

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

93/40

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,

AMORÇANT LE DÉBAT EN TROISIÈME LECTURE

DU PROJET DE LOI C-115

(LOI DE MISE EN OEUVRE DE L'ALENA)

OTTAWA (Ontario)

Le 27 mai 1993

L'ALENA, pour l'avenir

Monsieur le président, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est pour l'avenir du Canada. L'ALENA est un accord global, qui développe et améliore les avantages conférés par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALENA). Il améliore notre accès au marché américain et nous donne un accès sans précédent au marché en croissance rapide du Mexique.

Cet Accord est synonyme de croissance et de prospérité. Ceux qui s'opposent à la libéralisation des échanges prétendent souvent que les avantages acquis par un pays le sont au détriment d'un autre. En fait, l'expansion du commerce et des investissements profite à tous ceux qui y participent. En nous spécialisant dans ce que nous faisons le mieux, nous améliorons notre productivité et accroissons notre richesse. Par la libéralisation du commerce, nous préservons et nous créons des emplois, et nous améliorons les perspectives qui s'offrent aux compagnies canadiennes de soutenir avec succès la concurrence dans le monde entier. Voilà la recette éprouvée de la croissance et de l'amélioration du niveau de vie des Canadiens.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes. L'excédent du commerce des marchandises du Canada avec les États-Unis a augmenté de 13,6 p. 100 l'an dernier par rapport à l'année antérieure, atteignant un chiffre record de 17,7 milliards de dollars en 1992. Je ne saurais trop insister sur le fait que l'exportation est la locomotive de la croissance, qui fait sortir le Canada de la récession. Une analyse de l'Institut C.D. Howe montre qu'au cours des trois premières années de l'ALE, les exportations du Canada vers ses voisins du Sud ont été les plus fortes dans les secteurs qui avaient été libéralisés par l'Accord, et particulièrement dans les industries non reliées à l'exploitation des ressources naturelles.

Le Canada, une nation commerçante

Notre but, comme gouvernement, c'est de protéger les marchés d'aujourd'hui et d'ouvrir ceux de demain. C'est pourquoi nous déployons de vigoureux efforts pour obtenir un résultat ambitieux aux négociations de l'Uruguay Round qui se déroulent sous l'égide de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Nous y sommes parvenus en négociant l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Et nous avons consolidé et amélioré cet acquis en négociant l'Accord de libre-échange nord-américain. Cet Accord :

- améliore notre accès au marché des États-Unis;
- nous donne un accès préférentiel à un marché mexicain dynamique et en croissance;

- garantit que le Canada demeurera un pôle d'attraction pour les investisseurs canadiens et étrangers.

Les perspectives d'enrichissement et de croissance du Canada dépendent de notre accès aux marchés mondiaux. En raison de notre faible population, l'accès aux marchés extérieurs est un des piliers de notre économie et de notre niveau de vie.

C'est pourquoi nous avons négocié l'ALE, et c'est pourquoi nous avons négocié l'ALENA.

L'ALENA, la prochaine étape de la libéralisation du commerce

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a jeté les fondements de notre prospérité. Alors que les pressions protectionnistes s'intensifient dans toutes les régions du monde, et donc aux États-Unis, le Canada a l'avantage d'avoir, grâce à l'ALE, un accès préférentiel au marché américain.

L'ALENA préserve les acquis de l'ALE. Il garantit que le Canada demeurera un pôle d'attraction pour les investissements. Il maintient la protection dont bénéficient les secteurs canadiens clés, notamment nos industries culturelles, notre régime d'éducation publique et nos services médicaux et sociaux, y compris la garde des enfants.

L'ALENA développe substantiellement les acquis de l'ALE. Celui-ci étant en vigueur depuis quatre ans, nous avons eu la possibilité d'y apporter des améliorations et d'en élargir la portée dans des domaines comme la protection de la propriété intellectuelle et le transport terrestre. Nous avons maintenant des règles plus claires pour la réglementation du commerce canado-américain, et un meilleur accès au marché des États-Unis dans des domaines non couverts par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Ces améliorations ouvrent aux gens d'affaires canadiens de nouvelles possibilités aux États-Unis et au Mexique et assoient les entreprises canadiennes sur des bases encore plus solides pour développer nos exportations dans d'importants marchés étrangers.

Permettez-moi de mentionner certains des grands domaines qui sont maintenant couverts par l'Accord de libre-échange nord-américain :

Le régime des ristournes de droits de douane, qui permet aux exportateurs canadiens de se faire rembourser les droits qu'ils ont payés sur les intrants utilisés pour fabriquer des produits subséquemment exportés, devait être éliminé après le 1^{er} janvier 1994 dans le cas du commerce entre le Canada et les États-Unis aux termes de l'ALE. L'ALENA

prolonge ce délai de deux ans. Et surtout, de nouvelles règles accordent aux exportateurs qui ne satisfont pas aux règles d'origine de l'ALENA des droits permanents à la ristourne des droits de douane.

Les règles d'origine de l'ALENA sont meilleures que celles de l'ALE. Elles sont plus claires et plus prévisibles, conférant un avantage réel aux exportateurs canadiens et aux investisseurs éventuels au Canada :

- pour nombre de produits, la nécessité de calculer la teneur a simplement été éliminée et remplacée par des règles de classement tarifaire plus précises;
- pour la plupart des produits encore assujettis à une «exigence de teneur», l'exportateur peut maintenant choisir entre deux méthodes de calcul, dont au moins une est beaucoup plus simple que la seule méthode prévue dans l'ALE;
- des règlements seront adoptés pour garantir que les douaniers canadiens, américains et mexicains appliquent uniformément les règles;
- il sera possible d'obtenir des décisions anticipées sur l'origine des produits à échanger dans la zone de l'ALENA, ce qui réduira considérablement les incertitudes des commerçants et des investisseurs.

L'ALENA maintient et améliore les dispositions sur le règlement des différends prévues dans l'ALE. L'ALENA consacre le droit que le Canada a obtenu dans l'ALE de contester, devant un groupe spécial binational impartial, les décisions finales en matière de droits compensateurs et antidumping. Les gens d'affaires qui ont été assujettis au régime américain de recours commerciaux me disent que cette procédure de règlement des différends est un avantage clé de l'ALE, que nous envient ceux qui ne l'ont pas.

L'ALENA ouvre aux entreprises canadiennes du secteur des services l'accès au marché nord-américain. Il étend aux services les obligations fondamentales de traitement national qui s'appliquent depuis longtemps aux marchandises en vertu du GATT et d'autres accords commerciaux. Ainsi, un pays signataire ne peut exiger qu'une société de services d'un autre pays membre de l'ALENA établisse ou maintienne une présence locale pour avoir accès à son marché; cela veut dire que les entreprises canadiennes pourront servir les marchés des États-Unis et du Mexique à partir du Canada.

Par ses dispositions sur l'admission temporaire, l'ALENA ouvre les frontières à plus de 60 professions. À mesure que le Mexique va continuer de se développer, il va avoir besoin de services consultatifs professionnels dans les domaines des télécommunications, des services publics, des transports terrestres et du génie conseil, qui sont tous des domaines où excellent les entreprises canadiennes.

Le Canada obtient des avantages additionnels en ce qui concerne les services financiers. L'ALENA ouvre les marchés financiers du Mexique aux entreprises canadiennes dans ce secteur, soit les banques, les compagnies d'assurances et les sociétés de valeurs mobilières. Les institutions financières canadiennes pourront ainsi participer à la rapide croissance de l'économie mexicaine - un marché prometteur qui nous était fermé jusqu'à la négociation de l'ALENA. Autre amélioration par rapport à l'ALE : les obligations de l'ALENA concernant les services financiers sont assujetties aux procédures générales de règlement des différends prévues par l'Accord.

L'ALE ne comprenait pas de dispositions sur le transport terrestre. Cette lacune a été comblée. En vertu de l'ALENA, un camionneur canadien peut maintenant livrer un chargement aux États-Unis, en prendre un nouveau sur place, se rendre au Mexique et rapporter un chargement aux États-Unis et au Canada. Nous avons par ailleurs conservé nos droits de cabotage.

Le domaine de l'investissement est un autre exemple où l'ALENA est venu renforcer les dispositions de l'ALE. L'ALENA offre en effet aux investisseurs canadiens une assise plus solide sur le marché nord-américain et leur garantit pour l'avenir un accès préférentiel au Mexique. Pour plus de sûreté encore, les différends opposant un investisseur d'un pays de l'ALENA et un gouvernement d'un autre pays de l'ALENA pourront être réglés, au choix de l'investisseur, par arbitrage international. Le Canada maintient par ailleurs son droit de revoir les acquisitions étrangères.

L'ALENA accorde aux entreprises canadiennes une nouvelle protection sur le plan de la propriété intellectuelle, en conformité avec les règles internationales développées dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round. Or, comme l'économie canadienne s'oriente vers des secteurs de croissance à plus grande valeur ajoutée et à forte intensité de connaissances, la protection ainsi accordée aux droits d'auteur, aux marques de commerce et aux secrets commerciaux nous garantira la possibilité d'occuper toute la zone de l'ALENA. Cela aura pour effet non seulement de faire du Canada un pays plus compétitif et plus

attrayant sur le plan des affaires, mais également de créer ici même des emplois mieux payés.

Les dispositions de l'ALENA sur les marchés publics élargissent considérablement la couverture offerte à ce chapitre par l'ALE. L'ALENA ajoute en effet plus de 50 milliards de dollars aux marchés publics qui étaient déjà ouverts aux appels d'offres en vertu du GATT et de l'ALE. Les entreprises canadiennes auront désormais la possibilité de soumissionner les marchés d'acheteurs aussi importants que le corps des ingénieurs de l'armée américaine et la société mexicaine PEMEX qui, ensemble, achètent annuellement plus de 15 milliards de dollars de biens et de services.

Les acquis de l'ALENA se traduiront par de nouveaux débouchés pour les Canadiens aux États-Unis et au Mexique. Amélioration par rapport aux réalisations pourtant remarquables de l'ALE, ils viennent consolider encore davantage la base de nos exportations au-delà du continent nord-américain - en Europe et dans la région Asie-Pacifique.

Le nouvel horizon

J'ai évoqué l'amélioration des règles dans l'ALENA. Nous ne devons pas perdre de vue l'importance de l'ALENA pour les entreprises canadiennes qui voient au-delà du marché américain, et veulent prendre pied au Mexique et ailleurs. L'ALENA est la clé d'un marché nouveau et dynamique. De nombreuses entreprises canadiennes se préparent déjà aux débouchés que l'ALENA leur offrira sur le marché mexicain. Je vais vous en donner quelques exemples :

Les sociétés de télécommunications envisagent d'immenses possibilités au Mexique. Il n'y a en effet là-bas que 10 millions de lignes téléphoniques pour une population de 82 millions d'habitants, et sur les 5 prochaines années seulement, plus de 10 milliards de dollars pourraient être dépensés dans ce domaine.

Le Mexique entend consacrer des dizaines de milliards de dollars au développement de son infrastructure d'ici la fin du siècle, par l'entremise de ses secteurs aussi bien privé que public. Grâce à ses compétences en ce domaine, surtout en ce qui concerne la construction et le génie, le Canada est bien placé pour devenir un intervenant majeur sur ce marché.

Le Canada jouit d'un avantage comparatif dans le secteur des services. Or, il s'agit là d'un secteur où la demande mexicaine connaîtra une forte croissance au cours des années à venir. Les sociétés canadiennes oeuvrant dans le secteur des services financiers ont une envergure mondiale, et elles

voient d'importantes possibilités au Mexique. Le Mexique est fermement déterminé à améliorer son environnement, et cela constituera un débouché majeur pour les industries canadiennes spécialisées dans les techniques de dépollution et autres techniques environnementales.

Les biens manufacturés - par exemple le matériel de bureau, les biens destinés au marché immobilier et autres biens de production - seront de plus en plus en demande au Mexique, au fur et à mesure que ce pays développera son économie. Ainsi, le secteur mexicain de l'automobile devrait croître beaucoup plus rapidement que ceux des États-Unis et du Canada, déjà parvenus à maturité, ce qui ouvrira de nouvelles possibilités d'exportation et d'investissement aux sociétés canadiennes de l'automobile. Ces débouchés leur étaient pratiquement fermés avant que le Mexique n'accepte, dans le cadre de l'ALENA, d'éliminer son décret sur l'automobile.

Il ne s'agit là que d'une liste très partielle. Les Canadiens peuvent être à la hauteur de la concurrence dans le monde entier, et cela inclut le Mexique. Sur le marché mexicain en pleine expansion, l'ALENA nous donne un avantage par rapport aux pays qui n'en sont pas signataires. Nous devons saisir cet avantage.

La prospérité, objectif général

Le commerce n'est pas une fin en soi, mais un moyen de parvenir à une fin. Cette fin, c'est la prospérité - celle qu'engendre une économie capable de procurer aux Canadiens la richesse nécessaire au maintien des programmes sociaux qu'ils exigent et auxquels ils s'attendent, au financement de l'éducation publique et à la création d'emplois hautement rémunérés. En d'autres termes, la possibilité d'améliorer constamment notre niveau et notre qualité de vie.

Nous négocions actuellement des accords additionnels en matière d'environnement et de main-d'oeuvre. Le Canada a préconisé d'importantes améliorations dans ces domaines pendant les négociations initiales, et nous sommes résolus à travailler avec nos partenaires de l'ALENA pour favoriser en l'occurrence la plus grande collaboration possible. Nous devons veiller toutefois à ce que ces accords soient bien rédigés. Ils doivent fonctionner. C'est pour cette raison même que nous allons continuer de nous opposer à l'utilisation de sanctions commerciales pour assurer le respect des obligations qui seront éventuellement contractées. Nous allons insister plutôt sur des mécanismes propres à favoriser la coopération et la certitude, et non la confrontation et l'incertitude.

Certains honorables députés de l'opposition prétendent que le gouvernement perd son pouvoir de négociation en faisant adopter

le projet de loi C-115 avant même la conclusion des accords additionnels. Le fait est que le projet de loi C-115 n'influe en rien sur la réalisation des objectifs visés par le Canada dans les accords additionnels. L'ALENA est un bon accord pour le Canada, avec ou sans les accords additionnels. Certes, nous nous efforçons de conclure des ententes valables dans les domaines de l'environnement et de la main-d'oeuvre, mais la valeur de l'ALENA pour le Canada n'est pas tributaire de ces accords. Le report de notre loi de mise en oeuvre aurait pour seul effet - et il est pervers - de priver les sociétés canadiennes et leurs employés des assurances dont ils ont besoin pour mettre au point les plans qui leur permettraient de profiter des nombreux avantages de l'ALENA.

Parlons de faits, et non de peurs

Nous n'avons pas non plus l'intention de voir les Canadiens se laisser endormir par des propos trompeurs concernant l'ALENA. Nous allons détruire les mythes.

- L'ALENA ne donne pas aux États-Unis ou au Mexique le droit d'exploiter notre eau. Quiconque dira le contraire est un fieffé menteur. La politique fédérale relative aux eaux, que le Canada a adoptée en 1987, interdit explicitement les exportations à grande échelle d'eau par transferts entre bassins ou par dérivation, et rien dans l'ALENA ou dans tout autre accord commercial n'oblige le Canada à exploiter ses ressources en eau ou à les exporter. Et tant que l'eau ne sera pas devenue une marchandise au sens commercial du terme, elle ne sera pas visée par l'ALENA ou par tout autre accord commercial. En vérité, les gouvernements du Canada, aussi bien maintenant que sous le régime de l'ALENA, ont toute la liberté d'action voulue pour réglementer l'exploitation de nos ressources en eau. Point final.
- L'ALENA ne menace pas les emplois des Canadiens. La faible productivité, des marchés affaiblis par la récession, les barrières protectionnistes, les prix gonflés par l'inflation, des taux de change volatils, des plans d'entreprises sans envergure, voilà ce qui menace les emplois des Canadiens. L'ALENA n'est pas source de concurrence. Le Canada doit déjà se mesurer avec des pays à faibles salaires et des pays à hauts salaires partout dans le monde. Notre avenir passe par ces marchés.

Conclusion

En 1948, C.D. Howe disait ceci :

L'heure est à l'initiative et à l'ingéniosité... Nous devons être constamment à l'affût des changements qui s'opèrent dans le monde et saisir rapidement chaque

occasion qui nous permettra de bâtir notre économie... Cela ne peut se faire du jour au lendemain, mais je suis convaincu que, avec la collaboration de l'industrie, du gouvernement et (d'autres) organisations... Nous pouvons construire un Canada qui sera meilleur et un monde qui sera, lui aussi, meilleur.

Le Canada peut et doit être à la hauteur de la concurrence. Les Canadiens peuvent et doivent s'imposer sur les marchés mondiaux. Le Canada doit mener une stratégie commerciale vigoureuse, tournée vers l'extérieur, s'il entend maintenir et accroître la prospérité et les avantages sociaux dont jouissent ses citoyens. Monsieur le président, les grands bâtisseurs qui ont façonné notre nation nous ont appris au moins une chose : faire des choix judicieux pour les générations à venir. Nos enfants, et ceux qui les suivront, méritent rien de moins de cette Chambre.