

Statement

Minister for
International
Trade



Déclaration

Ministre du
Commerce
extérieur

90/20

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

PAR LE MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

JOHN C. CROSBIE,

À L'OCCASION DE LA RENCONTRE

"PARTENAIRES 1990 - MAINE-NOUVEAU-BRUNSWICK"

HOTEL LORD BEAVERBROOK
FREDERICTON (NOUVEAU BRUNSWICK)

LE 6 AVRIL 1990

Avant de passer à autre chose, j'aimerais annoncer le lancement d'une initiative destinée à aider les milieux d'affaires des provinces de l'Atlantique à élargir et diversifier leurs activités en Nouvelle-Angleterre.

L'initiative de promotion en Nouvelle-Angleterre du commerce, du tourisme et de l'investissement en faveur du Canada atlantique témoigne de la détermination du gouvernement fédéral de continuer à aider les entreprises du Canada atlantique à profiter des occasions créées par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Dans le cadre de cette initiative, des représentants d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada mèneront cette année en Nouvelle-Angleterre dix missions faisant partie du programme "Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF)". Les missions provenant du Canada atlantique seront organisées de façon à promouvoir en Nouvelle-Angleterre les marchés suivants : technologie du poisson, homards congelés, espèces de poisson sous-exploitées, services environnementaux, construction, défense, océanologie, logiciels et matériaux de construction.

Une autre mesure importante issue de cette initiative sera le lancement à Boston d'une Conférence de promotion de l'investissement au Canada atlantique; cette conférence s'adressera en particulier aux industriels des secteurs secondaires et tertiaires. De plus, afin de favoriser la diversification de l'économie du Canada atlantique, deux missions de promotion du tourisme seront organisées pour encourager la mise en valeur du potentiel touristique du Canada atlantique.

L'initiative dont je viens de parler représente un nouveau moyen d'aider les entreprises du Canada atlantique. En collaboration avec le Consulat canadien à Boston, celles-ci seront en mesure de nouer de nouveaux liens commerciaux et d'explorer les nouveaux marchés intéressants créés en Nouvelle-Angleterre par l'Accord de libre-échange.

Il y a quarante-cinq ans, l'historien canadien Donald Creighton résumait ainsi les relations que le Canada entretient avec les États-Unis : "Pour le Canada, l'amitié avec les États-Unis est l'expression première de la volonté d'être et de l'instinct naturel."

Seize ans plus tard, le président John F. Kennedy parlait de ces liens dans une allocution prononcée simultanément devant la Chambre des communes et le Sénat du Canada : "La géographie a fait de nous des voisins. L'histoire a fait de nous des amis. L'économie a fait de nous des partenaires. Et la nécessité a fait de nous des alliés. Que personne ne sépare ceux que la nature a ainsi unis. Ce qui nous rapproche est beaucoup plus fort que ce qui nous divise."

À cause des liens si étroits qui nous unissent, le Canada est souvent décrit dans le contexte des États-Unis. Robertson Davies, éminent auteur canadien, parlait ainsi du Canada : "Épines et épingles, enneigement et tranquillité, le grenier de la maison Amérique..." Notre proximité, notre amitié et notre frontière libre ont ouvert la voie à une collaboration commerciale mutuellement avantageuse. L'histoire démontre combien nous avons profité de cette situation. Aucune autre paire de pays au monde n'entretient des relations commerciales aussi importantes que le Canada et les États-Unis. La valeur de nos échanges bilatéraux s'élève à 200 milliards de dollars par année.

Un bon nombre de nos collègues américains seront peut-être surpris de l'ampleur de nos échanges commerciaux. C'est le Canada, et non le Japon, qui est le plus important partenaire commercial des États-Unis. Environ 75 % des exportations canadiennes aboutissent aux États-Unis. Plus de 65 % des importations du Canada viennent de ce pays. En 1989, la Nouvelle-Angleterre à elle seule a vendu pour presque 5,5 milliards de dollars au Canada. C'est pourquoi il est important que nos deux pays s'attachent à maintenir et à renforcer leurs relations commerciales ainsi que leur longue amitié.

Le Nouveau-Brunswick est conscient de la vigueur et de l'importance de ces relations. Entre janvier et septembre 1989, les exportations du Nouveau-Brunswick vers les États-Unis ont atteint presque 1,4 milliard de dollars - et représentent plus de 60 % des exportations du Nouveau-Brunswick vers l'étranger durant cette période. Cette province a exporté aux États-Unis des combustibles minéraux d'une valeur de presque 450 millions de dollars, de la pâte de bois d'une valeur de 266 millions de dollars, du papier totalisant 224 millions de dollars, des produits de bois et du bois d'oeuvre d'une valeur de 100 millions de dollars et, enfin, du poisson totalisant aussi 100 millions de dollars. Nos exportations d'électricité, dont une bonne partie était destinée à l'État de Maine ou y a transité, se sont élevées à 168 millions de dollars.

Durant la même période de neuf mois, le Nouveau-Brunswick a importé des États-Unis des biens d'une valeur dépassant 676 millions de dollars, soit presque 45 % des importations

étrangères totales de la province. Ces biens comprenaient notamment de la machinerie et de l'équipement d'une valeur de 135 millions de dollars, des véhicules et des pièces d'une valeur de 81 millions de dollars et des machines électriques totalisant 47 millions de dollars.

Le Nouveau-Brunswick et le Maine démontrent bien l'interdépendance naturelle de nos économies nationales. En fin de compte, ce qui est bon pour chacun de nous est bon pour l'autre. Chacun de nous doit s'intéresser à la santé économique de l'autre, non seulement en tant qu'ami mais aussi en tant que partenaire commercial. Comme nous ici le savons tous très bien, pour prospérer ensemble, il faut travailler ensemble.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est un élément essentiel des mesures que nous prenons dans les deux pays pour renforcer nos rapports commerciaux. Cet accord est entré en vigueur il y a à peine 15 mois. Ses dispositions offrent à chaque pays l'occasion d'intensifier ses relations commerciales avec l'autre et lui donnent les moyens de le faire.

Je suis particulièrement heureux de pouvoir parler du libre-échange devant un auditoire composé en partie d'habitants du Nouveau-Brunswick. Cette province a su profiter comme nulle autre des occasions que présente l'Accord, et je félicite le premier ministre McKenna de l'appui énergique qu'il ne cesse de lui accorder.

L'Accord de libre-échange définit cinq initiatives destinées à faciliter le commerce entre nos pays : éliminer les obstacles au commerce des biens et services, encourager les conditions de concurrence loyale, libéraliser les conditions d'investissement, établir des procédures d'application de l'Accord et de règlement des différends et, enfin, jeter la base d'une coopération bilatérale et multilatérale encore plus poussée.

Ce n'est qu'à long terme que les retombées précises de l'Accord de libre-échange pourront être évaluées. Toutefois, une dynamique favorisant les changements salutaires existe déjà grâce à cet accord. Les arguments de ceux qui critiquent l'Accord se font démolir au fur et à mesure que l'opinion et les faits mettent de plus en plus en évidence les possibilités qu'offre l'Accord pour rehausser la compétitivité de l'économie canadienne, créer des emplois et augmenter les revenus. De nombreux critiques sont en train de se convertir. C'est le cas par exemple du premier ministre de l'Ontario, M. David Peterson. Aujourd'hui, sa province vante les avantages de l'Accord dans sa publicité diffusée au sud de la frontière.

Les mécanismes de règlement des différends que prévoit l'Accord fonctionnent, et ils fonctionnent bien. Les commerçants canadiens et américains veulent y recourir pour régler leurs conflits. Ces mécanismes remplaceront en grande partie le cycle stérile de mesures et de contre-mesures qui, autrement, pourrait caractériser nos différends commerciaux.

Le chapitre 18 de l'Accord de libre-échange définit désormais un mécanisme général de règlements des différends qui nous permet de résoudre nos conflits commerciaux avec efficacité et efficience. Deux groupes spéciaux ont été constitués jusqu'ici. Le chapitre 19 prévoit un mécanisme particulier de règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs. La création de onze groupes spéciaux a déjà été demandée.

Nous savons qu'il nous faudra concilier nos intérêts commerciaux de temps à autre. Même les meilleurs amis ne peuvent mener des échanges commerciaux bilatéraux d'une valeur de 200 milliards de dollars, sans que des litiges surviennent. Par exemple, un groupe spécial créé en vertu du chapitre 18 procède actuellement à l'étude d'un texte de loi américain visant à interdire l'importation de homards canadiens vivants qui ne satisfont pas au calibre fixé par le gouvernement fédéral américain. Le gouvernement canadien est intervenu pour défendre sa cause en prenant toutes les dispositions nécessaires. Nous sommes confiants que le groupe spécial du libre-échange reconnaîtra le bien-fondé de nos arguments et résoudra de manière appropriée ce différend bilatéral.

Je vous rappelle que les différends commerciaux ne touchent qu'environ 1 % de la totalité de nos échanges bilatéraux. Ce qui revient à dire que près de 99 % de nos échanges commerciaux bilatéraux en 1989 se sont effectués sans aucun différend.

En ce qui concerne le Canada atlantique, la sécurité d'accès apportera la confiance nécessaire pour accroître le nombre de coentreprises aux États-Unis. Des tarifs douaniers moins élevés sur les produits canadiens qui pénètrent aux États-Unis encourageront les Canadiens à transformer des produits avant l'exportation. Ce qui se traduira par une moindre dépendance à l'égard des produits primaires, et par des emplois plus nombreux et plus intéressants dans les industries secondaires.

Le défi du libre-échange consiste à se montrer capable d'être concurrentiel sur un libre marché nord-américain. L'ALE ne garantit pas l'accroissement des ventes ou des profits, mais il offre en revanche les possibilités d'atteindre ces objectifs. Les exemples que l'on me

rapporte d'un bout à l'autre du Canada, y compris au Nouveau-Brunswick et dans le reste du Canada atlantique, indiquent que, déjà, nous avons su saisir ces possibilités.

Dans cette province, l'entreprise Ganong Brothers, de St Stephen, fabricant de chocolats de première qualité, vient de faire construire une fabrique de chocolats de classe internationale pour répondre à ses besoins. Ses dirigeants ont compris ce que signifiait internationaliser leurs activités.

En prévision du libre-échange, Depow Enterprises, un exploitant de bois d'oeuvre de Fredericton, a construit à proximité de la frontière une usine de placages et de contreplaqués de bois dur, d'une valeur de 10 millions de dollars. Dans quelques années, elle pourrait employer 250 personnes. L'entreprise fait également construire une usine de panneaux de gypse de 35 millions de dollars pour approvisionner le marché des Maritimes et le marché du nord-est des États-Unis.

Les entreprises REPAP de Montréal ont investi récemment 60 millions de dollars dans une usine de pâte de bois mécanique, et 90 millions de dollars dans la modernisation d'une fabrique de papier kraft au Nouveau-Brunswick. L'entreprise a l'intention de se prévaloir de l'ALE pour s'implanter aux États-Unis. Une fois implantée, la compagnie pourra concurrencer des producteurs du monde entier. George Petty, directeur général de REPAP, a déclaré récemment : "nous n'aurions jamais pu devenir concurrentiels si nous n'avions pas eu accès au marché américain, et l'ALE nous donne cet accès".

L'appui en faveur d'une élimination accélérée des droits de douane, en dehors des échéances prévues par l'ALE, traduit clairement la confiance que les exportateurs canadiens ont dans leur capacité d'être concurrentiels et de bénéficier de l'Accord. En 1989, le Canada et les États-Unis ont convenu d'adopter un programme d'élimination accélérée des droits de douane sur 400 articles dont le commerce bilatéral représente environ 6 milliards de dollars. Cette mesure est entrée en vigueur le 1^{er} avril. Les pressions en vue d'éliminer ces tarifs sont venues non pas du gouvernement, mais de nos milieux d'affaires, désireux de prendre leur part des avantages du libre-échange. Nous venons d'amorcer une autre phase d'élimination accélérée des droits de douane.

Le libre-échange fonctionne pour le Canada. Notre pays a enregistré le taux le plus rapide de création d'emplois de tous les pays de l'OCDE au cours des dix-huit derniers mois. Le Canada arrive en seconde position derrière le Japon pour sa performance économique globale au sein de

l'OCDE. L'étude de l'OCDE de décembre 1989 sur l'économie canadienne a révélé un taux impressionnant de croissance de la production et de création d'emplois au Canada en 1989, première année du régime de libre-échange. Les investissements d'entreprises dans la construction non résidentielle, les machines et l'équipement pour les trois premiers trimestres de 1989 étaient en hausse de 12 % par rapport à la même période en 1988.

Les chiffres préliminaires sur le commerce pour 1989 indiquent une croissance de 2,6 % des exportations canadiennes vers les États-Unis, et une hausse de 6,4 % des importations américaines au Canada. Une partie non négligeable des importations au Canada consiste en machines et en équipement servant à moderniser la production. L'industrie canadienne parfait ses compétences pour affronter le défi inévitable de la concurrence internationale.

Le gouvernement du Canada est prêt et disposé à aider les exportateurs canadiens à tirer parti du libre-échange. Depuis avril de l'année dernière, par exemple, 35 initiatives du Programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) ont été préparés et 10 autres sont en train d'être organisés. Chaque région du pays dispose désormais d'un programme NEEF en activité.

Le centre du commerce international de Moncton a fait enquête auprès des 60 premières compagnies qui ont participé au Programme NEEF. Le taux de succès enregistré par ces compagnies était de 30 %. Sur une période de trois ans, les ventes produites grâce au Programme NEEF ont totalisé 30 millions de dollars. Ce programme fonctionne. Il procure au Canada atlantique l'appui dont il a besoin pour développer de nouveaux marchés.

Le gouvernement du Canada encourage par ailleurs d'autres efforts en faveur de l'expansion du commerce. Plus de 10 000 petites et moyennes entreprises canadiennes ont participé à des programmes de promotion commerciale aux États-Unis au cours de l'année financière 1989-1990. Un nombre record de 400 activités promotionnelles ont été organisées aux États-Unis durant la même période. Le Canada a ouvert 5 nouveaux bureaux de commerce satellites (San Diego, Denver, Princeton, Miami et San Juan). Ces bureaux prêteront leur concours aux entreprises canadiennes pour leur activités d'exportation aux États-Unis, et aideront les entreprises américaines à se procurer des biens et services au Canada. Ils favoriseront également les investissements américains au Canada et simplifieront les échanges de technologie et les diverses associations commerciales.

Je suis en outre encouragé par la coopération qui c'est établie entre le Nouveau-Brunswick et le gouvernement fédéral à notre consulat de Boston. Il y a un an, un consul exerçant également les fonctions de délégué commercial spécial a été affecté au consulat en vertu d'un accord provincial-fédéral de cohabitation. Le consul détient un certain nombre de responsabilités fédérales, mais il est essentiellement chargé de promouvoir les intérêts du Nouveau-Brunswick en favorisant l'investissement dans la province.

La réussite du Canada, comme celle de l'ALE, dépend de la façon dont nous savons nous montrer compétitifs en tant que nation commerçante, non seulement en Amérique du Nord, mais au plan mondial. Le Canada tire un quart de son produit intérieur brut du commerce. Un emploi sur cinq au pays en dépend. Nous figurons parmi les grandes nations commerçantes du monde. Il est temps pour nos milieux d'affaires de s'ajuster à ce fait de notre existence et d'en tirer parti. L'avenir de l'économie canadienne et de l'économie mondiale repose sur la libéralisation du commerce.

L'ALE a ouvert des portes entre le Canada et les États-Unis. Il a libéré des possibilités pour les deux nations. Il a mis en place les conditions qui permettront à nos deux pays de faire partie du monde du commerce du XXI^e siècle - un monde qui exigera de l'énergie, de l'enthousiasme et de la créativité pour développer et s'assurer des marchés. Cette rencontre, qui est aussi un regroupement de voisins et d'amis, mérite d'être louée pour avoir démontré ces mêmes qualités qui seront garantes de succès dans nos deux pays.