre-échange du Mexique convient parfaitement à la stratégie commerciale du Canada parce qu'elle nous permet d'étendre notre marché nord-américain traditionnel et de faciliter aux Canadiens l'accès à un marché de plus de 80 millions d'habitants. Il est logique d'accroître nos échanges et nos investissements sur le continent que nous partageons avec les États-Unis et le Mexique. Situé au centre du Canada, le Manitoba occupe une position stratégique dont il pourra tirer profit.

Deuxièmement, les échanges entre les États-Unis et le Mexique ont triplé au cours des quatre dernières années, pour dépasser les 60 milliards de dollars. Nous devons nous assurer que les exportateurs canadiens se taillent une place sur ce marché nord-américain en pleine croissance.

Troisièmement, les industries canadiennes peuvent investir avec confiance, développer leur technologie et leurs économies d'échelle, tout en accroissant leur compétitivité.

Quatrièmement, le Canada peut se servir du marché nord-américain comme d'un tremplin pour accroître ses exportations vers l'Amérique latine et le reste du monde. L'Amérique du Nord sera l'enclume sur laquelle nous forgerons notre compétitivité internationale. Si nous ne pouvons soutenir la concurrence dans notre propre région, comment pourrions-nous le faire à l'étranger?

Cinquièmement, en permettant aux investisseurs de placer leurs fonds en Amérique du Nord, le Canada attirera davantage les investissements et les emplois.

Sixièmement, les récents événements au GATT, en Asie, dans la CE et en Europe de l'Est nous ont convaincus qu'un marché nord-américain fortement intégré est dans les meilleurs intérêts du Canada. Nous croyons en un système commercial multilatéral solide, mais nous devons aussi tenir compte de l'émergence de blocs commerciaux régionaux.

En participant à l'initiative mexicaine, nous pouvons mettre sur pied un marché nord-américain dont le produit intérieur brut serait de plus de 7 billions de dollars, soit plus que celui des 12 pays du Marché commun européen.

L'Amérique du Nord compte plus de 360 millions d'habitants, soit près de trois fois les 125 millions d'habitants du Japon et beaucoup plus que les 325 millions de consommateurs de la CE.

Mais ces chiffres ne disent pas tout. En signant un accord de libre-échange, le Canada, les États-Unis et le Mexique créeront un marché intégré en Amérique du Nord qui sera plus grand que la somme de ses parties. Les trois pays ne sont pas tous également concurrentiels en matière de technologie, de main-d'oeuvre, de ressources et de capitaux. Les différences engendrent une synergie qui nous permettra de mieux concurrencer l'Europe et l'Asie.

Enfin, nous sommes partie prenante de l'initiative mexicaine parce que de nouveaux débouchés stimulants se font jour au sud du Rio Grande. Le Mexique est déjà le premier marché du Canada en Amérique latine. Jusqu'à tout récemment, divers obstacles au commerce entravaient l'accès au marché mexicain. Mais la situation a changé.

Le Mexique mise maintenant sur l'ouverture des marchés et sur l'accroissement du commerce pour renforcer son économie. En plus d'adhérer au GATT en 1986, le gouvernement mexicain a adopté dernièrement de nombreuses mesures destinées à accroître les échanges commerciaux.

Voyons les faits.

Depuis 5 ans, les droits de douane moyens sont passés de 25 à environ 10 %. Le nombre des licences d'importation et des restrictions aux frontières a aussi chuté radicalement; de plus, le Mexique a commencé à s'occuper sérieusement de sa dette.

Les exportateurs canadiens n'ont pas tardé à déceler les possibilités croissantes offertes par le Mexique. En 1989, nos exportations dans ce pays ont augmenté de plus de 20 %. Nous estimons toutefois que c'est insuffisant et que les échanges et les investissements entre le Canada et le Mexique devraient augmenter considérablement.

Malgré leur croissance spectaculaire, les exportations du Canada vers le Mexique en 1989 n'atteignaient que 600 millions de dollars. C'est moins de 0,5 % de toutes les exportations canadiennes.

Il ne fait aucun doute que le libre-échange avec le Mexique accélérera la croissance de nos échanges et stimulera l'économie mexicaine. Le libre-échange permettra aussi aux compagnies canadiennes de profiter de l'expansion du marché mexicain pour écouler plus de produits.

Il garantira nos débouchés sur le marché mexicain et augmentera la confiance des investisseurs, laquelle favorisera à son tour les investissements et la création d'emplois au fur et à mesure que les entreprises canadiennes profiteront des possibilités du marché mexicain.

L'objectif visé par les autorités mexicaines est de mettre sur pied un marché ouvert à l'échelle nord-américaine qui englobe leur pays. Beaucoup s'interrogent sur les conséquences de cet éventuel accord sur l'ALE.

Nous croyons que ce dernier peut servir de modèle. Mais je tiens à souligner qu'il est déjà signé, approuvé et en vigueur. Le Canada n'est tenu de renégocier aucune de ses dispositions. Toutefois, il est clair que certaines d'entre elles seront améliorées pour tenir compte d'un marché nord-américain élargi.

Les Canadiens peuvent-ils faire concurrence aux salaires moins élevés du Mexique?

Évidemment.

De fait, nous faisons déjà concurrence aux importations mexicaines, dont 80 % entrent au Canada en franchise. Même si les salaires versés au Canada sont supérieurs, notre pays n'est pas inondé pour autant de marchandises mexicaines, tout simplement parce que les travailleurs canadiens sont hautement productifs et que nos biens et services sont achetés par d'autres pays.

Il ne faut pas oublier que les salaires ne déterminent pas à eux seuls la compétitivité. Si c'était le cas, des pays comme le Japon, l'Allemagne et le Canada, où les salaires sont élevés, ne compteraient pas parmi les plus grands États exportateurs.

N'oublions pas non plus que le gouvernement mexicain souhaite précisément signer un accord de libre-échange pour renforcer son économie et augmenter les salaires et le niveau de vie. Rappelons qu'il n'y a pas si longtemps, les salaires n'étaient pas élevés au Japon.

Certains affirment que le Canada ne devrait pas accroître ses échanges avec le Mexique parce que les conditions de travail et les normes régissant la protection de l'environnement ne sont pas les mêmes. Ils se trompent complètement. C'est seulement par la libéralisation des échanges et le renforcement de son économie que le Mexique pourra améliorer les normes régissant les conditions de travail et l'environnement. Plus tôt cette semaine, le *Globe and Mail* rapportait les propos d'un défenseur de l'environnement mexicain, selon qui l'accord de libre-échange aiderait son pays à renforcer sa réglementation et que c'était l'occasion rêvée pour le Mexique d'accéder à des normes propres à un pays développé.

Afin d'améliorer son environnement, le Mexique doit construire des systèmes de transport public, des usines de traitement des égouts et des systèmes d'irrigation. Grâce à ses connaissances techniques reconnues, le Canada pourra jouer un rôle important dans ces projets essentiels.

Les Canadiens sont capables d'affronter la concurrence et ont un dossier impressionnant en matière d'adaptation. Mettons cette question en perspective. L'adaptation consiste simplement à savoir comment gérer l'impact de l'intensification de la concurrence internationale sur les industries et les emplois canadiens.

Ici encore, les Canadiens ont nettement le choix entre les politiques de notre gouvernement et celles des principaux partis d'opposition.

Les protectionnistes croient que la meilleure façon de nous adapter est de fermer nos frontières et de tenter d'ignorer le reste du monde. Malheureusement, ces politiques protectionnistes ne fournissent qu'une protection à court terme et ne font rien pour préparer l'avenir à long terme du Canada. Les protectionnistes ignorent aussi le fait que les Canadiens ne peuvent consommer tout ce qu'ils produisent. Pour prospérer, nous devons commercer. Le blé est un bon exemple du lien qui existe entre notre prospérité et notre capacité de commercer.

Notre gouvernement croit que les traités commerciaux internationaux facilitent l'adaptation des travailleurs canadiens parce qu'ils atténuent les effets de la concurrence accrue par des mesures de sauvegarde et de transition. Par exemple, les périodes de cinq et de dix ans prévues dans l'ALE pour la réduction des droits de douane permettront graduellement aux industries canadiennes de s'adapter à la concurrence d'un marché de 26 millions de consommateurs à celle d'un marché de plus de 260 millions de consommateurs.

Lorsque nous avons négocié l'ALE, nous avons reconnu que les entreprises canadiennes pourraient souhaiter accélérer cette réduction des droits de douane et procéder plus vite aux ajustements nécessaires. C'est pourquoi l'ALE prévoit une élimination accélérée des droits de douane par suite de consultations préalables entre les deux parties.

Au cours de la première série de réductions des droits de douane, des centaines d'entreprises canadiennes sont venues nous dire qu'elles étaient prêtes à faire face à la concurrence et désiraient profiter sur-le-champ des occasions offertes par l'ALE. Par conséquent, les réductions accélérées des droits de douane effectuées en avril dernier portaient sur des échanges de plus de 6 milliards de dollars.

Nous annonçons, le mois dernier, les résultats de la deuxième ronde de réductions accélérées des droits de douane prévus dans l'ALE; ces réductions entreront en vigueur le 1^{er} juillet. Cette année, les échanges bilatéraux visés par les réductions représentent environ 2 milliards de dollars. Je suis particulièrement heureux que nous ayons réussi à éliminer les droits américains sur le boeuf canadien frais ou congelé, sur le canola et sur la graine de lin. Grâce à la suppression de ces droits, les produits manitobains seront plus concurrentiels et c'est tout l'Ouest canadien qui en bénéficiera.

Les échanges visés par les réductions accélérées des droits de douane ont totalisé 8 milliards de dollars au cours des deux dernières années, ce qui prouve que les Canadiens s'adaptent bien au libre-échange avec les États-Unis. Nous avons aussi augmenté de près de 50 % les sommes consacrées à la formation et à l'adaptation de la main-d'oeuvre, ce qui démontre bien l'engagement du gouvernement à cet égard.

Voilà qui démontre que nous sommes bien partis avec l'ALE et que les Canadiens profitent des possibilités d'intensification du commerce avec leur principal partenaire.

J'aimerais terminer en abordant brièvement le processus de négociation prévu par la procédure accélérée des États-Unis puisqu'il peut avoir une incidence à la fois sur l'initiative commerciale avec le Mexique et sur le GATT.

Le point de départ de la procédure accélérée est la Constitution des États-Unis, qui accorde au Congrès le pouvoir de négocier et de mettre en oeuvre des traités commerciaux internationaux. Dans la pratique, le Congrès délègue ce pouvoir au Président et à ses représentants.

Le Congrès reconnaît que toute entente internationale conclue doit être la même que celle soumise au vote aux États-Unis. Le Congrès doit adopter la législation assurant la mise en oeuvre du traité dans un délai établi. Deuxièmement, le Congrès ne peut modifier la législation de mise en oeuvre du traité - c'est tout ou rien - le vote doit porter sur l'ensemble du traité.

Le président Bush a récemment demandé une prorogation de deux ans du pouvoir de négociation selon la procédure accélérée. Si la Chambre des représentants ou le Sénat n'adoptent pas une résolution de désapprobation avant le 1^{er} juin 1991, la procédure s'appliquera automatiquement aux ententes commerciales conclues au cours des deux prochaines années.

Rien ne garantit que le Congrès accordera automatiquement une prorogation de deux ans au Président. Si ce dernier ne réussit pas à obtenir ce pouvoir de négociation, la libéralisation du commerce avec le Mexique ainsi qu'au GATT sera sérieusement compromise.

Dans les six prochaines semaines, l'Administration Bush fera l'objet d'importantes pressions du Congrès en faveur d'un protectionnisme accru. Préparez-vous à lire d'intéressantes manchettes en provenance de Washington au cours des semaines à venir. Entre temps, nous continuerons d'être vigilants pour nous assurer que les Canadiens bénéficient pleinement de l'ALE.

À l'aube du 21^e siècle, le Canada doit se préparer à faire face à une concurrence de plus en plus vive, tant au pays qu'à l'étranger. Si nous ne réussissons pas à relever les défis de l'économie mondiale, notre prospérité en souffrira. Nous ne pouvons nous permettre d'ignorer la réalité.

Afin de nous préparer à faire face à l'avenir, nous avons adopté une stratégie commerciale internationale à trois volets et nous continuerons de prendre les mesures nécessaires pour aider ceux qui désirent faire face à cette concurrence.

Nous aiderons les exportateurs en négociant des traités internationaux qui assureront un meilleur accès aux marchés étrangers et en leur offrant des programmes de développement commercial innovateurs.

Nous aiderons nos travailleurs en intégrant de bonnes mesures d'adaptation à nos traités et en préparant de bons programmes de formation et de recyclage.

Nous soutiendrons aussi nos agriculteurs en demeurant sur nos positions dans les négociations du GATT et en luttant pour nos droits dans les différends commerciaux.

L'ALE, l'ALENA et le GATT sont essentiels à notre stratégie commerciale internationale. Lorsque l'on examine toutes les données et les autres possibilités, nous sommes convaincus que c'est la meilleure stratégie pour les Manitobains et pour tous les Canadiens.

Je vous remercie.