

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

NE PAS DIFFUSER AVANT 21 H
LE 24 SEPTEMBRE 1992

92/45

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE
L'HONORABLE MICHAEL WILSON,
MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES
ET DE LA TECHNOLOGIE
ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR
À LA
CONFÉRENCE DU WALL STREET JOURNAL
SUR LES AMÉRIQUES

NEW YORK (New York)
Le 24 septembre 1992

Je félicite le *Wall Street Journal* d'avoir organisé cette conférence. Elle nous permet de nous concentrer sur l'un des phénomènes les plus prometteurs de cette décennie, soit la formation progressive d'une vaste zone économique à l'échelle de l'hémisphère, une zone qui englobe près de 750 millions de personnes et qui s'étend de l'Arctique à l'Antarctique.

Je voudrais vous parler ce soir du rôle du Canada dans ce phénomène, du Canada en tant que nation des Amériques et, de façon plus générale, de notre politique commerciale et économique en cette époque de mondialisation des marchés.

La mondialisation et la réaction stratégique à ce phénomène

Depuis quelques années, l'interdépendance des économies nationales s'accélère. À la faveur de l'amélioration des communications et des transports, à la faveur aussi des progrès de l'organisation des entreprises et des techniques de financement, les barrières nationales au commerce international disparaissent une à une. Dans les échanges mondiaux, les flux de capitaux et de connaissances sont au moins aussi importants que les flux de marchandises.

L'économie mondiale, dont nous faisons partie intégrante, est à la fois complexe et stimulante. La bataille pour les marchés est féroce, et le nombre de joueurs beaucoup plus important qu'autrefois.

Les règles du jeu sont différentes. Autrefois, ce qui comptait, c'était les droits de douane et autres mesures à la frontière. Aujourd'hui, chaque nation commerçante s'efforce d'adopter les politiques nationales les plus susceptibles d'attirer à la fois les investisseurs nationaux et les investisseurs étrangers. Jusqu'à un certain point, les pays se font aussi concurrence dans la formation de relations commerciales; chacun veut faire partie d'une combinaison gagnante de partenaires dans les domaines du commerce et des investissements.

Le Canada, dont la prospérité est largement tributaire du commerce d'exportation et de l'investissement, s'applique avec énergie à nouer des liens internationaux. Par exemple, nous jouons un rôle dans le Groupe des Sept (G-7), à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), à l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), à l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN), dans le Commonwealth, dans la Francophonie, à la Conférence sur la sécurité et la coopération en Europe (CSCE), au Conseil de coopération économique Asie-Pacifique, au Conseil des ministres du commerce de la Quadrilatérale, et ainsi de suite. Tous ces liens sont utiles pour le renforcement de nos intérêts dans le monde.

Il convient aujourd'hui de renforcer nos intérêts en intensifiant notre rôle comme nation des Amériques.

C'est en 1988 que le signal a été donné, lorsque le Canada, misant à la fois sur les principes d'un système commercial multilatéral et sur la consolidation de ses relations bilatérales, signa un Accord de libre-échange avec les États-Unis (ALE).

Non seulement le commerce du Canada avec les États-Unis s'est-il accru de 10,7 p. 100 durant les trois premières années qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'ALE - les échanges sont passés de 292,5 milliards de dollars durant la période 1986-1988 à 323,7 milliards de dollars durant la période 1989-1991 - mais encore nos échanges deviennent sans cesse plus diversifiés et plus concurrentiels, à mesure qu'augmentent le nombre de nos exportateurs, celui de nos produits et celui de nos marchés. En bref, l'Accord de libre-échange avec les États-Unis est le catalyseur grâce auquel l'industrie canadienne se prépare à relever les défis de la mondialisation des marchés et à saisir les occasions qu'elle offre.

Aujourd'hui, les produits finis, notamment les produits de haute technologie tels que les télécommunications, représentent 45 p. 100 de nos exportations, rivalisant ainsi avec nos exportations de produits primaires.

En octobre 1989, le Canada annonçait sa nouvelle stratégie en Amérique latine, une stratégie conçue pour renforcer sa présence dans les affaires du continent. Notre décision de devenir membre à part entière de l'Organisation des États Américains (OEA), en janvier 1990, donnait le signal de ce nouveau départ.

Le mois dernier, le Canada mettait fin, avec le Mexique et les États-Unis, à des négociations devant déboucher sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Celui-ci, qui s'inspire de l'ALE, formera un marché de 360 millions de consommateurs, dont le produit intérieur brut global atteindra 7 billions de dollars.

C'est là un grand pas dans notre stratégie pour les Amériques, un pas qui aura de profondes répercussions pour le Canada et pour le continent tout entier. Pour relever les défis de la mondialisation et de la concurrence, nous nous sommes équipés d'un accord qui sera générateur d'échanges et qui nous ouvrira sur le monde.

La démarche adoptée par le gouvernement canadien pour relever les défis de la mondialisation et de la compétitivité imprègne aussi nos politiques nationales.

Depuis que nous avons pris le pouvoir en 1984, nous nous sommes efforcés d'affermir l'économie et de la remettre entre les mains du secteur privé. Nous voulions une économie qui soit capable de réagir rapidement et efficacement aux défis et aux possibilités de la mondialisation.

Trois objectifs interdépendants, voire indissociables, sont au coeur de notre stratégie économique de privatisation, de déréglementation et d'austérité budgétaire. Il s'agit des objectifs suivants :

- supprimer les obstacles à la croissance;
- encourager l'initiative et la prise de risque; et
- aider ceux qui ne peuvent s'adapter rapidement au nouvel environnement.

Jusqu'à maintenant, notre stratégie a donné des résultats.

L'inflation au Canada est aujourd'hui de 1,2 p. 100. C'est le plus faible taux d'inflation des pays industrialisés. En fait, il n'a jamais été aussi bas depuis 30 ans. Et les taux d'intérêt ont baissé de façon substantielle. Plusieurs groupes de réflexion pensent que notre productivité pourrait s'améliorer de 8 à 10 p. 100 en 1992 et 1993.

La semaine dernière, le Fonds monétaire international prédisait que le PIB réel du Canada augmentera de 4,5 p. 100 l'an prochain. C'est le taux de croissance le plus fort parmi tous les pays industrialisés.

Tous ces chiffres sont encourageants, mais nous savons qu'il nous faut poursuivre nos efforts si nous voulons rendre l'économie canadienne plus concurrentielle.

Il est évident que les Canadiens doivent consacrer plus d'énergie à l'innovation technologique. Il faut un nouveau partenariat entre les entreprises, les syndicats, les institutions d'enseignement, les divers groupes d'intérêt et tous les paliers de gouvernement. Il nous faut réduire nos barrières commerciales internes, trouver des moyens efficaces de réunir des capitaux et améliorer notre système d'enseignement et de formation.

Le gouvernement s'est consacré à ces questions durant les douze derniers mois, en engageant une série de consultations avec tous les Canadiens. C'est ce que j'ai appelé l'Initiative de la prospérité. Les Canadiens savent qu'ils sont capables de soutenir la concurrence. Ils se rendent compte aussi qu'ils doivent s'adapter aux exigences de l'économie mondiale d'aujourd'hui.

Et, par-dessus tout, les Canadiens sont des internationalistes.

L'Uruguay round

Les Canadiens croient depuis longtemps que le seul moyen d'améliorer le niveau de vie, pas seulement dans leur pays, mais partout dans le monde, c'est de libéraliser les échanges par delà

les frontières. Cette façon de voir ne saurait trouver de meilleur exemple que dans la participation du Canada au développement du GATT.

Depuis son entrée en vigueur en 1947, le GATT a non seulement permis de décupler le commerce mondial, mais, du même coup, il a permis de faire passer de 9 000 dollars en 1950 à plus de 22 000 dollars aujourd'hui (soit à peine 1,8 p. 100 au-dessous de celui des États-Unis) le produit intérieur brut réel par habitant au Canada.

Aujourd'hui, le GATT vise de nouvelles réductions des droits de douane, ainsi qu'un élargissement des règles pour qu'elles englobent l'agriculture, les services et la propriété intellectuelle. On peut donc s'attendre à de nouveaux progrès sur le plan des échanges et de la prospérité, et cela à l'échelle mondiale.

C'est pourquoi le succès des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round demeure la priorité absolue de notre politique commerciale.

Plus d'un quart de l'économie canadienne dépend des échanges commerciaux. C'est considérable. C'est pourquoi aucun gouvernement n'est sans doute plus déçu que le nôtre de voir que la communauté internationale ne soit pas encore parvenue à conclure les négociations de l'Uruguay Round.

À ceux d'entre vous qui ont perdu espoir dans les négociations de l'Uruguay Round, je voudrais dire qu'un rai de lumière est à l'horizon. Mais cela exigera beaucoup de travail, une volonté politique et un engagement fondamental à l'égard de la libéralisation des échanges. Un résultat global, équilibré et réel est à notre portée.

Ne perdons pas de vue les importants progrès qui ont été réalisés dans les négociations de l'Uruguay Round depuis l'hiver dernier. Je veux parler bien sûr du projet d'acte final, c'est-à-dire du rapport Dunkel, produit en décembre dernier. Je veux parler aussi de l'accord avec la Communauté européenne (CE) sur la réforme agricole. Je veux parler du rétrécissement des divergences entre la CE, les États-Unis et le Groupe de Cairns en ce qui concerne l'agriculture. Je veux parler enfin des dirigeants du Groupe des Sept, lors du Sommet du Munich en juillet, qui tablaient sur la conclusion des négociations avant la fin de 1992.

La porte est maintenant ouverte pour un dernier effort dans les négociations de l'Uruguay Round. C'est une chance que nous devons saisir.

Le rapport entre le GATT et l'ALENA

Naturellement, selon certains critiques, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, et aujourd'hui le projet d'Accord de libre-échange nord-américain, signifient que nous tournons le dos au GATT, et au système commercial multilatéral.

Ce n'est tout simplement pas le cas. Et, en fait, c'est le directeur général du GATT en personne qui a le mieux réfuté cette accusation. Dans un discours prononcé à Rio de Janeiro il y a quatre semaines, il tenait les propos suivants :

«Le multilatéralisme et le régionalisme peuvent coexister. Mieux encore, ils se renforcent l'un l'autre...les rédacteurs du GATT n'ont jamais songé à placer en opposition la libéralisation mondiale des échanges et la libéralisation régionale des échanges; ils ont plutôt considéré l'une et l'autre comme les deux côtés de la même médaille.»

Plutôt que d'entraver le processus multilatéral, l'ALENA permettra de parvenir à des résultats dans les négociations de l'Uruguay Round. Il sera un stimulant propice à l'adoption du principe de l'accès au marché, l'un des grands secteurs de négociation encore en suspens. Et il montrera aussi aux autres pays nouvellement industrialisés et aux pays en développement qu'ils peuvent, comme le Mexique, réussir à établir des relations commerciales souples avec les pays développés. Cela est très important pour nous.

L'ALENA est un accord global, probablement l'accord commercial le plus global de l'histoire. Comme l'ALE avant lui et comme l'Accord de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande, l'ALENA est fondé sur la notion de régionalisme ouvert. Il pourrait servir de modèle pour d'autres régions du monde qui voudraient intensifier leurs échanges.

Je voudrais évoquer brièvement certaines des grandes lignes de l'ALENA, qui font que cet accord constitue un grand pas vers la libéralisation du commerce et de l'investissement, et cela à l'échelle mondiale :

- la plupart des barrières tarifaires et non tarifaires du Mexique, par exemple les licences d'importation, seront éliminées sur une période de dix ans; c'est là quelque chose d'important, si l'on pense qu'il y a dix ans, le Mexique, pays en développement, avait l'un des régimes commerciaux les plus fermés du monde;
- un ensemble de règles d'origine plus précises et plus prévisibles a été établi. C'est incontestablement un atout pour les commerçants et les investisseurs de l'intérieur et de l'extérieur de la région de l'ALENA, qui sont à la recherche d'un environnement commercial

plus sûr et moins susceptible de donner naissance à des différends;

- nous avons établi un cadre précis pour garantir la croissance de l'industrie automobile des trois pays de l'ALENA;
- un vaste éventail de services sont visés dans l'Accord, ce qui accentue le mouvement amorcé par le GATT vers une libéralisation du commerce des services;
- il y a tout un ensemble de règles concernant la propriété intellectuelle, y compris des normes et des mesures de contrôle. Les avantages qui en découleront pour les créateurs et les investisseurs dans les secteurs de pointe sont évidents;
- les normes sont améliorées et plus transparentes, et elles comprennent pour la première fois des normes applicables aux services de transport et aux services de télécommunications;
- l'Accord contient aussi des dispositions novatrices en matière d'environnement. Vu l'intérêt grandissant pour les questions environnementales partout dans le monde, ces dispositions de l'ALENA pourraient bien servir de modèle dans de futurs accords commerciaux;
- l'Accord contient d'importantes règles sur les restrictions à l'investissement qui ont un effet de distorsion; grâce à ces règles, le Canada et ses partenaires de l'ALENA pourront demeurer des endroits privilégiés pour les investissements nationaux et étrangers;
- les trois pays se sont entendus sur un ensemble de règles concernant les marchés publics, des règles qui visent non seulement les produits, mais aussi les services, y compris les travaux du bâtiment; c'est là un point encourageant pour ceux qui voudraient obtenir, dans les négociations de l'Uruguay Round, un ensemble de règles sur les marchés publics;
- l'ALENA contient un mécanisme plus rigoureux de règlement des différends; les exportateurs et les investisseurs de par le monde sauront que leurs intérêts sont bien protégés, grâce à un mécanisme plus transparent et exécutoire de règlement des différends;
- finalement, et c'est là un point essentiel pour l'avenir, l'ALENA comporte une clause d'adhésion qui permet à d'autres pays ou groupes de pays de se joindre à l'ALENA.

En unifiant un marché de plus de 360 millions de consommateurs, l'ALENA multipliera les occasions d'échanges et d'investissement, et cela non seulement en Amérique du Nord, mais dans le monde entier.

Et entendons-nous bien : plus importante sera la réduction des barrières au commerce et à l'investissement dans les négociations commerciales multilatérales, moins les arrangements commerciaux régionaux seront en état de constituer des blocs. Il appartient aux partenaires multilatéraux du GATT d'abaisser les barrières commerciales à l'échelle mondiale.

Le Canada, l'ALENA et L'Amérique latine

L'Amérique latine a montré son courage et sa conviction dans les nouvelles orientations qu'elle a prises récemment : libéralisation du commerce et de l'investissement, ajustement structurel, privatisation des entreprises d'État et autres réformes économiques axées sur le marché. Et elle multiplie ses efforts vers l'instauration de la démocratie, le respect des droits de la personne et la protection de l'environnement.

Tous les grands pays de l'Amérique latine se sont joints au GATT, et les autres songent à le faire. Les barrières tarifaires et non tarifaires disparaissent une à une, ce qui laisse présager que les économies de ce continent vont devenir plus concurrentielles et plus performantes.

Dans la région, le Mercosur est un accord qui vise à faire passer les économies du Brésil, de l'Argentine, de l'Uruguay et du Paraguay dans un cadre commercial plus ouvert, plus libéral et plus intégré. Les pays membres du Pacte andin cherchent, quant à eux, à instaurer, par étapes, les éléments constitutifs d'une union douanière. Les États de l'Amérique centrale sont sur la voie d'un marché commun, et les pays de la Communauté des Caraïbes (CARICOM) entrevoient un renforcement de leur intégration économique, ainsi qu'une libéralisation de leur régime commercial et de leur régime d'investissement.

Cette évolution laisse présager pour l'Amérique latine une croissance plus forte et une inflation beaucoup plus faible. L'austérité budgétaire devient le mot d'ordre. Les plans de réduction de la dette n'ont pas tous la même rigueur, mais on constate une harmonie grandissante avec le Fonds monétaire international (FMI), le Club de Paris et les banques privées. Plusieurs pays ont même réussi à réintégrer le marché mondial des capitaux.

L'environnement commercial de la région évolue lui aussi, et de belles possibilités commerciales apparaissent çà et là. Les liens du Canada avec le nouveau secteur privé de l'Amérique latine et des Antilles se resserrent à la faveur des réformes. Et à mesure que

les privatisations se multiplient, les entreprises canadiennes tissent avec les entreprises de la région les liens qui leur sont indispensables pour être de véritables joueurs dans la région.

Pour le Canada, les mots d'ordre sont alliance stratégique, coentreprises, financement concurrentiel et flexible, ascendant commercial et créneaux bien ciblés. Nous établissons des stratégies pour différents produits et différents marchés, nous mettons à contribution l'expérience de ceux qui connaissent la région, et nous encourageons les rapports commerciaux à long terme.

Si la mondialisation signifie «absence d'endroit où se dissimuler», alors le Canada doit faire partie de cet environnement. Nous ne pouvons rester à l'écart.

Je vois déjà les signes de l'intérêt grandissant des Canadiens :

- le commerce bilatéral entre le Canada et l'Amérique latine dépassera 8,5 milliards de dollars en 1991, soit une hausse de 9 p. 100 par rapport à 1990. Durant les six premiers mois de 1992, nos exportations vers l'Amérique latine ont connu une hausse de 15 p. 100 par rapport à la même période l'an dernier;
- la valeur des investissements canadiens en Amérique latine atteint aujourd'hui 6 milliards de dollars, dont environ 4 milliards de dollars au Brésil;
- les entreprises canadiennes telles que Northern Telecom, Nova Corp, Banque de Nouvelle-Écosse, Bombardier, General Electric, Bell Canada, Systemhouse, Cominco, Alcan, Falconbridge, Petro Canada, Noranda, Moore et Téléglobe, sans compter tout un éventail de PME canadiennes, redoublent d'efforts dans la région, et elles connaissent un certain succès;
- considérons seulement le Mexique : durant les six mois qui ont précédé la «poignée de main» de l'ALENA, les exportations du Canada vers le Mexique ont été à peu près le double que ce qu'elles étaient durant la même période en 1991. Jusqu'à maintenant cette année, notre ambassade à Mexico a reçu trois fois plus de gens d'affaires canadiens que l'an dernier.

L'ALENA met l'accent sur l'Amérique du Nord, mais son importance dépasse les frontières de l'Amérique du Nord; c'est un accord également très important pour l'Amérique latine.

Ce que nous avons constaté en négociant l'ALENA avec les Mexicains, c'est que nous partageons bien souvent les mêmes valeurs, les mêmes aspirations et les mêmes inquiétudes. Nous les partageons aussi avec bien d'autres nations de l'hémisphère. Et nous devons saluer

la possibilité qui nous est offerte d'accueillir de nouveaux membres dans l'ALENA lorsqu'ils seront disposés à s'y joindre.

Pourquoi? Simplement parce que les politiques qui sous-tendent l'accord offrent les meilleures perspectives d'un développement économique durable dans la région. Puisque l'ALENA favorise la croissance économique, il favorise aussi la stabilité économique. Et la stabilité économique conduit à la stabilité politique.

Je crois aussi que, grâce à des accords commerciaux comme l'ALENA, qui imposent des normes au mode d'exécution des échanges, nous pouvons faire notre part dans la mise en place des réformes économiques entreprises par l'Amérique latine.

L'Amérique latine est en train d'évoluer, et le Canada se prépare à tirer parti de cette évolution.

C'est par le commerce et l'investissement, et je parle ici du commerce bilatéral et de l'investissement bilatéral, que tous les citoyens de l'hémisphère pourront prospérer.

C'est pourquoi j'appuie sans réserve la clause d'adhésion contenue dans le projet d'accord de libre-échange nord-américain. Cette clause ouvre la porte à tout pays qui voudrait adhérer à l'ALENA, s'il se plie aux règles de l'ALENA et s'il est accepté par les pays déjà membres.

Un grand éditorialiste canadien, William Thorsell, écrivait récemment que, grâce à la clause d'adhésion, «l'ALENA est probablement, depuis la fin de l'empire, l'instrument économique le plus progressiste pour les pays en développement». Je répète : «L'ALENA est probablement, depuis la fin de l'empire, l'instrument économique le plus progressiste pour les pays en développement.» Quel bel avenir nous avons maintenant devant nous!

L'ALENA n'est pas seulement une bonne politique commerciale, c'est aussi une bonne politique étrangère. En ce qui concerne le Canada, il renforce sa participation à l'Organisation des États Américains et à la Banque interaméricaine de développement, deux institutions qui donnent des aspects nouveaux à la relation.

En bref, le Canada évolue lui aussi, puisqu'il devient un intervenant beaucoup plus actif dans les affaires du continent. L'alliance qui prend forme nous rendra tous plus concurrentiels, plus prospères, mieux en mesure de relever les défis de la globalisation et de saisir les occasions qu'elle nous offre.

Merci.