

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

91/62

ALLOCUTION

**DE L'HONORABLE MICHAEL H. WILSON,
MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES
ET DE LA TECHNOLOGIE,
ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,
DEVANT LA CHAMBRE DE COMMERCE
CANADA-MEXIQUE**

**MEXICO (Mexique)
Le 26 novembre 1991**

Mesdames et Messieurs,

Je vous remercie de m'avoir invité à prendre la parole ici ce matin. Nous avons terminé, hier, une série de rencontres très fructueuses avec des membres du Cabinet de votre gouvernement et je puis vous assurer que l'amitié qui lie le Canada et le Mexique n'a jamais été aussi solide. Les discussions tenues hier ont permis de procéder à un examen en profondeur d'importantes questions bilatérales, favorisant ainsi une meilleure compréhension entre les deux pays et pavant la voie à une plus grande collaboration à l'avenir. D'étroites consultations ont lieu entre le Canada et le Mexique depuis 1968, par l'entremise des réunions régulières du Comité ministériel mixte (CMM). Le travail de ce comité a été revitalisé en janvier 1990 par la rencontre, à Ottawa, des ministres responsables des questions économiques du Mexique et du Canada. Comme on avait pu le constater à ce moment, ce qui a été confirmé hier, ces rencontres personnelles entre ministres de nos gouvernements respectifs constituent une occasion unique d'aborder de nouveaux sujets d'intérêt commun.

Les questions d'ordre économique et commerciale ont occupé une large part de nos discussions. Tout comme le Mexique, le Gouvernement du Canada a adopté des politiques en vue de rendre l'économie du pays plus concurrentielle. Par la privatisation, la déréglementation et la réforme fiscale, nous avons amélioré les fondements de l'économie de notre pays. Nous avons aussi adopté une politique commerciale dynamique, axée sur l'extérieur, qui comprend les Négociations commerciales multilatérales (NCM), l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), des efforts en vue d'améliorer nos échanges commerciaux avec les nations de l'Asie et du Pacifique et, naturellement, la négociation d'un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Ces politiques constituent le cadre d'action de nos relations commerciales. Mais les grands concepts ne fonctionnent que dans la mesure où nous prêtons une attention particulière aux détails. C'est là l'objectif de rencontres comme la réunion du Comité ministériel mixte. Lorsque l'on règle les détails, il est plus facile d'atteindre les objectifs plus généraux.

Les antécédents du Canada et du Mexique en ce qui concerne le règlement des détails sont excellents. Nous collaborons déjà dans un certain nombre de domaines. Par exemple, nos autorités de police travaillent en étroite collaboration pour enrayer le fléau que représente le trafic des stupéfiants qui cause tant de problèmes à nos deux pays. La coopération dans le domaine culturel, sujet sur lequel je reviendrai dans quelques instants, s'accroît sensiblement. À Ottawa, en avril dernier, le président Carlos Salinas de Gortari et le premier ministre Brian Mulroney signaient une importante convention fiscale qui assure le même traitement fiscal équitable aux citoyens et aux entreprises d'un pays qui opèrent dans l'autre. Notre Parlement prépare actuellement la législation nécessaire, qui entrera en vigueur après son approbation. Le Canada collabore aussi étroitement avec le Mexique dans le domaine de la conservation et de la gestion des forêts, un projet des plus importants à cette époque où nous sommes

davantage conscients de la nécessité de bien gérer nos ressources naturelles.

Cette sensibilisation s'étend aussi au secteur de l'environnement où nous intensifions également nos relations. Au cours des dernières années, tous les gouvernements ont compris la nécessité d'intégrer les objectifs économiques et environnementaux. Les Canadiens ont acquis des connaissances techniques appréciables dans le domaine de la gestion des déchets et de la lutte contre la pollution. Certaines de nos universités sont des chefs de file mondiaux de la recherche sur l'environnement. Le Canada est donc heureux de travailler en étroite collaboration avec le gouvernement mexicain à la réalisation de plusieurs projets importants, ainsi qu'à l'élaboration de moyens plus efficaces d'assurer le respect des normes environnementales. L'un de ces projets implique la société H.A. Simons de Vancouver qui, avec son partenaire, Ecosistemas, poursuit d'importants projets environnementaux avec le gouvernement de l'État de Vera Cruz. L'Agence canadienne de développement international (ACDI) a appuyé les études de faisabilité, qui représentent environ 1 million de dollars. S.M./Groupe Dynamis de Québec a aussi réalisé de grandes études sur la gestion des déchets dangereux pour la ville et l'État de Mexico, aussi avec l'aide de l'ACDI. La mise en oeuvre de ces projets fera du secteur environnemental l'un des principaux domaines d'activité des entreprises canadiennes au Mexique.

La coopération en matière de main-d'oeuvre est un autre domaine de consultations étroites. Hier, à la réunion du CMM, les fonctionnaires ont poursuivi leurs discussions sur un Mémoire d'entente Canada-Mexique concernant la coopération en matière de main-d'oeuvre, que nous espérons signer bientôt. L'entente prévoit une aide canadienne pour aider le Mexique à améliorer sa capacité d'appliquer son importante législation sur les conditions de travail.

Ce sont là certains détails importants de l'amitié entre le Canada et le Mexique. Ils sont importants bien sûr, mais l'amitié, c'est aussi une question d'attitude, et la bonne volonté entre nos deux pays n'a certainement jamais été aussi évidente. Cela s'explique en partie par un important changement d'orientation de la politique étrangère du Canada au cours des sept dernières années. Le changement d'attitude du gouvernement canadien à l'égard des pays des Amériques a été profond et positif.

Les Canadiens ont toujours été fiers de leur patrimoine atlantique, qui est à l'origine des institutions nationales. Nous sommes aussi très conscients, tout comme le Mexique, de l'importante dimension économique de notre statut de nation du Pacifique. Par ailleurs, le Canada considère qu'il a un rôle particulier à jouer pour assurer une gestion prudente de l'environnement de l'Arctique. Mais, aujourd'hui, nous avons aussi compris qu'il y a une quatrième composante à la situation géographique et historique du Canada que nous avons tardé à développer : le Canada en tant que pays des Amériques.

Le Canada a un destin à réaliser en tant que partenaire à part entière de l'hémisphère occidental. Je crois qu'il est juste de dire que les Canadiens savent depuis bon nombre d'années qu'ils font physiquement partie des Amériques, mais qu'ils n'avaient pas réellement le sentiment d'appartenir à ce continent. Les réformes économiques et politiques qui ont balayé l'Amérique latine au cours des années 1980 ont tout particulièrement permis aux Canadiens de se rendre compte qu'ils ne devaient pas, et qu'ils ne pouvaient pas, se tenir à l'écart de leurs voisins de l'hémisphère.

Le Mexique est, après les États-Unis, notre principal partenaire commercial de l'hémisphère occidental. Au fil des ans, des entreprises canadiennes ont fait d'importants investissements ici. À une certaine époque, des Canadiens étaient propriétaires des services publics de Monterrey et fournissaient l'électricité, de même que des tramways électriques à Mexico. Plus récemment, Bombardier, une entreprise canadienne, construisait les wagons de la première ligne du métro de la ville de Mexico. Certaines entreprises canadiennes connaissent donc bien le Mexique et nous prévoyons qu'au cours des prochaines années, un plus grand nombre d'entreprises se familiariseront avec ce pays.

Cette tendance se manifeste déjà. Entre 1986 et 1990, nos échanges commerciaux bilatéraux se sont rapidement accrus pour atteindre environ 2,3 milliards de dollars canadiens. Nous prévoyons que ce chiffre doublera d'ici la fin de la présente décennie. De toute évidence, le Canada se doit d'accorder l'attention voulue à ces activités qui ne cessent de croître.

Les rapports commerciaux se développent dans des secteurs qui, à première vue, pourraient sembler étonnants. Mentionnons la coopération culturelle qui a donné des résultats économiques très concrets. Nous avons encouragé des réalisateurs canadiens et mexicains de films et de vidéos à s'associer. Une de ces coentreprises est à l'origine de la réalisation des 22 premiers épisodes d'une série dramatique intitulée *Sweating Bullets*, qui connaît présentement beaucoup de succès auprès des auditoires des réseaux de télévision du Canada et des États-Unis.

Dans le cadre d'un autre projet, le Mexique et le Canada, par l'intermédiaire du Musée canadien des civilisations et de l'Office national du film, préparent une production d'envergure sur les Mayas pour l'écran géant Imax, importante innovation canadienne de la technologie cinématographique. Ce film pourra être projeté sur les écrans Imax du monde entier. Lorsqu'on parle de coopération culturelle, il ne s'agit donc pas d'objets décoratifs quelconques, mais bien d'entreprises commerciales sérieuses, faisant appel à la technologie de pointe. Il est nettement possible d'accroître la coopération entre nos pays et d'obtenir des résultats très intéressants.

Ce serait une sérieuse omission de ma part de ne pas mentionner un élément très important des relations canado-mexicaines : le tourisme. Je sais que votre ministre du Tourisme, Señor Joaquin, comprend très bien les raisons qui attirent les Canadiens dans votre pays, particulièrement pendant les mois d'hiver. Environ 350 000 Canadiens ont visité le Mexique en 1990 et ce nombre devrait augmenter cette année. Par ailleurs, les investisseurs suivent les touristes. Vous savez sans doute que la chaîne canadienne *Four Seasons* construit un hôtel, pas très loin d'ici, sur la *Paseo de la Reforma*. Des milliers de Canadiens ont appris à apprécier le climat, la culture et le style de vie mexicains grâce à leurs fréquentes visites ici. Environ 75 000 touristes mexicains sont venus au Canada en 1990. Nous espérons qu'un plus grand nombre d'entre vous viendrez nous visiter pour jouir de la vie diversifiée et trépidante du Canada, et voir les vastes paysages de forêts, de lacs, de montagnes et de plaines qui ont fait notre renommée dans le monde entier. Banff, Whistler, les Chutes Niagara et la ville de Québec ne sont que quelques-uns de nos lieux de villégiature de réputation internationale - que je vous invite à visiter.

Le Canada et les États-Unis ont pris l'initiative historique de resserrer leur appartenance à l'hémisphère en signant leur Accord de libre-échange. En éliminant graduellement les droits de douane et les autres obstacles au commerce entre le Canada et les États-Unis, l'ALE est devenu un exemple de ce que les pays peuvent espérer réaliser s'ils acceptent d'appliquer des principes économiques rationnels. Nous avons mis en place un système unique et efficace pour régler des différends commerciaux parfois difficiles. Ces différends ne touchent qu'une toute petite partie du commerce canado-américain, mais l'établissement d'un système équitable pour les régler montre toute la valeur que les deux pays attachent à leur relation commerciale. En résumé, le Canada a obtenu un accès garanti à son marché le plus important. L'Accord est un solide fondement pour la croissance.

L'Accord a déjà permis une croissance substantielle du commerce entre nos deux pays. La valeur de nos exportations aux États-Unis a augmenté de 8 milliards de dollars canadiens, ou de 7,5 p. 100, depuis que l'Accord est entré en vigueur. De plus, depuis la mise en oeuvre de l'ALE, l'excédent de notre balance commerciale avec les États-Unis est passé de 14,2 milliards \$ en 1988 à 17,4 milliards \$ en 1990.

Les entreprises canadiennes ont démontré qu'elles sont en mesure de livrer concurrence sur le marché des États-Unis. À leur demande, deux séries de réductions accélérées des tarifs douaniers, représentant 8 milliards de dollars d'échanges bilatéraux, ont été négociées. En raison du succès remporté par ces deux séries, nous avons récemment annoncé le début d'une troisième ronde de négociations. Voilà qui prouve hors de tout doute que l'Accord de libre-échange est avantageux pour les exportateurs canadiens.

Bien des gens d'affaires canadiens disent que l'ALE entre le Canada et les États-Unis a libéré de nouvelles énergies dans l'industrie

canadienne. Nos entreprises savent que leur viabilité exige des stratégies axées non seulement sur le marché canadien, mais aussi sur le marché mondial. L'Accord de libre-échange a éliminé les restrictions et élargi les horizons. De nombreux éléments de notre secteur privé croient qu'il a changé le comportement des entreprises canadiennes, les incitant à poursuivre plus activement et plus énergiquement de nouveaux marchés. Devant les remarquables réalisations de certaines entreprises, il est difficile de ne pas être impressionné par l'impact de la libéralisation du commerce. Tous les types d'entreprises -- pas seulement les grosses sociétés, mais aussi les entreprises de taille modeste -- découvrent de nouveaux créneaux à exploiter.

Notre expérience de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis nous donne de bonnes raisons d'espérer la conclusion de l'Accord de libre-échange nord-américain. Lorsque nos trois pays mettront cet accord en oeuvre, notre capacité de croissance économique s'en trouvera sensiblement améliorée. La création d'un marché de 360 millions de consommateurs donnera aux entreprises des trois pays la possibilité de réaliser de meilleures économies d'échelle. Ce qui améliorera l'efficacité des trois économies, et donc leur productivité. Chacun de nous a des ressources et des avantages distincts qui, lorsqu'ils seront rendus plus accessibles aux deux autres partenaires, produiront une puissante combinaison favorisant l'innovation et la croissance économiques.

J'ai souligné que nous souhaitons une croissance et une libéralisation des marchés en Amérique du Nord. Cela vaut aussi sur le plan multilatéral. Il est extrêmement important pour les économies du Canada et du Mexique que les NCM du GATT soient menées à bonne fin. Notre objectif y est le même que dans les négociations nord-américaines : c'est d'assurer notre compétitivité et notre prospérité dans les années 1990. Un système multilatéral de réglementation commerciale renforcé, rajeuni et élargi reste la pierre angulaire des relations économiques entre tous les participants. Il faut que les NCM débouchent dès cette année sur des résultats satisfaisants pour stimuler la confiance des cercles commerciaux et financiers internationaux. Nous sommes heureux de collaborer avec le Mexique pour obtenir de tels résultats. Depuis son adhésion à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, en 1986, votre pays a grandement contribué à ces négociations. Nous espérons que vous poursuivrez votre participation constructive dans les semaines importantes qui s'en viennent. Il est certain que le succès des NCM facilitera la négociation d'un Accord de libre-échange nord-américain.

Le succès des NCM se traduira par le maintien de la tendance à long terme vers une libéralisation accrue du commerce. Les entreprises, où qu'elles soient, seront alors à la recherche de nouveaux débouchés. Les réformes économiques prospectives du président Salinas ont déjà généré un intérêt considérable dans notre pays. Bien des firmes canadiennes comprennent que cet important stade du développement de votre économie offre de bonnes possibilités de partenariats avec des

entreprises mexicaines. L'établissement d'alliances stratégiques est l'une des clés du succès sur un marché concurrentiel. Ces alliances sont un complément logique et naturel, chaque partenaire y contribuant de ses propres compétences : par exemple, le partenaire canadien fournit ses produits et ses techniques alors que le partenaire mexicain fournit ses contacts commerciaux et sa connaissance du marché local. Le résultat : l'accès à des compétences en commercialisation, à de nouvelles techniques, à des méthodes innovatrices et à un large éventail de possibilités commerciales.

Je sais que les entreprises canadiennes souhaitent vivement exploiter le potentiel offert par le marché mexicain et collaborer avec des sociétés mexicaines pour profiter des débouchés qui s'ouvrent sur l'un des marchés les plus dynamiques du monde. La semaine dernière, Capilano International de Calgary et Geoevaluaciones de Mexico, son coentrepreneur, se sont vu adjuger un contrat de 18 millions \$ pour la fourniture de services de levés géophysiques et sismiques à la Pemex. Ce n'est qu'un exemple de partenariat conclu pour assurer sa prospérité.

À Expo Canada 92, qui se tiendra à Monterrey du 27 au 31 janvier, les entreprises mexicaines intéressées pourront examiner de près certains de nos meilleurs produits. Cette exposition commerciale sera la plus importante que le Canada ait jamais organisée en Amérique latine. Jaime Serra et moi-même en ferons l'inauguration, et j'espère que certains d'entre vous y serez.

Le Canada a une production vraiment diversifiée. Les Mexicains connaissent maintenant fort bien un produit fabriqué au Canada. La société canadienne Northern Telecom, un chef de file mondial dans le domaine des télécommunications, a récemment agrandi ses bureaux pour appuyer sensiblement vos services de télécommunication nationaux. La société offrira de la formation locale ainsi qu'un service de dépannage moderne. Plus tôt cette année, la Société pour l'expansion des exportations accordait au Mexique une marge de crédit de 500 millions de dollars pour l'achat de services et d'équipements pétroliers et gaziers du Canada. La technologie mise au point par l'industrie canadienne de l'exploration et de l'exploitation pétrolières est inégalée dans le monde. De plus, des années de travail dans les conditions difficiles qui prévalent dans la mer de Beaufort, dans le Nord canadien et dans l'océan Atlantique ont permis aux entreprises canadiennes d'acquérir une vaste expérience du travail au large des côtes. Hier, j'ai annoncé la vente au Mexique de jets Canadair pour le transport de passagers ainsi que de chaudières industrielles de conception canadienne. Ce ne sont là que quelques exemples du genre de produits à forte intensité de connaissances que les sociétés canadiennes ont à offrir.

Télécommunications, matériel de transport, services de gestion des déchets, matériel d'exploitation pétrolière et gazière, techniques de projection cinématographique, et pièces de machines fabriquées selon les exigences les plus rigoureuses -- ce ne sont là que quelques-uns

des biens et des services qui prouvent l'excellence des entreprises canadiennes. Il est évident que les Canadiens ont aussi accru leurs achats de produits mexicains. Nombre de sociétés mexicaines trouvent de bons marchés au Canada, notamment dans nos secteurs de l'automobile et de l'électronique. Des pièces produites au Mexique aident l'industrie canadienne à améliorer sa compétitivité dans le monde. La croissance du commerce entre nos deux pays depuis le milieu des années 1980 ne donne qu'un aperçu de ce qui pourra être réalisé avec un bon Accord de libre-échange nord-américain.

Aussi, lorsque vous visiterez Expo Canada 92 à Monterrey, en janvier, vous y trouverez des entreprises canadiennes qui recherchent des partenaires locaux ayant une expertise ici, sur le terrain. Les firmes canadiennes représentées à Monterrey seront heureuses de découvrir des entreprises qui peuvent utiliser ou vendre leurs produits, leurs techniques et leurs services. Par contre, si vous allez à Monterrey, vous pourrez découvrir des firmes canadiennes qui peuvent vous aider à percer le marché canadien. Ce sont de telles associations stratégiques qui peuvent aider chacun de nos pays à améliorer sa compétitivité et sa prospérité. La capacité qu'ont nos économies de livrer concurrence sur le marché mondial s'en trouvera grandement améliorée. Un Accord de libre-échange nord-américain permettra à chacune des trois économies d'être plus dynamique, plus extravertie et davantage en mesure de relever les grands défis économiques posés par un marché mondial hautement concurrentiel.

Le Canada souhaite vivement resserrer ses liens avec votre pays. Ce sont des occasions comme celle-ci qui nous permettent de nous mieux connaître l'un l'autre. Nous découvrons de nouveaux modes de coopération qui nous permettront d'accroître nos échanges commerciaux et financiers. Nous trouverons des façons innovatrices de créer de nouveaux produits et services. Ensemble, nous participerons à la prospérité de l'Amérique du Nord.