

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

92/26

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

«L'ALE : LE JEU DU BLÂME»

UNE ALLOCUTION

DE L'HONORABLE MICHAEL WILSON,

MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES

ET DE LA TECHNOLOGIE ET

MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

DEVANT L'ASSOCIATION DES GENS D'AFFAIRES

CANADA - ÉTATS-UNIS

**TORONTO (Ontario)
Le 15 juin 1992**

Il y a quatre ans, nous avons conclu l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). Et des gens comme vous, des deux côtés de la frontière, se sont donné pour tâche d'en faire un succès. Ce soir, je peux vous dire qu'après un bon départ, le Canada a atteint, au premier trimestre de 1992, un sommet sans précédent dans ses exportations aux États-Unis.

Il y a quatre ans, nous étions pris dans un grand débat animé sur l'avenir économique du Canada. Nous nous demandions s'il fallait ouvrir notre économie à la concurrence et rechercher un nouvel ensemble de règles pour gérer nos relations commerciales avec les États-Unis. Les Canadiens se sont impliqués dans ce débat. Ils ont soumis leurs vues avec grande passion et conviction. Et ils ont ultimement réglé la question par une élection.

Quatre ans plus tard, le débat reprend. Les Canadiens ne peuvent se désintéresser de la question. Certains se sentent encore menacés par les forces de l'économie mondiale; pour d'autres, ces forces sont source de stimulation. Certains ont changé de point de vue; d'autres gardent les mêmes vues.

Mais le fond du débat est essentiellement différent. Il y a quatre ans, nous mettions notre foi dans une possibilité; aujourd'hui, nous pouvons parler de la réalité en nous fondant sur les données disponibles. Aux Canadiens qui ont eu le bon sens de faire confiance au libre-échange, je dis que ces données sont rassurantes. À M^{me} Maude Barlow, à Mel Hurtig et à leurs imitateurs du Nouveau parti démocratique (NPD) et du Parti libéral qui voudraient nous faire croire que chaque moineau qui tombe a été tué par l'ALE, je dis que nous en faire endosser le blâme est dangereux et malhonnête.

Réfléchissons un moment à l'histoire de notre relation commerciale avec les États-Unis et à la façon dont nous sommes devenus ce que nous sommes. Les journaux de vendredi dernier parlaient de l'examen que le GATT (Accord sur les tarifs douaniers et le commerce) vient de faire des politiques commerciales canadiennes, et mentionnaient clairement le fait que plus des deux tiers de tout notre commerce extérieur se fait actuellement avec les États-Unis. (Le chiffre est en fait 72 % selon la méthode de la balances des paiements, et 70 % sur la base des statistiques douanières.) Certains auteurs de ces articles de presse, non contents de rapporter simplement l'étude du GATT, ont suggéré que cette situation était en partie attribuable à notre accord de libre-échange avec les États-Unis. N'est-ce pas là mettre la charrue avant les boeufs? J'invite tous les Canadiens à examiner les faits.

Entre 1935 et 1985 - essentiellement sous le régime du Parti libéral -, notre commerce avec les États-Unis s'est accru comme proportion de notre commerce global : il est passé de 45 à 74,7 % (sur la base des statistiques douanières). Ce chiffre a régressé

une seule fois en cinquante ans : soit entre les années 55 et 65, qui ont englobé les six années de régime conservateur sous M. Diefenbaker. Après 1965, ce chiffre a repris à nouveau sa progression sous un autre gouvernement libéral.

Donc, pendant presque cinquante ans, le parti de la Réciprocité, le parti de Sheila Copps et de Lloyd Axworthy, ne s'est aucunement préoccupé de cette concentration croissante de notre dépendance commerciale à l'égard des États-Unis. Je ne les blâme pas non plus nécessairement pour un tel état de choses. La plupart des experts diront qu'il était inévitable. Et nous savons tous que la «Troisième Option» a été un échec lamentable dans les années 70. Comme le mentionnait l'étude du GATT publiée la semaine dernière, les États-Unis jouent un rôle géographique naturel en tant que principal partenaire commercial du Canada.

Mais je les blâme pour leur refus obstiné d'accepter leurs responsabilités, d'abord en tant que gouvernement et maintenant en tant qu'opposition, de rechercher des arrangements qui transforment cette situation en avantage plutôt qu'en désavantage. Et voilà, mesdames et messieurs, ce qu'est essentiellement l'ALE. Le gouvernement de Brian Mulroney n'a pas créé la relation commerciale canado-américaine. En fait, depuis 1985, la relation a légèrement régressé comme proportion de notre commerce mondial¹. Mais le gouvernement de Brian Mulroney a eu le courage de prendre le taureau par les cornes et d'obtenir pour le Canada un arrangement commercial unique avec la plus grande économie nationale du monde, un arrangement qui donne déjà à nos travailleurs et à nos sociétés l'avantage concurrentiel et la base élargie dont ils ont besoin pour se lancer à l'assaut des marchés du monde.

À mon ami Bob White, je dis que l'ALE n'est pas le programme des gens d'affaires, comme il aime tant le répéter. C'est le programme du Canada. Les emplois qu'il crée sont destinés aux travailleurs canadiens; les investissements qu'il génère sont destinés aux collectivités canadiennes; la compétitivité qu'il favorise dans l'entreprise canadienne est ce qui financera notre grand filet de sécurité sociale, longtemps après que nous aurons tous deux disparu. Je le félicite pour son élection la semaine dernière, et je l'invite à ne pas permettre que le programme doctrinaire du NPD vienne empiéter sur l'intérêt à long terme des travailleurs canadiens qu'il représente.

Si le pays avait écouté le prédécesseur de M. Bob White aux Travailleurs unis de l'automobile en 1965, nous n'aurions pas aujourd'hui le Pacte de l'automobile qui nous a si bien servi et

¹ 74,7 % en 1985 contre 70,0 % en 1990, selon les statistiques douanières.

qui est tellement vanté par M. White et ses collègues. Peut-être que, dans 30 ans, ils penseront autant de bien de l'ALE.

À Jean Chrétien, dont les vues sur le libre-échange semblent ces jours-ci plus floues que jamais, je dis d'embarquer dans le jeu et d'examiner les faits.

Malgré les problèmes générés par une dure récession mondiale, par une série de différends difficiles avec les États-Unis et par un net recul de l'appui que les Canadiens accordent à l'ALE, il est maintenant bien évident que l'ALE est viable, qu'il réalise ses objectifs et qu'il contribue à jeter les fondements d'un Canada plus fort, plus prospère et plus confiant. D'un Canada qui contribue activement à l'économie mondiale.

C'est un message que nous nous devons de diffuser. Il est temps que nos gens d'affaires parlent des avantages du libre-échange. Les premiers intéressés se doivent maintenant de dire que nous pouvons vraiment concurrencer et que nous nous préparons à réussir.

Dans ces quelques minutes, je voudrais partager avec vous mon évaluation de l'ALE, et vous dire à quel point l'ALE favorise la compétitivité économique. Et vous montrer que l'ALE, en tant que politique commerciale, nous aide à gérer efficacement les questions commerciales canado-américaines et qu'il exerce un effet catalyseur sur l'évolution du système commercial mondial.

Nous avons surtout négocié l'ALE en raison de son impact potentiel sur notre compétitivité future. C'est une chose qui n'est pas très bien comprise. La 31^e plus importante population du monde n'est pas devenue, et ne peut pas rester indéfiniment, la 8^e plus grande économie du monde sans élargir sa base bien au-delà de son marché intérieur de 27 millions de consommateurs. En ouvrant notre économie à la concurrence accrue des firmes basées aux États-Unis et en encourageant les sociétés basées au Canada à desservir les marchés américain et canadien, et en les exposant à l'obligation de faire face à une concurrence accrue, tant au Canada que dans les nouveaux marchés aux États-Unis, l'ALE a donné à nos sociétés, surtout nos entreprises manufacturières, une incitation à adopter des stratégies globales. Cet objectif a-t-il été réalisé? Les preuves déjà recueillies sont encourageantes.

Il y a cinq ans, je disais essentiellement ceci à la Chambre des communes :

«J'ai souvent l'occasion de rencontrer les gens d'affaires canadiens, non seulement les chefs de file de l'industrie mais les entrepreneurs, les preneurs de risques, les petits commerçants, les gens qui créent des emplois, les gens qui engagent leurs épargnes pour se lancer en affaires. Dans ces rencontres, nous parlons toujours d'un accord commercial avec les États-Unis, de ses

avantages et inconvénients, de ses partisans et de ses opposants. Le résultat est toujours le même. Ils veulent tous - et sans équivoque - avoir la chance de livrer concurrence sur le grand marché. Ils ont confiance d'y réussir. Ils savent qu'ils peuvent soutenir la concurrence, et ils attendent impatiemment qu'on leur en donne la possibilité.»

C'est justement ce que vous avez fait, pour plusieurs d'entre vous. Vous avez mis votre confiance à l'épreuve. Vous avez décidé de vous lancer sur le grand marché, et nombre d'entre vous ont connu du succès. Voilà de bonnes nouvelles.

Certains faits saillants méritent d'être mentionnés. Dans les années 80, le Canada venait au deuxième rang des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) pour la croissance économique, et il avait la meilleure performance du G-7 pour la création d'emplois. Divers groupes de réflexion internationaux sont convaincus que le Canada est la nation industrialisée qui connaîtra probablement le plus fort taux de croissance économique des années 90. L'ONU a conclu que le Canada est le pays du monde où il est le plus agréable de vivre et de travailler.

Notre accord de libre-échange avec les États-Unis veut maintenir cette situation. Ces dernières années, les opposants de l'Accord ont félicité chaque critique qui prétendait découvrir une lacune dans l'ALE. Ils ont rapporté avidement chaque échec commercial et en ont blâmé rapidement l'ALE, malgré les facteurs cycliques et structurels qui, selon l'étude du GATT, ont contribué à l'actuelle récession mondiale.

Au cours des prochains mois, j'espère voir un renversement de cette évaluation pessimiste. Pourquoi? Parce que depuis trois ans, vous et vos collègues des milieux d'affaires vous préparez tranquillement pour ce moment.

Même pendant la récession, les exportations canadiennes aux États-Unis se sont accrues alors que les exportations des autres pays aux États-Unis stagnaient. Dans les trois dernières années, nos exportations de marchandises aux États-Unis ont totalisé 322,5 milliards de dollars. Pour les trois années précédentes, le total était de 287,6 milliards de dollars. C'est un fait que notre commerce des marchandises s'est accru de plus de 12 % dans les trois premières années de mise en oeuvre de l'ALE. En 1991, le Canada avait un excédent de 15 milliards de dollars dans ses échanges de marchandises avec les États-Unis. Au 1^{er} trimestre de cette année, nos exportations aux États-Unis et dans le reste du monde ont atteint des niveaux sans précédent.

Une étude de 108 industries manufacturières américaines et canadiennes récemment menée par DRI révèle que 97 industries canadiennes ont accru ou maintenu leur part du marché américain

dans les trois dernières années; onze industries seulement ont perdu du terrain. Un sondage publié la semaine dernière par l'Association des manufacturiers canadiens (AMC) confirmait cette étude. Plus de la moitié des personnes interrogées n'ont rapporté aucune diminution de leur part du marché américain alors que 39 % affirmaient que leurs exportations aux États-Unis s'étaient accrues. Mais il y a encore mieux.

La misère causée par la récession a obscurci le fait que les entreprises canadiennes ont pris les mesures nécessaires pour améliorer leur efficacité, leur productivité et, conséquemment, leur compétitivité. Ce sont là les trois éléments essentiels à notre prospérité, les trois éléments qui créeront des emplois et qui généreront la richesse requise pour maintenir le financement de nos programmes sociaux.

Nos entreprises - de la Colombie-Britannique à Terre-Neuve, de Calgary à Chicoutimi, de Saskatoon à Sarnia - modernisent leur outillage pour participer à l'économie mondiale. Le même sondage de l'AMC rapportait que près de la moitié des répondants avaient accru leurs investissements depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, alors que 9 % seulement les avaient réduits. En conséquence, nos fabricants ont enfin renversé le déclin de leur productivité et la montée des coûts unitaires de leur main-d'oeuvre. La production manufacturière réelle par personne s'est étonnamment accrue de 0,4 % en 1991. C'est un fait sans précédent en période de récession.

Depuis que l'ALE a été mis en oeuvre, il y a eu une amélioration marquée de la situation de l'investissement au Canada : en 1988, les apports nets de capitaux étrangers directs totalisaient 4,4 milliards de dollars; en 1990, ce chiffre atteignait un sommet de 6,6 milliards de dollars. En 1991, il était de 5,9 milliards de dollars.

Maintenant que la reprise économique se solidifie, nous devrions commencer à récolter les avantages de ces ajustements. Selon les économistes de Wood Gundy, la productivité de la main-d'oeuvre manufacturière devrait s'accroître de 8 % cette année et de 12 % l'an prochain. Le décollage du secteur manufacturier canadien devrait donc coïncider avec la reprise de la demande mondiale. On devrait voir un accroissement marqué des exportations manufacturières vers l'Europe et la région Asie-Pacifique, tendance observée dans la deuxième moitié des années 80. Nous devrions connaître, au cours des prochaines années, une augmentation substantielle du pourcentage des produits manufacturés dans nos exportations. Cela devrait nous permettre, en retour, de récupérer une part importante des emplois perdus au cours de la récession.

Nous commençons à voir une diversification graduelle des destinations de nos exportations et des sources de nos

importations. Alors que les sociétés canadiennes deviennent des fabricants plus concurrentiels et des exportateurs plus confiants grâce à leur expérience aux États-Unis, elles se tournent vers les marchés de l'Europe et du Pacifique. Nos délégués commerciaux à l'étranger rapportent en fait une augmentation du nombre des demandes de renseignements émanant de nouvelles sociétés intéressées à pénétrer de nouveaux marchés. Par ailleurs, les exportateurs et les investisseurs étrangers s'intéressent de plus en plus au Canada pour mener des affaires, ce qui diversifie davantage les contacts et les alliances au niveau des entreprises.

Vous ne le devineriez jamais en lisant les journaux de vendredi, mais notre dépendance à l'égard du commerce -- exportations et importations -- avec les États-Unis a atteint 75 %, un sommet, en 1984, l'année où nous avons pris le pouvoir. Elle n'a cessé de décliner depuis. En 1991, elle atteignait 70 %. Nous profitons en effet de notre proximité du marché américain et de l'accès plus sûr et plus libre à ce marché que nous procure l'ALE. Nous en profitons non seulement en vendant plus sur ce marché, mais aussi en devenant plus concurrentiels et en prenant l'expérience nécessaire pour percer les marchés étrangers. Notre stratégie Horizon Le Monde a été établie pour garantir que nous tirions avantage des possibilités offertes par une Europe plus unifiée et par la dynamique région Asie-Pacifique. C'est une stratégie qui fonctionne aussi bien que l'ALE.

Un grand nombre de firmes basées au Canada voient maintenant l'Amérique du Nord comme leur marché intérieur, et les autres marchés comme leur cible. Je ne serais pas étonné que la part du commerce dans le revenu national du Canada passe du quart au tiers dans les années 90. Et rappelez-vous que chaque milliard de dollars en nouvelles exportations génère quelque 15 000 nouveaux emplois.

Procter and Gamble, par exemple, a restructuré ses opérations en Amérique du Nord : ses usines aux États-Unis se spécialisent maintenant dans les longues chaînes de production de biens courants, et ses installations canadiennes sont utilisées pour produire des articles spécialisés destinés au grand marché nord-américain. Voilà le genre de planification rationnelle qui a du sens à long terme. Mais la chose n'est sensée que parce que nous avons négocié avec les États-Unis un accord qui élimine la frontière comme grand facteur de la planification commerciale.

De même, Gandalf Technologies, GTE Sylvania, Heron Cable, Hughes Aircraft, Kodak et Polymer International - pour n'en nommer que quelques-unes - ont rationalisé leur production pour desservir le marché nord-américain depuis le Canada.

Dow Chemical, Cargill Foods, E.D. Smith, DuPont, Rubbermaid, Camco, Nikon Optical, Ganong Brothers et une douzaine d'autres

sociétés ont élargi leurs installations au Canada pour desservir le marché nord-américain. Leurs décisions ont renforcé et élargi leur présence au Canada - et ont rendu plus sûrs les emplois de leurs effectifs.

Les critiques du libre-échange ont leurs listes d'entreprises qui ont fermé leurs portes. Ils mentionnent sans cesse le nombre des Canadiens qui se cherchent un emploi ou qui ont perdu leur emploi. Mais il faut comprendre de quoi il s'agit vraiment. Le Conseil des Canadiens a récemment fait l'allégation farfelue que le nombre total des emplois perdus dans les trois dernières années avec le libre-échange est passé à 1,4 million. C'est une affirmation frauduleuse, pour plusieurs raisons. Premièrement, il s'agit d'un chiffre brut. Mais ce qui est pire, des milliers d'emplois qu'il mentionne comme perdus se trouvent dans des secteurs spécifiquement exemptés de l'ALE (comme l'automobile, la bière, le matériel de transport et le matériel de défense) ou dans des secteurs (extraction du minerai de fer, extraction de l'or) où le commerce se fait en franchise de droits depuis des années. Et le nombre qu'il mentionne comprend les emplois perdus dans le secteur de la pêche. Apparemment, même le déclin des stocks de morue a été causé par l'ALE! Le moment est venu de mettre fin à ce «jeu du blâme».

Nos chiffres, supportés par des études indépendantes menées par des organismes aussi respectables que l'Université de Toronto, révèlent que l'ALE a en fait stimulé la croissance, réduit le taux d'inflation et atténué l'effet de la récession.

Des facteurs complexes sont en jeu ici, des facteurs que le Conseil des Canadiens choisit d'ignorer : par exemple, une récession mondiale, l'ajustement structurel aux développements technologiques, la mondialisation de la production et des marchés, et un déclin constant de l'activité manufacturière dans tous les pays de l'OCDE au fur et à mesure qu'ils deviennent des économies de services à forte intensité de connaissances. Le Canada n'est pas à l'abri de ces développements.

Mais plutôt que de me tordre les mains et de blâmer l'ALE pour tous nos maux, je m'attaque aux vrais problèmes et je recherche des solutions réelles. Lorsque je collabore avec les Canadiens pour trouver des solutions, je suis réconforté par les nombreux cas de succès qui me sont rapportés. Ces succès ne font peut-être pas les manchettes, mais ils n'en sont pas moins réels.

Permettez-moi de citer un cas typique. Sit-Rite Products Ltd, un fabricant de mobilier haut de gamme, a décidé de regrouper ses activités à Mississauga et de fermer ses installations à Atlanta. C'est une décision que l'entreprise ne regrette pas. C'est une décision qui avantage ses employés, ses fournisseurs et ses clients. Cette décision a été prise parce que Mississauga offre

une bonne base pour desservir le grand marché nord-américain. La décision avait du sens parce que la frontière était ouverte.

Nos exportations globales de produits agricoles avaient augmenté de 29 % au premier trimestre de cette année par rapport à la même période l'an dernier.

Si nos difficultés économiques ne pouvaient être réglées qu'en fermant notre frontière et en offrant des subventions, je n'hésiterais pas à recommander cette solution à mes collègues. Mais l'amère expérience des dernières années nous prouve que ce serait une solution désastreuse. Les sociétés qui ferment leurs portes et qui font perdre des emplois sont bien souvent des sociétés qui n'ont pas su s'ajuster à la dure réalité de l'économie mondiale. Je n'en tire aucune satisfaction. Mais c'est un point que nous ne devons jamais oublier.

C'est pourquoi les Canadiens doivent être à l'avant-plan de toutes les grandes négociations commerciales. Nous vivons du commerce et nous sommes essentiellement tributaires de ses règles. Nous insistons pour participer à chaque table de négociation commerciale parce que notre avenir en dépend. Nous savons qu'il y aura toujours des protectionnistes - chez nous et ailleurs - et que la seule arme efficace pour contrer leurs arguments est un bon ensemble de règles constamment actualisé et amélioré. Dans un sondage que mon ministère publiera plus tard cette semaine, 4 Canadiens sur 5 ont dit en mars que le Canada avait raison d'être à la table de négociation de l'ALENA pour protéger ses intérêts dans une négociation qui se fera avec ou sans nous et qui aura de toute façon un impact sur le Canada.

Le Canada est un pays doté de nombreux avantages — une main d'oeuvre instruite, des ressources abondantes et une infrastructure efficace. Avec la volonté et la détermination voulues, le monde peut être à nous.

Nul besoin de vous dire que pour atteindre un tel objectif, il nous faut des politiques bien dosées, qui récompensent l'initiative privée et qui encouragent les entrepreneurs à envisager l'avenir avec confiance et à rechercher les débouchés aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du Canada.

L'ALE agit donc comme instrument de politique économique intérieure au Canada. Conjugué aux autres éléments de notre programme de renouveau économique, il donne au milieu d'affaires canadien les encouragements voulus pour se restructurer et se rééquiper face à ses concurrents internationaux et pour asseoir ainsi sa prospérité future.

Qu'en est-il de l'ALE comme instrument de gestion de nos relations avec les États-Unis? Quels sont les résultats à ce chapitre?

Les États-Unis représentent un marché immense et dynamique qui revêt une importance critique pour de nombreuses entreprises basées au Canada. Les États-Unis sont de loin nos meilleurs clients et, pour sa part, le Canada est le principal débouché des exportations américaines. Par exemple, seulement l'an dernier les échanges ont totalisé 256 milliards de dollars. Aucun autre pays ne s'approche de ce chiffre. Et il s'agit d'échanges de qualité — de contrats de programmation informatique et d'ingénierie, de satellites, de voitures de métro, de simulateurs de vol et d'avionnerie. Environ 35 % des productions manufacturières canadiennes sont exportées aux États-Unis.

Les échanges se font généralement sans incident. Chaque jour, des chargements entiers, acheminés par camion, train et avion, traversent la frontière efficacement, sans bruit et sans problème. Mais il arrive parfois qu'il y ait des difficultés et c'est alors qu'il faut de bonnes règles, des règles qui mettent les parties sur un pied d'égalité. Au cours des derniers six mois, cette prescription a été mise à l'essai et elle a prouvé sa valeur.

Nous sommes très vulnérables face aux manifestations de mécontentement des Américains, mécontentement qu'alimentent la récession et les élections. Le volume des échanges touchés par les divers différends entre le Canada et les États-Unis peut ne représenter qu'un faible pourcentage du commerce entre nos deux pays, mais il ne nous en donne pas moins des frissons. Même un seul pour cent est de trop.

Et les campagnes de représailles, guère plus qu'un échange de mauvais procédés, ne sont pas une solution. La solution, c'est de faire fonctionner efficacement les règles du commerce international. Nous le savons et les Américains le savent. Les représentants américains sont d'ailleurs les premiers à reconnaître qu'ils ont besoin plus que quiconque de bonnes règles, compte tenu de la vulnérabilité particulière de leur système aux arguments persuasifs des groupes d'intérêt.

L'ALE a-t-il permis de relever le défi? Nous croyons que si. Nous n'avons pas toujours pu éviter les différends, mais nous les réglons. L'ALE nous a donné les moyens de riposter, d'interpeller les Américains lorsqu'ils ne respectent pas les règles. Aucun autre partenaire commercial des États-Unis n'a ces outils à sa disposition.

La semaine dernière, par exemple, nous avons appris qu'un groupe spécial constitué en vertu du chapitre 18 de l'ALE avait unanimement confirmé notre position selon laquelle tous les frais d'intérêt liés à des emprunts réalisés pour l'acquisition d'installations et d'équipements de production au Canada et aux États-Unis doivent être pris en compte dans le coût de production aux fins des règles d'origine de l'ALE. Tous ces frais

constituent donc une dépense admissible dans le calcul de la teneur aux termes de l'ALE. La confirmation du groupe spécial est un aval important pour l'usine GM-CAMI d'Ingersoll, en Ontario. Nous prévoyons que les États-Unis se conformeront aux recommandations de ce groupe spécial, et nous croyons que la décision pourrait avoir des incidences positives sur l'affaire Honda.

Ce qui importe encore plus, c'est que cette décision signale aux entreprises qu'elles peuvent adopter une stratégie sensée de commercialisation et de production à l'échelle nord-américaine.

Dans une cause semblable l'an dernier, un groupe spécial constitué en vertu du chapitre 19 de l'ALE a jugé que les producteurs canadiens de porcs ne recevaient pas de subventions préjudiciables et qu'ils ne devaient donc pas être frappés de droits compensateurs. Cette décision a entraîné le remboursement de droits totalisant 20 millions de dollars et la levée d'une menace qui pesait sur des échanges d'une valeur supérieure à plus d'un demi-milliard de dollars par année.

Les efforts de règlement des différends faits par le Canada au cours des dernières années ont prouvé la valeur de l'ALE. Les règles claires et le processus décisionnel objectif qu'il établit ont permis d'éviter que le règlement des différends ne soit réduit à une épreuve de force. L'expérience montre que lorsque l'administration américaine a le loisir d'user de discrétion, elle privilégie généralement les intérêts américains au détriment des intérêts canadiens et ce, même si les arguments justifiant de telles décisions sont faibles. Des groupes d'experts objectifs ont toutefois renversé un certain nombre de ces décisions. Bien que le prix à payer dans l'immédiat puisse sembler élevé, ce processus permet d'atteindre au bout du compte des objectifs extrêmement importants, soit de renforcer graduellement la règle de droit et d'améliorer la stabilité et la prévisibilité des échanges.

Outre qu'elles ont contribué au règlement des différends, les dispositions institutionnelles de l'ALE se sont révélées un moyen efficace de désamorcer les conflits avant qu'ils ne dégénèrent en différends. La semaine dernière, j'ai rencontré M^{me} Carla Hills, la représentante au Commerce des États-Unis, à Washington, lors de l'une des réunions périodiques de la Commission mixte du commerce canado-américain. Nous avons passé en revue l'ensemble des problèmes potentiels, non pas avec l'intention de marquer des points mais dans le but de partager de l'information, de répondre à des questions et de clarifier les procédures de façon à éviter les différends.

Lorsque deux pays ont des échanges annuels de 250 milliards de dollars, il y a inévitablement des frictions. Le défi consiste à

gérer celles-ci et à empêcher que de petits problèmes ne prennent de l'ampleur. À cet égard, les règles et les procédures de l'ALE se sont révélées être des instruments d'une importance critique.

Dans les prochains mois, le commerce bilatéral des produits de l'acier devrait constituer un bon test de ces instruments. Nous fonctionnons dans un marché de l'acier intégré à l'échelle nord-américaine. Nous ne sommes pas la cause des problèmes sur le marché américain et nous ne devrions pas être visés par une enquête. Nous suivons cependant les mêmes règles et si l'industrie américaine amorce des mesures contre les producteurs canadiens, elle ne devrait pas se surprendre si ces derniers demandent une enquête sur les exportations américaines au Canada.

Le problème canado-américain le plus grave est celui du bois d'oeuvre résineux, problème qui sévit depuis plus d'une décennie. Des échanges valant des milliards de dollars sont en jeu. L'an dernier, nous en sommes venus à la conclusion qu'il n'était plus justifié de maintenir le Mémoire d'entente de 1986 que nous avons négocié avec les États-Unis afin d'éviter que ceux-ci n'appliquent des droits compensateurs. Les circonstances avaient changé et le temps était venu de rétablir des conditions normales de commerce dans ce secteur.

Les États-Unis ont choisi d'invoquer leur procédure compensatrice. De concert avec l'industrie et les provinces, nous combattons cette action avec tous les moyens à notre disposition en vertu de l'ALE et du GATT. La détermination finale de préjudice du Département du Commerce a beau avoir réduit le niveau de subventionnement à 6,51 p. 100, sa décision reste inacceptable. Nous en appelons de la décision auprès d'un groupe spécial de l'ALE. Si la Commission internationale du commerce conclut au préjudice plus tard ce mois-ci, nous en appellerons aussi de cette décision. Nous croyons au mérite de notre cause.

Nous combattons actuellement la décision du Service des Douanes américaines qui a statué que les voitures assemblées par Honda à Alliston, en Ontario, n'ont pas assez de teneur nord-américaine. Sur quoi la décision était-elle fondée? Sur le fait que les moteurs n'étaient pas nord-américains. Et où sont fabriqués ces moteurs? En Ohio. La décision est évidemment absurde et nous croyons que notre position finira par triompher. Le problème souligne cependant qu'il faut continuer à améliorer et à renforcer les règles et les procédures afin d'éviter qu'une telle situation ne se répète.

Au bout du compte, toutefois, il faut se demander si les problèmes que j'ai mentionnés, certes difficiles, seraient plus faciles à gérer sans l'ALE. La réponse est non. L'ALE n'est évidemment pas une panacée. Le seul fait de vous construire une bonne maison solide ne signifie pas que vous vous attendez à ce

qu'elle ne prenne jamais l'eau. Il continuera d'y avoir des problèmes. Ils sont cependant plus susceptibles d'être réglés en notre faveur à partir des règles claires et des procédures équilibrées de l'ALE. Et c'est ce qui compte.

Nous ne pouvons pas pour autant nous endormir sur nos lauriers. Les problèmes de l'acier, du bois d'oeuvre résineux et des voitures Honda montrent que nous devons faire preuve d'une vigilance de tous les instants en ce qui concerne la protection et la promotion des intérêts canadiens, qu'il s'agisse de faire valoir nos droits aux termes des règles actuelles ou d'en négocier de meilleures. De ce point de vue, et c'est là mon troisième point, l'ALE démontre aussi sa valeur. L'Accord constitue une plateforme supérieure à partir de laquelle élaborer de meilleures règles. Ce n'est pas là seulement mon opinion, mais un point de vue que partagent mes collègues de partout au monde.

Mais le vote de confiance le plus convaincant vient des Mexicains. Ce qu'ils recherchent et ce qu'ils vont bientôt obtenir, ce sont les avantages de l'ALE. Ils ont examiné l'Accord canado-américain de libre-échange et ils nous ont dit que c'est ce qu'ils voulaient.

C'est d'ailleurs là l'objet même des négociations de l'ALENA. Il s'agit d'appliquer les règles de l'ALE au Mexique. Et c'est pourquoi c'est au Mexique de jouer. Le Canada et les États-Unis se sont déjà adaptés aux règles de l'ALE. C'est maintenant au tour du Mexique de le faire.

En prenant un tel virage, il fait preuve d'énormément de courage. En effet, le Mexique est un pays pauvre qui négocie avec deux pays riches. Jamais auparavant un pays pauvre comme le Mexique a-t-il négocié sur un pied d'égalité avec des pays développés. Si ces négociations réussissent, elles feront naître l'espoir pour tous les autres pays pauvres du monde. Elles leur signaleront que la voie constructive à suivre est celle du commerce plutôt que celle de l'aide.

Je ne saurais mieux le dire que M. Claudio Gonzalez, l'un des principaux industriels du Mexique :

«Au cours des dernières décennies, le Mexique a expérimenté sans succès plusieurs modèles économiques. Nous avons essayé le remplacement des importations, une économie fondée sur le pétrole, le protectionnisme, les crédits étrangers et l'intervention gouvernementale. Toutes ces tentatives ont échoué. Mais nous avons enfin trouvé une approche qui fonctionne.»

Dans la négociation d'un régime commercial nord-américain, le Canada et les États-Unis mettent à profit leur expérience des trois dernières années pour améliorer et renforcer les règles là

où c'est possible de le faire. Nous voulons de meilleures règles d'origine. Nous croyons que nous pouvons accroître la transparence et la prévisibilité de l'administration douanière. Et il se peut que nous puissions inclure le transport dans le nouvel accord.

Toutefois, dès le départ, le Canada et les États-Unis ont adopté une règle de base. Ni l'un ni l'autre n'est intéressé à défaire des compromis délicats conclus en 1987. Mais nous sommes intéressés à améliorer les règles et les procédures là où la chose est possible. Ce serait insensé de ne pas profiter de l'occasion.

Que signifiera pour le Canada le succès des négociations de l'ALENA? Trois choses viennent tout de suite à l'esprit. Nos biens, nos services et nos investissements bénéficieront d'un accès nettement amélioré à un marché en expansion de plus de 85 millions de personnes. Nous obtiendrons à cet égard les mêmes avantages que nos concurrents américains.

Sur ce plan, le passé n'est pas un bon indicateur de l'avenir. Nos exportations au Mexique ont été modestes. Et pour cause. L'économie mexicaine était fermée. Le Mexique pouvait vendre sur notre marché, mais nous ne pouvions vendre sur le sien. Un accord nord-américain ouvrira le marché mexicain aux entreprises canadiennes et américaines et dégagera des possibilités importantes de croissance. Les entreprises canadiennes — au nombre de plus de deux cents — qui ont participé à la foire de Monterrey plus tôt cette année, remplissent déjà leurs carnets de commandes. Ils n'attendent pas.

Deuxièmement, les améliorations de l'ALE incorporées dans l'ALENA donneront aux entreprises basées au Canada un cadre encore plus stable et plus prévisible pour exploiter de nouvelles possibilités. Et elles étendront ce cadre à un marché intégré de 360 millions de consommateurs. Elles permettront aux entreprises de planifier leur production et leur commercialisation à l'échelle nord-américaine, du Yukon au Yucatán.

Enfin, en établissant clairement et sans équivoque que l'extension du régime de l'ALE à d'autres pays n'est pas uniquement une prérogative américaine mais un intérêt et une responsabilité partagés, nous avons écarté la menace d'un système commercial dominé par les États-Unis sur notre continent.

Je sais que la question des faibles salaires cause certaines préoccupations au Canada. Mais permettez-moi de vous rappeler que les niveaux des salaires ne sont que l'un des nombreux facteurs qui déterminent les décisions d'investissement et d'établissement. 80 % des exportations mexicaines au Canada entrent déjà en franchise de droits. Si les niveaux des salaires étaient le seul élément de la compétitivité, nous aurions été mis

hors circuit il y a bien longtemps. Mais nous sommes toujours dans le jeu, et nous devrions être rassurés par le fait que, malgré les faibles droits de douane que nous appliquons aux produits mexicains, un bon 87 % de nos importations totales viennent de pays industrialisés à salaires élevés. Comme le sait fort bien M. Bob White, ce n'est pas à cause des faibles salaires des Travailleurs de l'automobile que Ford du Canada vient d'annoncer un nouvel investissement de 2,1 milliards de dollars au Canada, alors que la compagnie aurait facilement pu placer son argent ailleurs. C'est en bonne partie à cause de la compétence des travailleurs de Ford.

Mais je tiens à vous rappeler que nous oeuvrons, de concert avec les États-Unis et 106 autres pays, au succès des Négociations commerciales de l'Uruguay Round. Le Canada a plusieurs cartes dans son jeu. Nous saisirons toutes les occasions d'ouvrir les marchés et d'établir de meilleures règles. Si les règles visent à créer un régime commercial plus ouvert et plus stable, le Canada devrait être partie prenante et il le sera.

À plusieurs points de vue, l'ALE est donc une réussite indéniable. Il accomplit ce pour quoi il a été conçu. Il encourage les entreprises canadiennes à devenir plus concurrentielles et plus internationales au niveau de leur stratégie. Il récompense celles qui réussissent. Il constitue une base plus sûre pour le règlement des différends entre le Canada et les États-Unis. Il crée le climat plus prévisible et plus stable dont vous avez besoin pour devenir des commerçants plus actifs et plus prospères, en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde.

Je vous remercie.