

Statement

Minister for
International
Trade



Déclaration

Ministre du
Commerce
extérieur

90/58

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

ALLOCUTION PRONONCÉE DEVANT LE COMITÉ PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

PAR

L'HONORABLE JOHN CROSBIE,
MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

CONCERNANT

LA PARTICIPATION DU CANADA À DES POURPARLERS SUR LE
LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN AVEC LE MEXIQUE
ET LES ÉTATS-UNIS

OTTAWA

LE 9 OCTOBRE 1990

1. INTRODUCTION

Comme je l'ai fait savoir à la Chambre des communes le lundi 24 septembre, le Canada a décidé de participer à des discussions sur le libre-échange avec le Mexique et les États-Unis.

Le premier ministre Mulroney a écrit au président Salinas et au président Bush pour leur indiquer que le Canada souhaitait participer à des négociations avec le Mexique et les États-Unis sur un accord de libre-échange nord-américain qui profiterait aux trois pays.

Lors de récentes discussions avec le Mexique et les États-Unis, nous avons tous convenu que le Canada devrait participer à des consultations visant à jeter les bases de négociations futures sur un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Dans les prochains mois, par conséquent, nous examinerons la portée et les éléments de ces bases.

Je suis sûr que ces discussions préliminaires seront fructueuses et montreront qu'il est possible d'en arriver à un accord qui profite à toutes les parties.

Les négociations officielles ne devraient pas commencer avant le printemps prochain.

L'été dernier, nous avons mené des études et des consultations préliminaires et nous avons conclu que le Canada avait intérêt à participer dès le début à l'initiative commerciale mexicaine.

Sinon, nous raterons une occasion de jouer un rôle direct dans des négociations qui pourraient avoir des conséquences pour nos intérêts en matière de commerce et d'investissement sur le marché nord-américain, d'une importance cruciale pour le Canada.

Je déposerai nos études préliminaires aujourd'hui à la fin de mon allocution.

Avant de décrire la raison d'être et les objectifs de notre participation à ces discussions commerciales trilatérales, je tiens à passer en revue les événements récents qui nous ont convaincus d'y prendre part.

2. CHRONOLOGIE DES ÉVÉNEMENTS AYANT MENÉ A LA DÉCISION DE PARTICIPER AUX POURPARLERS

L'an dernier, le Canada et le Mexique ont resserré sensiblement leurs relations commerciales.

En janvier, le Canada a accueilli la 7^e réunion du Comité ministériel mixte Canada-Mexique visant à examiner des moyens d'accroître les échanges commerciaux entre les deux pays.

Pendant la visite effectuée par le premier ministre Mulroney à Mexico en mars dernier, le Canada et le Mexique ont resserré encore davantage leurs liens en signant d'importants accords dans divers domaines, soit l'administration des douanes, l'agriculture et le bétail, les forêts, l'environnement, le tourisme et la taxation.

En avril, j'ai dirigé une mission commerciale au Mexique chargée d'examiner le commerce canado-mexicain et les derniers développements survenus dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round, qui se déroulent actuellement à Genève sous les auspices du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce).

Le 12 juin, le ministre du Commerce du Mexique, M. Serra, et moi nous sommes rencontrés à Montréal pour discuter des relations commerciales de plus en plus étroites entre nos deux pays et de la nouvelle que le président Salinas avait annoncée à Washington le 10 juin, à savoir que le président Bush avait accepté la requête mexicaine concernant la mise en branle de discussions sur un accord commercial global entre les États-Unis et le Mexique.

Pour se préparer à ces négociations, le Président Salinas a chargé le ministre Serra de collaborer avec son homologue américaine, la représentante commerciale Carla Hills, afin :

d'entreprendre les consultations et les travaux préparatoires nécessaires pour engager ces négociations, conformément aux marches à suivre internes de chaque pays, et de faire rapport aux deux présidents dès que possible, mais avant leur prochaine rencontre, prévue pour décembre.

Le fait que le ministre Serra soit venu à Montréal me rencontrer immédiatement après la visite officielle du président Salinas à Washington témoigne de la collaboration, de la courtoisie et de la confiance qui caractérisent nos rapports.

Moins d'une semaine après ma rencontre avec le ministre Serra, j'ai eu des entretiens avec les membres de notre Comité consultatif sur le commerce extérieur, et le 18 juin, j'ai comparu devant votre comité pour lui faire part de l'initiative commerciale mexicaine.

J'ai indiqué alors que le Canada n'avait pas décidé s'il allait participer à cette initiative et que nous passerions l'été à consulter les provinces, les milieux d'affaires et les syndicats ainsi qu'à mener des études concernant les options s'offrant au Canada. J'ai également fait remarquer que nous devons prendre

une décision au plus tard en septembre concernant notre participation à ces pourparlers commerciaux.

Pendant l'été, il est devenu manifeste que les Mexicains n'avaient pas l'intention d'attendre la rencontre de décembre entre les deux présidents pour passer à l'étape suivante.

Par conséquent, lors de la réunion de la Commission ministérielle États-Unis-Mexique tenue à Washington le 8 août, il a été annoncé que le Président Bush comptait demander au Congrès en septembre l'autorisation d'engager des négociations et que celles-ci allaient probablement commencer le printemps suivant.

Le mois dernier, nous avons commencé à discuter de façon informelle avec le Mexique et les États-Unis de notre participation à ces pourparlers. Il a maintenant été convenu que nos trois pays devraient mener des consultations pour jeter les bases des négociations futures sur un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Dans les mois à venir, nous examinerons donc la portée et la nature de ces bases.

En outre, nous continuerons de mener des consultations pour nous assurer que nous sommes fin prêts lorsque les négociations seront engagées l'an prochain. Nous vous invitons à nous faire connaître vos vues dans les prochaines semaines.

3. JUSTIFICATION

La question de notre participation à ces pourparlers a suscité un vif débat et fait couler beaucoup d'encre au Canada depuis que l'éventualité d'un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique s'est précisée le printemps dernier.

Nous avons écouté attentivement les points de vue des provinces, des entreprises, des syndicats ainsi que d'universitaires et de journalistes éminents. La plupart étaient convaincus que le Canada devait participer dès le début aux pourparlers sur le libre-échange découlant de l'initiative commerciale historique du Mexique.

Nous devrions prendre part à ces pourparlers pour deux raisons :

1. Les modifications que le Mexique a apportées récemment à ses politiques touchant l'économie, le commerce et l'investissement ouvrent des débouchés aux exportateurs canadiens sur le marché mexicain, qui croît de plus en plus.
2. Étant donné l'importance vitale du marché nord-américain pour le Canada, nous devons prendre part

à ces pourparlers dès le début si nous voulons accroître notre compétitivité et attirer des investissements sur ce nouveau marché de plus de 350 millions de personnes.

a) Les réformes effectuées récemment par le Mexique ouvrent des débouchés aux exportateurs canadiens

Lors de sa visite au Canada, le mois dernier, nous avons rappelé au ministre du Commerce du Mexique, M. Serra, que notre pays se réjouissait de l'initiative commerciale du Mexique ainsi que de la volonté de celui-ci de croître et d'améliorer son niveau de vie par des politiques économiques ouvertes, surtout dans les domaines du commerce et de l'investissement.

Ces dernières années, le gouvernement mexicain a grandement modifié ses règlements relatifs aux importations et sensiblement réduit ses barrières douanières et autres, surtout depuis 1986, année où le Mexique a adhéré au GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce).

Par ailleurs, le gouvernement mexicain a pris plusieurs mesures importantes destinées à renforcer l'économie du pays. Ses politiques économiques ont déjà ramené le taux d'inflation annuel, qui dépassait 150 %, à un niveau plus raisonnable, soit 20 %.

Dans son rapport annuel, publié récemment, le Fonds monétaire international a loué le Mexique d'avoir accomplir de réels progrès dans la gestion de sa dette.

Ces réformes ainsi que d'autres mesures ont ouvert des débouchés importants aux exportateurs et investisseurs canadiens et créé des conditions propices à un accroissement des échanges entre le Canada et le Mexique à l'approche du 21^e siècle.

Les auteurs de l'étude d'Investissement Canada que je déposerai dans quelques instants résumant ainsi l'énorme potentiel du marché mexicain :

Le Mexique peut devenir un important marché d'exportation pour le Canada. D'ici la fin du siècle, sa population atteindra près de 100 millions d'habitants. Grâce à des réformes économiques radicales, notamment la libéralisation des règlements touchant le commerce et les investissements, le Mexique est en mesure de connaître l'essor remarquable que plusieurs pays de l'Asie du Sud-Est ont déjà pris.

La croissance du Mexique représente une occasion pour le Canada et non pas une menace.

Le Mexique est déjà le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine. La valeur des échanges commerciaux entre les deux pays a dépassé deux milliards de dollars l'an dernier, soit une hausse de 25 % par rapport à 1988. Elle devrait atteindre cinq milliards de dollars dans les années 90.

Jusqu'ici, l'accès du Canada au marché mexicain était souvent limité par des barrières protectionnistes. Les choses ont changé récemment, surtout depuis 1986, année où le Mexique a adhéré au GATT.

Nous croyons que l'économie en pleine croissance du Mexique offre aux exportateurs canadiens des débouchés extrêmement intéressants, surtout dans les domaines des télécommunications, des transports et du matériel de protection de l'environnement.

Prenons les télécommunications. Hier encore, les sociétés canadiennes de télécommunication ne pouvaient vendre leurs produits au Mexique en raison des pratiques restrictives du gouvernement en matière de marchés publics. Toutefois, les réformes effectuées récemment ont vite créé de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens.

Le Mexique compte moins de six millions de lignes téléphoniques pour une population supérieure à 80 millions d'habitants. Pour développer l'économie du pays, le gouvernement mexicain reconnaît qu'il doit améliorer le système de communication.

Au cours des cinq prochaines années, le Mexique essaiera de doubler le nombre de ses lignes téléphoniques dans le cadre d'un programme de modernisation qui pourrait coûter plus de 12 milliards de dollars. Bell Canada a déjà soumissionné pour des projets à l'intérieur de cet ambitieux programme.

Par ailleurs, Northern Telecom a décroché plusieurs contrats de téléphones cellulaires qui ont fait grimper les exportations canadiennes de matériel téléphonique de 5 millions de dollars à 25 millions de dollars pendant le premier semestre de cette année seulement.

Outre notre volonté commune d'élargir nos rapports commerciaux, le Mexique et le Canada ont tous deux des liens géographiques et économiques marqués avec le marché contigu des États-Unis.

Comme au Canada, la prospérité économique du Mexique repose sur ses échanges commerciaux avec les États-Unis. Ces échanges sont évalués en tout à environ 50 milliards de dollars tandis que ceux du Canada avec les États-Unis s'élèvent à quelque 200 milliards de dollars.

Étant donné l'ampleur du commerce entre nos trois pays, il n'est que logique que le Canada, les États-Unis et le Mexique entament

des discussions trilatérales en vue de créer un marché nord-américain de libre-échange qui comptera plus de 350 millions de consommateurs.

En participant dès le début aux discussions trilatérales de libre-échange, nous pouvons donner aux exportateurs canadiens la chance de prospérer sur un pied d'égalité au sein du nouveau marché nord-américain et garder ainsi au Canada des emplois de haute qualité.

- b) **Le Canada doit participer à ces pourparlers dès le début afin d'augmenter sa force de concurrence et d'attirer les investisseurs sur le nouveau marché nord-américain**

En participant aux pourparlers sur le commerce avec le Mexique dès le début et en faisant partie d'un marché nord-américain de libre-échange de plus de 350 millions de consommateurs, le Canada deviendra un endroit plus intéressant où investir et créer des emplois.

Nous participons à ces pourparlers afin de multiplier les débouchés que nous avons créés avec le libre-échange.

Pour l'investisseur, un facteur à considérer est l'ampleur du marché. Le marché nord-américain se répartit à peu près comme suit:

Canada	plus de 25 millions de consommateurs
États-Unis	plus de 245 millions de consommateurs
Mexique	plus de 80 millions de consommateurs
Marché total	plus de 350 millions de consommateurs

Si le Canada choisissait de rester en-dehors du nouveau marché nord-américain de libre-échange, les États-Unis seraient le seul pays à avoir librement accès à tout le marché nord-américain de plus de 350 millions de consommateurs.

Si une entreprise investissait au Mexique, elle aurait accès à un marché de plus de 325 millions de personnes, tandis qu'une entreprise qui investirait au Canada aurait seulement accès à un marché de 270 millions de personnes.

Il est donc évident qu'en faisant partie du nouveau marché nord-américain de libre-échange, le Canada aura plus à offrir aux investisseurs que si nous restons confinés à un plus petit marché.

En plus de favoriser les nouveaux investissements et de créer de nouveaux emplois au Canada, l'accès à l'immense marché nord-américain de libre-échange favorisera le maintien des investissements existants au Canada.

La démographie, la géographie et l'histoire ont enseigné aux Canadiens que pour prospérer, il faut avoir accès à de vastes marchés.

L'expérience de la dépression a démontré sans conteste que les Canadiens ne prospéreront pas s'ils restent confinés à un petit marché. Voilà pourquoi le Canada est une nation commerçante qui préconise la libéralisation des échanges à travers le monde entier.

4. PRIORITÉS COMMERCIALES DU CANADA

Les pourparlers concernant le Mexique complètent notre stratégie commerciale générale, qui demeure axée sur le GATT. Nous demeurons fermement engagés envers l'ordre commercial multilatéral du GATT et nous continuons de participer au cycle de négociations d'Uruguay en espérant parvenir à une conclusion satisfaisante d'ici la fin de l'année.

La libéralisation du commerce constitue depuis de nombreuses années un élément clé du succès économique du Canada. Nous avons tiré profit de notre adhésion au GATT et avons joué un rôle actif dans chaque cycle des négociations commerciales multilatérales.

Je tiendrai plus tard cette semaine à St. John's la Réunion des ministres du commerce de la Quadrilatérale, avec mes homologues du Japon, des États-Unis et de la Communauté européenne. L'Uruguay Round occupera une place de choix à l'ordre du jour.

Je tiens de nouveau à souligner que les négociations officielles avec le Mexique et les États-Unis devraient commencer bien après la conclusion de l'Uruguay Round.

Les négociations commerciales avec le Mexique viennent compléter nos autres initiatives, nombreuses, qui visent à donner au Canada une force concurrentielle dans une économie mondiale de plus en plus ouverte et interdépendante. Au nombre de ces initiatives se trouvent nos politiques de réforme fiscale, nos programmes de recyclage des travailleurs et notre stratégie de promotion commerciale appelée «Horizon Le Monde».

5. CONSULTATIONS CONTINUES

Comme je l'ai mentionné précédemment, ces derniers mois nous avons mené des études préliminaires ainsi que de nombreuses consultations.

La question de la participation du Canada à ces négociations a suscité de nombreux débats et fait couler beaucoup d'encre au Canada depuis que la perspective d'un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique est apparue le printemps

dernier. Presque toutes les analyses sérieuses préconisent la participation du Canada.

À titre d'exemple, le lendemain de mon annonce à la Chambre des communes, un éditorial du Financial Post affirmait:

«On a dit que la géographie des États est à la base de leur politique étrangère. La proximité est donc une excellente raison de circonscrire une région nord-américaine de libre-échange. Y a-t-il meilleur endroit pour augmenter les échanges commerciaux qu'un continent où les frais de transport sont relativement bas et où l'on dispose d'un réseau de communications ferroviaires, terrestres, aériennes, et d'un système de télécommunications...»

«Nos trois pays comptent 355 millions d'habitants, soit plus que les 324 millions de la Communauté européenne. Notre produit national brut combiné s'élève à 5,5 trillions de \$ US, soit beaucoup plus que les 4 trillions \$US de la Communauté. Au seul plan économique, le potentiel est extraordinaire...» (traduction)

J'aimerais maintenant déposer nos études préliminaires et certaines recherches exhaustives réalisées dans le secteur privé, qui portent sur la décision du Canada de participer à ces négociations commerciales nord-américaines.

Toutefois, avant de conclure, j'aimerais de nouveau souligner que le Mexique avait jusqu'à récemment une économie relativement fermée, ce qui rendait la tâche difficile aux exportateurs canadiens désireux d'augmenter leurs ventes, notamment dans les domaines des télécommunications et des transports en commun, où les pratiques restrictives d'achat gouvernemental décourageaient les échanges commerciaux.

Les études qui se fondent sur l'expérience passée ne tiennent donc pas compte de l'immense potentiel du marché mexicain. De même, l'analyse économétrique statique ne mesure pas les débouchés qui se créent rapidement dans ce marché de plus en plus dynamique.

Le changement peut être profitable si nous le prévoyons et si nous le façonnons. Il nous faut donc adopter des politiques commerciales d'anticipation et d'avant-garde. Au tournant du XX^e siècle, la sagesse traditionnelle enracinée dans le passé ne favorisera pas les intérêts du Canada.

Si nous voulons nous tailler une place de choix pour l'avenir, nous devons saisir cette possibilité de commerce avec le Mexique et bâtir un marché nord-américain de plus de 350 millions d'habitants.

Dans les mois qui viennent, nous poursuivrons nos consultations publiques partout pour que le Canada soit fin prêt en vue des négociations de l'année prochaine.

Nous accueillerons donc avec plaisir vos audiences publiques et attendrons vos recommandations.

Merci.