

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

**92/35**

**SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS**

## **DÉCLARATION**

**DE L'HONORABLE MICHAEL WILSON,**

**MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES**

**ET DE LA TECHNOLOGIE**

**ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,**

**À LA CONCLUSION**

**DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA)**

**Le 12 août 1992**

Je suis heureux d'annoncer qu'après cette dernière semaine de négociations intenses, le Canada s'est entendu, avec les États-Unis et le Mexique, sur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) qui créera la plus grande zone de libre-échange au monde.

Les Canadiens devraient être confiants que cet accord créera au Canada des emplois plus nombreux et plus valorisants, et qu'il enrichira les Canadiens. C'est donc un accord qui favorisera non seulement le commerce, mais aussi la prospérité.

Nos grands intérêts commerciaux et économiques étaient en jeu dans ces négociations. C'est pourquoi nous y avons participé. C'est seulement par notre présence à la table de négociation que nous pouvions protéger les intérêts du Canada. En y participant, nous pouvions élargir notre accès au marché mexicain, qui est en pleine croissance, et nous préparer à de nouvelles percées dans l'ensemble de l'hémisphère.

Nos objectifs étaient clairs et simples :

- améliorer l'accès de nos biens et services au marché mexicain. Nous y sommes parvenus;
- améliorer l'accès que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis (ALE) nous donne au plus grand marché du monde. Nous y sommes parvenus;
- garantir que le Canada reste un pôle d'attraction pour les investisseurs qui veulent faire des affaires dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. Nous y sommes aussi parvenus.

Le nouvel accord s'inspire de l'ALE et vient le renforcer. L'ALE est une réussite, comme le prouve d'ailleurs le niveau sans précédent qu'ont atteint nos exportations aux États-Unis.

L'ALENA est un accord avantageux pour les trois pays. L'accès que le Canada vient d'obtenir à un marché mexicain de 85 millions de consommateurs, toujours plus affluents, avantagera toutes les régions du pays; qu'il s'agisse de notre industrie de la pêche tant à l'Ouest que dans les Maritimes, de notre industrie forestière et des industries connexes; de nos producteurs d'articles manufacturés et de produits de haute technicité; des hommes et des femmes qui oeuvrent dans le secteur, hautement concurrentiel, des services comme les champs pétoliers, le camionnage, les banques et l'assurance; ou de ceux qui travaillent dans l'agriculture et dans l'agro-alimentaire.

Cela ne donne qu'une petite idée de ce que nous pouvons attendre de l'élimination des droits de douane mexicains et de la levée des autres restrictions à l'importation. La protection accrue de la propriété intellectuelle (droits d'auteur, brevets et marques de commerce) ainsi que l'amélioration des règles commerciales et du mécanisme de règlement des différends touchant les trois Parties à l'ALENA, contribueront aussi à multiplier les avantages de l'Accord.

J'aimerais maintenant aborder plus spécifiquement trois questions, simplement parce qu'elles ont donné lieu à bien des spéculations.

Pendant la négociation de l'ALENA, et aussi pendant les discussions sur l'ALE, le Canada a souligné son engagement à maintenir le Pacte de l'automobile et à renforcer son industrie automobile. Nous y sommes parvenus, et les perspectives restent prometteuses. Vous savez probablement que deux des grands fabricants d'automobiles ont décidé d'investir trois autres milliards de dollars au Canada. Avec les avantages que procurera l'ALENA, nous pouvons être confiants d'accroître l'accès de ces produits au marché mexicain.

Pour la première fois, le dynamique marché mexicain des automobiles et des pièces d'automobile sera vraiment ouvert à nos exportateurs. Une nouvelle règle de 62,5 p. 100 définira la teneur nord-américaine des automobiles. Ce pourcentage équilibre les intérêts divers de notre secteur automobile, soit ceux des Trois Grands, des fabricants asiatiques et de l'industrie des pièces. Les nouvelles règles d'origine aideront notre industrie à éviter des différends comme celui des Honda Civic. Le Canada restera donc un endroit fort intéressant pour les investissements des fabricants d'automobiles, d'où qu'ils soient.

L'agriculture est un autre secteur qui préoccupe les Canadiens. C'est plus qu'une industrie. C'est aussi une tradition et un mode de vie. Dans l'ALE, nous nous sommes assurés que le système de contingentement des importations de produits laitiers, avicoles et d'oeufs serait maintenu. Nous avons protégé ce droit dans l'ALENA. Et le marché mexicain de l'agro-alimentation est maintenant ouvert à nos industries agricole et agro-alimentaire.

Il a beaucoup été question aussi de textile et de vêtement. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, ce secteur a vu croître de façon impressionnante ses exportations vers les États-Unis. Ainsi, nos exportations de vêtements aux États-Unis ont augmenté de 60 p. 100; les exportations de filés ont plus que doublé; et les exportations de fibres ont progressé de 50 p. 100.

Nous étions déterminés à protéger ces gains, et nous l'avons fait. Les règles d'origine pour les textiles et les vêtements seront plus sévères, mais pour nos importations qui n'y satisfont pas, nous avons négocié des contingents plus élevés pour l'accès aux États-Unis. Les conditions négociées dans le cadre de l'ALENA sont garantes de la santé et de la croissance de notre industrie du vêtement et des textiles.

De même, le Canada a tiré profit du mécanisme de règlement des différends institué par l'ALE : nous avons gagné dans la majorité des cas. Et maintenant, nous avons négocié un système encore plus rigoureux, assorti de garanties d'équité : ce sera le droit et non le pouvoir qui prévaudra dans le règlement des différends commerciaux.

Certaines considérations que nous avons constamment à l'esprit concernent des intérêts fondamentaux des Canadiens : les industries culturelles, l'assurance-maladie et les programmes sociaux, l'eau et l'environnement. Les résultats ont répondu à nos engagements. L'ALENA maintient les exceptions prévues dans l'ALE pour les industries culturelles. Nous demeurons libres de financer nos programmes d'assurance-maladie et nos autres programmes sociaux, et rien ne nous empêche de protéger nos ressources en eau face à d'éventuelles demandes d'exportation massive.

Cet accord commercial renferme un élément inhabituel et innovateur : parmi les objectifs fondamentaux, il est question de développement durable, de protection de l'environnement et de respect des normes environnementales. En fait, l'Accord contient plus de dispositions sur l'environnement qu'aucun autre accord commercial. L'ALENA reconnaît le droit de chaque pays de conserver des normes environnementales encore plus sévères que celles qui sont recommandées par les organisations internationales. Il reconnaît également que les Parties à l'ALENA ne doivent pas abaisser leurs normes de santé, de sécurité ni de protection de l'environnement pour attirer les investissements.

Ceux d'entre vous qui s'intéressent à ce nouvel accord commercial auront bien d'autres occasions d'en apprendre davantage. Nous préparons des textes explicatifs; les vastes consultations et le débat public qui ont été engagés, dans le cadre de l'Initiative de la prospérité sur le commerce, l'apprentissage, l'innovation et les autres questions de compétitivité se poursuivront jusqu'à ce que le Parlement adopte l'Accord.

Cela devrait renforcer la compétitivité du Canada, objectif que nous poursuivons activement par nos initiatives de promotion du commerce international. Pour vous en donner un exemple concret, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada mènera au Mexique, dans les prochains six mois, 20 projets de promotion commerciale couvrant divers secteurs d'activité.

Permettez-moi de rappeler le lien qui existe entre des accords commerciaux comme l'ALENA et la prospérité future du Canada. En termes simples, un emploi canadien sur quatre dépend du commerce. Nous sommes la huitième plus grande économie du monde, mais nous nous classons au 31<sup>e</sup> rang des nations pour la population. Il nous faut donc absolument exporter. Et pour réussir à exporter, il nous faut non seulement des biens et des services concurrentiels, mais aussi des débouchés étrangers et des règles équitables.

C'est pour ces grandes raisons que le Canada a été l'un des plus ardents partisans de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), qui établit les règles de base du commerce international. C'est aussi pourquoi nous avons négocié l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, pour cimenter notre relation avec notre plus important partenaire commercial. Et c'est enfin pourquoi nous tentons actuellement d'améliorer l'ALE, pour établir une zone nord-américaine de libre-échange.

Je suis sûr que vous y verrez, pour la plupart, une bonne affaire pour le Canada : bonne pour notre prospérité, et par conséquent, bonne pour le type de société que veulent les Canadiens. Je suis sûr également que nous saurons toujours affronter la concurrence avec succès, que ce soit sous le régime de cet accord ou de tout autre accord commercial. Tout ce que nous demandons, c'est le droit d'être présents sur les marchés et d'y affronter la concurrence, selon des règles équitables et claires.

J'espère que l'ALENA incitera d'autres pays à adopter notre approche dans les échanges commerciaux. L'ALENA lui-même n'est pas nécessairement un club fermé. Peut-être cet accord stimulera-t-il les négociations commerciales à l'échelle mondiale qui se déroulent dans le cadre du GATT, et où le Canada joue un rôle de premier plan. Si nous arrivons à nous entendre, ces négociations du GATT offriront des avantages insoupçonnés à plus de 100 pays.

Donc, c'est un jour heureux pour le Canada, pour les échanges commerciaux, et par conséquent, pour la prospérité.

Nous avons toutes les raisons d'être optimistes.