

---

# DÉCLARATION

---

91/29

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

## ALLOCUTION

PRONONCÉE PAR M. JOHN M. WEEKES,

NÉGOCIATEUR EN CHEF DU CANADA,

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN,

DEVANT LE

COUNCIL OF THE AMERICAS

ET

L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

TORONTO (Ontario)  
Le 3 juin 1991

Bonsoir Mesdames et Messieurs. Je suis très heureux d'avoir l'occasion de prendre la parole, ici à Toronto, devant les membres du Council of the Americas et de l'Association des manufacturiers canadiens.

J'aimerais, ce soir, aborder la question de la nouvelle initiative commerciale des gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique. La conclusion d'un accord contribuera à établir la plus grande zone commerciale du monde. Le 5 février 1991, le premier ministre Brian Mulroney, le président George Bush des États-Unis ainsi que le président du Mexique, Carlos Salinas de Gortari, ont annoncé leur intention d'amorcer les négociations d'un accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Je désire situer cette initiative dans le contexte de la démarche globale du gouvernement au regard de la politique économique et commerciale. Je décrirai nos grands objectifs dans le cadre des négociations et mentionnerai certains des principaux éléments de notre travail. Je soulignerai le rôle important que devra jouer le secteur privé, qui devra en outre conseiller le gouvernement pendant les négociations. Mais il sera encore plus important que le secteur privé profite des avantages qui seront obtenus grâce aux négociations et qu'il voit à ce que le Canada et les Canadiens en bénéficient. Le Council of the Americas et l'Association des manufacturiers canadiens sont particulièrement bien placés pour jouer un rôle de premier plan à cet égard.

Le but ultime de ces négociations est de créer un marché nord-américain sans barrières qu'elles soient ou non tarifaires. L'accord permettrait la libre circulation des biens, des services et des investissements dans les trois pays. Il protégerait les droits de propriété intellectuelle, et un mécanisme de règlement des différends juste et rapide serait mis en place. Il créerait un marché de 360 millions de personnes, un marché plus important que celui des 12 pays de la Communauté européenne.

La négociation d'un tel accord nord-américain est le prolongement logique de la politique économique du gouvernement canadien. Cette démarche établit un lien entre l'accroissement des échanges commerciaux, et une compétitivité et une prospérité accrues.

Depuis six ans et demi, le gouvernement a profondément modifié sa politique intérieure. Il a introduit une réforme fiscale et un programme de réduction du déficit. Le gouvernement a amélioré le climat d'investissement et privatisé d'importantes sociétés d'État. Il a mis en place des programmes d'adaptation pour aider les travailleurs à répondre aux exigences d'une économie moderne, ouverte sur le monde. Toutes ces réformes ont été entreprises dans un seul but : accroître la compétitivité du Canada puisque le commerce se mondialise de plus en plus, et que la concurrence y est féroce.

À cette offensive en faveur de la compétitivité s'ajoute le ferme engagement de réduire progressivement les barrières tarifaires et les autres entraves au commerce. Cet engagement du Canada est manifeste dans les efforts qu'il déploie pour assurer un dénouement favorable des négociations du GATT de l'Uruguay Round. Cet engagement, vous l'avez vu concrétisé lorsque le Canada et les États-Unis ont signé, il y a deux ans, l'historique Accord de libre-échange (ALE).

Les deux pays ont tiré un certain nombre d'avantages de l'ALE, qu'il s'agisse de l'accroissement des investissements ou du commerce. En effet, l'an dernier, le Canada connaissait, pour la première fois en 10 ans, un surplus de 4,3 milliards de dollars au chapitre des investissements directs étrangers. Nous croyons qu'un ALENA ajoutera aux gains de l'ALE. Les effets d'un accord nord-américain ne seront pas aussi marqués pour le Canada que ceux de l'ALE, mais même si son incidence est modérée, l'accord aura un effet positif sur la performance économique du Canada.

Les avantages immédiats d'un marché mexicain ouvert seront peut-être modestes pour les exportateurs canadiens. Mais, au fur et à mesure que le Mexique se développera et qu'un accroissement du commerce se traduira par une plus grande prospérité pour les travailleurs mexicains, je crois que les exportateurs canadiens auront alors fort à faire pour suivre ce qui deviendra probablement le marché nord-américain connaissant la croissance la plus rapide. Il existe déjà d'importantes possibilités commerciales dans les domaines des télécommunications, du transport, de l'équipement de forage et d'exploration pétroliers, de même que dans celui de la technologie de contrôle et de réduction de la pollution. Les exportateurs canadiens constateront aussi qu'il existe des débouchés pour des produits agricoles, de consommation et automobiles.

Mais, il est surtout important de retenir que la création d'un marché trilatéral, dont le produit intérieur brut combiné atteint 6 billions de dollars américains, permettra aux entreprises canadiennes d'accroître leur compétitivité à l'échelle internationale. Ce nouveau marché rendra possible la création de nouveaux partenariats commerciaux. Il consolidera le commerce nord-américain au niveau mondial.

En participant à l'ALENA, le Canada pourra demeurer un endroit de premier choix pour les investisseurs du monde entier, et faire valoir qu'un investissement dans notre pays assure l'accès aux trois marchés. Notre participation indiquera aux investisseurs que le Canada se prépare à s'assurer un avenir prospère.

Dans la controverse qui entoure une initiative comme celle-ci, l'objectif principal est parfois éclipsé, voire même oublié. Il s'agit tout simplement de réduire les obstacles au commerce. Les barrières commerciales artificielles constituent un fardeau pour

le bien-être économique. Plus les échanges de biens et de services se font librement, plus nos économies deviennent efficaces.

Les barrières commerciales en place au Mexique ont nui aux efforts des exportateurs canadiens souhaitant obtenir une part du marché mexicain fort de 85 millions de personnes. En annonçant en février son intention de participer aux discussions, le Canada voulait garantir à ses exportateurs le même accès au marché mexicain que les exportateurs américains. Si nous n'avions pas décidé de participer aux discussions, un accord bilatéral entre les États-Unis et le Mexique aurait créé un accès préférentiel pour les États-Unis et défavorisé les entreprises canadiennes et notre économie.

Le Mexique a déjà réduit bon nombre de ses tarifs depuis qu'il a décidé de joindre les rangs du GATT en 1986, mais je tiens à vous rappeler que dans le cadre du GATT, le prélèvement maximal permis sur la plupart des produits est de 50 %. Le taux moyen de protection tarifaire est actuellement beaucoup plus bas que cela, mais le Mexique se réserve le droit de revenir à une politique de tarifs élevés. Aujourd'hui, aucun traité n'empêche le gouvernement mexicain d'adopter unilatéralement des tarifs supérieurs à ceux qui sont en place, comme il l'a fait en 1990 lorsque les droits de douane sur de nombreux produits de papier sont passés de 10 à 15 %. Le fait qu'un pays puisse prendre de telles mesures ne contribue pas à créer un contexte commercial stable. L'élimination progressive des droits de douane, grâce à un nouveau traité, contribuera grandement à créer un climat de confiance chez les Canadiens qui exportent au Mexique.

Les barrières tarifaires ne sont pas le seul obstacle à ces négociations. Il y a aussi les barrières non tarifaires. Au début des années 1980, il fallait obtenir une licence d'importation pour pratiquement tous les produits exportés au Mexique, ce qui constitue en fait une des formes de barrières non tarifaires les plus courantes et les plus efficaces. Leur nature discrétionnaire font qu'elles sont particulièrement préjudiciables dans un contexte commercial prévisible. Bien que cette situation se soit améliorée, le recours aux licences ayant sensiblement diminué, cette barrière touche toujours environ 20 % par leur valeur des importations mexicaines. Les licences s'appliquent aux produits agricoles, à certains produits forestiers, aux véhicules automobiles et à certains produits chimiques et pétrochimiques. Ces produits représentent tous d'importantes exportations pour le Canada. L'élimination de ces barrières serait un élément important de tout accord.

Il y a eu une forte libéralisation au regard des investissements au Mexique, particulièrement depuis l'adoption de nouveaux règlements en mai 1989. Mais, il reste toutefois beaucoup à faire. Le secteur des investissements au Mexique est beaucoup

moins ouvert et libre que celui du Canada ou des États-Unis. Les investisseurs éventuels doivent répondre à plusieurs critères, même dans les nombreux secteurs pouvant maintenant appartenir majoritairement à des intérêts étrangers. Un certain nombre de secteurs importants demeurent exclusivement sous contrôle mexicain. L'État contrôle notamment entièrement des secteurs comme le raffinage du pétrole et celui des produits pétrochimiques de base. Le Mexique impose aussi des obligations au regard du rendement des investissements dans plusieurs autres secteurs, y compris dans le très important secteur de l'automobile, où les investisseurs doivent se conformer à des mesures qui faussent les échanges ainsi qu'à des exigences au niveau des achats au pays. Afin qu'un ALENA puisse stimuler la croissance économique, le Mexique devra ouvrir davantage ses portes aux investisseurs étrangers, en créant plus de possibilités pour tous.

Ces négociations nous permettront peut-être aussi d'ajouter quelque peu aux gains réalisés grâce à l'ALE entre le Canada et les États-Unis, et de nous assurer un meilleur accès au marché américain. Nous ne permettrons certainement pas la réouverture d'ententes conclues dans le cadre de l'ALE après de dures négociations. L'Accord a déjà été conclu et signé. Nous n'accepterons pas de réduire les avantages obtenus par le Canada en vertu de cet accord. Toutefois, l'Accord lui-même enjoint aux parties de tenter d'apporter des améliorations dans certains secteurs. En dernière analyse, il faudra déterminer si les améliorations sont dans l'intérêt du Canada, si elles sont avantageuses pour les producteurs canadiens et créatrices d'emplois au Canada.

Permettez-moi de vous donner deux exemples précis.

Le Canada tentera d'obtenir un meilleur accès aux achats du gouvernement américain. Nous espérons ajouter aux gains réalisés dans le cadre de l'ALE afin qu'un plus grand nombre d'organismes et de ministères gouvernementaux soient visés. De grands progrès ont été réalisés à cet égard grâce à l'ALE. Les entreprises canadiennes peuvent maintenant soumissionner à un nombre limité de contrats supérieurs à 25 000 \$ alors que le plafond était auparavant de 171 000 \$. Mais ce n'est pas suffisant. Les restrictions du programme Buy America et les commandes réservées sont tellement nombreuses, que plusieurs portes demeurent fermées pour les exportateurs canadiens. Si nous arrivons à éliminer ces barrières discriminatoires, les entreprises canadiennes pourront soumissionner pour de nombreux contrats gouvernementaux d'une valeur de plusieurs milliards de dollars, auxquels elles n'ont pas accès en ce moment.

Le Canada souhaite aussi améliorer l'accès aux marchés pour notre secteur des services financiers. Le milieu bancaire canadien désire, par exemple, un meilleur accès aux marchés des industries

financières des États-Unis et du Mexique. L'ALENA est une façon d'atteindre cet objectif. C'est pourquoi les banquiers canadiens appuient ces négociations. Comme le déclarait l'automne dernier M<sup>me</sup> Helen Sinclair de l'Association des banquiers canadiens, les banques canadiennes se réjouissent de la nouvelle politique commerciale du gouvernement fédéral au regard du Mexique. Nous avons l'intention, pendant les négociations, de défendre les intérêts de notre industrie des services financiers sur les marchés américains et mexicains. Personne ne peut remettre en doute la vigueur de l'industrie bancaire du Canada. Si cette dernière est davantage en mesure d'exporter ses services, cela contribuera au bien-être économique de l'ensemble des Canadiens.

Certains critiques de l'ALENA nous accusent de vouloir faire de l'Amérique du Nord un bloc commercial isolé. Ce n'est pas là notre intention, et ce n'en sera pas le résultat. Plutôt que d'inciter les entreprises nord-américaines à se refermer sur elles-mêmes, un ALENA les préparera à voir encore plus loin. Nous croyons fermement qu'un tel accord incitera les Canadiens à former des alliances stratégiques en Amérique du Nord, ce qui donnera à nos entreprises l'avantage dont elles ont besoin pour affronter et vaincre la forte concurrence d'outre-mer.

Le succès commercial du Japon démontre bien qu'une entreprise doit utiliser les meilleures ressources dont elle dispose, que ces ressources proviennent du pays ou de l'étranger. C'est justement ce qu'un ALENA permettra aux entreprises des trois pays de faire. Chaque pays y apportera ce qu'il a de mieux à offrir, que ce soit au niveau de la conception, de la production, de la commercialisation ou du service après-vente. Une telle démarche pourra être faite par une seule multinationale, au moyen d'entreprises en participation, ou d'associations entre différentes sociétés dans les trois pays.

Le fait de travailler en étroite collaboration avec les entreprises mexicaines aidera les sociétés canadiennes à renforcer les contacts et les alliances avec les marchés encore inexploités d'Amérique latine et d'Amérique du Sud. En Amérique latine, les choses bougent comme jamais auparavant. La réforme économique est amorcée dans pratiquement tous les pays, du Rio Grande à la Terre de Feu. Ces pays s'ouvrent sur le monde, réduisent les barrières commerciales, et travaillent à assurer le succès de l'Uruguay Round. La région est prête à la croissance et représente un important débouché et un défi commercial de taille pour les 20 prochaines années.

Notre association avec les entreprises mexicaines pourrait nous rapporter beaucoup au cours des années à venir. Il n'y a pas si longtemps, les puissances industrielles que sont le Japon et la Corée étaient considérées comme des producteurs de biens de bas de gamme. Contre toute attente, ces pays ont amélioré leur technologie, leurs compétences techniques et, en fin de compte,

leurs produits. Il se peut fort bien que la même chose se produise au Mexique et, grâce à l'ALENA, les entreprises canadiennes seront sur place.

Il est évident que les entreprises canadiennes peuvent bénéficier des intrants à coût moins élevé du marché mexicain. On a parfois dit qu'il s'agissait d'une exploitation des travailleurs mexicains à faibles salaires ou encore d'une menace pour les travailleurs canadiens. Mais je désire attirer votre attention sur un point soulevé il y a plus de 10 ans par M. Francis Blanchard qui était alors président de l'Organisation internationale du Travail.

Il déclarait alors : «Les pays industrialisés possèdent actuellement un avantage comparatif en raison des capitaux dont ils disposent et de leur maîtrise de la technologie, mais une main-d'oeuvre abondante constitue aussi un avantage comparatif pour les pays en développement. La technologie et les capitaux sont moins coûteux au Nord qu'au Sud, mais il n'est pas considéré injuste d'entreprendre des activités en se fondant sur cet avantage. Il n'est pas plus logique de reprocher au Sud d'avoir des coûts de main-d'oeuvre moins élevés ... puisque c'est ce qui lui confère un avantage.»

M. Blanchard était alors un visionnaire puisque de nombreux experts du développement croient aujourd'hui que le développement doit se faire au moyen du commerce et non de l'aide. Un partenariat économique trilatéral, au sein duquel chaque pays dépend de son avantage comparatif se traduira par un accroissement du commerce et de la prospérité. Ceci vaut non seulement pour les entreprises, mais aussi pour leurs travailleurs. En fait, les emplois dans de nombreuses entreprises au Canada pourraient être mieux protégés si l'on confiait en sous-traitance, au Mexique, des activités à facteur travail élevé. Ce phénomène s'inscrit d'ailleurs dans une tendance mondiale, et se concrétisera qu'un ALENA soit conclu ou non. Personne ne peut rien y faire.

Tout bon accord commercial devra prévoir un mécanisme de règlement des différends qui surgiront inévitablement. Les trois éléments clés d'un mécanisme de règlement des différends doivent être l'équité, la transparence et la rapidité. Nous verrons à ce que l'ALENA contienne un tel mécanisme.

Nous tenterons aussi d'établir une série de règles d'origine communes, efficaces et pratiques pour les trois pays, semblables à celles de l'ALE. Les règles d'origine garantissent que seules les entreprises produisant des biens dans l'un des trois pays bénéficient des avantages de l'accord. Ces règles seront sévères. Le gouvernement canadien ne veut pas que les entreprises fabriquant des biens dans des pays autres que ceux liés par l'accord, bénéficient d'un contexte commercial sans

tarifs. Des tiers ne doivent pas bénéficier des retombées de l'accord sans avoir fait de concessions dans les négociations. Tous les biens qui traverseront nos frontières devront être conformes aux règles prévues par l'accord. Nous mettrons au point des procédés clairs que les entreprises devront respecter pour prouver que leurs biens sont admissibles aux avantages du libre-échange.

Le gouvernement canadien est très conscient de la nécessité de consulter les Canadiens. Ceci vaut pour l'ALENA et les négociations du GATT de l'Uruguay Round. Nous voulons connaître l'opinion de tous les secteurs de l'économie canadienne. Le gouvernement s'est engagé à tenir des consultations exhaustives pendant toute la durée des pourparlers. Ces consultations se feront avec les divers paliers de gouvernement, le secteur des affaires, les syndicats et le milieu universitaire et ce, dans le but de conclure un accord qui soit favorable au Canada et aux Canadiens.

Les fonctionnaires rencontreront régulièrement les divers groupes afin de prendre note de leurs préoccupations et de leurs suggestions. Le ministre du Commerce extérieur, M. Michael H. Wilson, continuera de rencontrer régulièrement les représentants du monde des affaires et des milieux syndicaux et universitaires. Il rencontrera aussi régulièrement les représentants des divers groupes d'intérêt sectoriels au pays. Le gouvernement fédéral s'est, de plus, engagé à consulter les gouvernements provinciaux au sujet des négociations. Des hauts fonctionnaires des paliers fédéral et provincial se réuniront cette semaine, et le ministre Wilson rencontrera ses homologues provinciaux plus tard ce mois-ci.

La politique du Canada en matière de commerce extérieur comprend une vision claire de l'avenir, un avenir où les entreprises du monde entier pourront se livrer concurrence dans un marché mondial où les biens, les services, les investissements et les idées circuleront de plus en plus librement.

L'ALENA n'est qu'une composante du programme du gouvernement fédéral en matière de commerce extérieur et de compétitivité. Sur le plan du commerce extérieur, le GATT, l'ALE et les efforts déployés en vue d'améliorer les relations commerciales avec les pays de la région du Pacifique en sont d'autres. Nous n'avons qu'un seul programme en matière de commerce extérieur, même si nous le mettons en oeuvre dans diverses tribunes. Nous défendrons nos intérêts chaque fois que l'occasion de le faire se présentera. Dans le cadre de la politique canadienne en matière de commerce, qui compte plusieurs aspects, l'ALENA jouera un rôle de premier plan en vue d'ouvrir les marchés mondiaux aux biens et services canadiens. Mais nous ne pourrons réussir qu'avec l'aide et le soutien du secteur privé.

Je suis très heureux que le Council of the Americas et l'Association des manufacturiers canadiens m'aient invité à prendre la parole ce soir. Je vous remercie.