

Statement

Secretary of
State for
External Affairs



Déclaration

Secrétaire d'État
aux Affaires
extérieures

93/56

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE L'HONORABLE PERRIN BEATTY,
SECRÉTAIRE D'ÉTAT AUX AFFAIRES EXTÉRIEURES,
DEVANT LA
CANADA-U.S. BUSINESS ASSOCIATION**

**TORONTO (Ontario)
Le 10 septembre 1993**

Je souhaite consacrer la plus grande partie de mon allocution d'aujourd'hui au commerce et au démantèlement des barrières qui entravent l'activité de notre milieu des affaires. Cela dit, vous me permettrez de faire d'abord quelques observations de caractère plus général au sujet de trois faits nouveaux très positifs survenus récemment dans les relations entre nos deux pays.

Le premier concerne la nomination de M. James Blanchard au poste d'ambassadeur au Canada. Le choix de cette personnalité a de quoi nous impressionner. En nommant un ambassadeur aussi prestigieux et qualifié, le président Clinton a mis en évidence l'importance qu'il attache aux rapports canado-américains.

Le deuxième événement fait suite à l'entretien que la première ministre Campbell a eu avec le président au récent Sommet du G-7 à Tokyo, auquel j'ai eu le privilège d'assister. La première ministre a demandé au président de désigner de hauts fonctionnaires de la Maison-Blanche et de les charger de suivre nos relations bilatérales, particulièrement dans les domaines du commerce et des questions économiques. Nous constatons avec une vive satisfaction qu'il a donné suite rapidement et intégralement à cette requête.

Enfin, une autre chose a fait une vive impression sur moi : je fais allusion ici à la preuve qu'a donnée le président Clinton qu'il comprenait le sens des propos tenus par la première ministre Campbell au sujet de notre détermination de protéger et de soutenir la culture canadienne.

Nos deux pays sont le meilleur ami et le meilleur client l'un de l'autre. Il nous arrive fréquemment de nous attaquer aux mêmes défis, qu'il s'agisse de préserver l'environnement que nous avons en commun ou de promouvoir la paix et la liberté à travers le monde. Nous allons demeurer des alliés et des partenaires résolus.

Il n'empêche que nous sommes aussi des pays distincts, qui ont chacun leur histoire et des priorités qui leur sont propres pour l'avenir. Que ce soit sur les plans de la diplomatie, des arts ou du monde des affaires, la voix du Canada se fait le mieux entendre quand elle constitue une voix véritablement canadienne, qui exprime notre histoire, nos traditions, nos valeurs et nos rêves. Elle ne doit pas se contenter, loin s'en faut, de faire écho à quelqu'un d'autre. Pour parler simplement, les produits culturels du Canada sont à vendre, mais la culture canadienne ne l'est pas.

Les gens dont l'identité est bien affirmée ne se sentent pas menacés lorsqu'ils oeuvrent en coopération étroite avec d'autres. Ils savent que les partenariats sains et vigoureux profitent aux deux parties.

Il n'y a rien de spectaculaire ni d'extraordinaire dans l'existence de bonnes relations avec notre voisin du Sud. Il n'y a pas là matière à faire naître des légendes ou à noircir les pages de manuels d'histoire. Cela dit, cette situation a de quoi réjouir des gens comme vous, parce qu'elle vous permet de mener votre activité dans un contexte stable, prévisible et ouvert.

À un moment où l'économie internationale a du mal à tourner à plein régime, cette situation est réconfortante pour les intervenants des deux côtés de la frontière.

L'intérêt que nous attachons à l'établissement de rapports solides avec les États-Unis ne nous a pas réduits à une seule dimension. En réalité, il nous a incités à jeter des ponts vers toutes les autres régions du monde.

Ce n'est pas par hasard que le Canada est membre de premier plan des Nations Unies, de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, du Commonwealth, de la Francophonie, du G-7 et de l'OEA.

Arthur Meighen, ancien premier ministre du Canada, décrivait comme suit les relations canado-américaines :

«Nous ne sommes pas dans le même bateau, mais nous naviguons sensiblement sur les mêmes eaux.»

Quelles sont donc ces eaux?

Elles correspondent au va-et-vient de biens et services d'une valeur de plus de 260 milliards de dollars qui, chaque année, franchissent nos frontières; de ce fait, nous entretenons les rapports commerciaux bilatéraux les plus importants au monde.

Elles désignent aussi les allées et venues entre nos deux pays, chaque année, de millions de gens d'affaires, d'universitaires, de gens du spectacle, de scientifiques et d'artistes de tous genres.

Elles représentent la circulation massive d'informations et de technologies entre des établissements, des entreprises, des écoles, des hôpitaux et des particuliers.

Ces eaux, c'est aussi le déplacement de milliards de dollars d'investissements et de technologies affectés à la construction d'usines, au lancement de coentreprises, au renforcement des infrastructures, au soutien de la recherche et à la promotion d'une activité économique plus intense.

Enfin, cette notion fait allusion au flux et reflux des «eaux mondiales» sur lesquelles nos deux pays doivent naviguer : des défis communs tels que la paix et la sécurité, la dégradation de

l'environnement, les migrations massives de populations, la prolifération des armes de destruction de masse, la résurgence de formes destructrices de nationalisme et les rivalités interethniques.

Ces questions, et bien d'autres encore, exigent non seulement un examen attentif, mais aussi une gestion constante et efficace.

Il n'existe pas dans le monde de groupe de deux pays pour lesquels le bien-être de l'autre compte autant que pour le Canada et les États-Unis. Pour nos entreprises, ce sont les échanges commerciaux qui sont en jeu. Pour nos citoyens, c'est la question de l'emploi qui domine.

Fort heureusement, aucun groupe de deux pays n'a mieux géré que nous ses relations bilatérales.

Plus que dans tout autre domaine, nos rapports se sont épanouis sur le plan du commerce extérieur. Ce phénomène n'est pas apparu pour la première fois l'an dernier avec l'ALENA ou il y a cinq ans avec l'Accord canado-américain de libre-échange.

Par exemple, pendant la Grande Crise qui a touché le monde entier, le Canada et les États-Unis ont négocié en 1935 un accord commercial bilatéral sans précédent dans le but d'abaisser les barrières tarifaires applicables à un large éventail de produits. Cet accord a été élargi en 1938. Alors que d'autres pays dressaient de nouvelles barrières, nous nous efforcions de trouver des moyens de les supprimer.

Le même esprit s'est maintenu et a donné lieu à des réalisations plus récentes, comme le Pacte de l'automobile, en 1965, et l'Accord canado-américain de libre-échange, en 1988.

Si vous me permettez de vous livrer mon opinion personnelle, je suis toujours déçu quand j'entends des politiciens parler de la multitude des emplois que, selon eux, l'Accord de libre-échange a fait disparaître. Ces allégations incroyables ne sont pas tristes uniquement parce qu'elles sont fausses. Elles sont tristes parce qu'elles escamotent avec beaucoup de légèreté les forces réelles qui ont fait souffrir tant de gens.

La récession a fait extrêmement mal aussi bien au Canada qu'aux États-Unis, tout comme elle a frappé durement tous les pays industrialisés. Il n'y a guère de tragédie plus poignante que de voir une jeune personne douée et consciencieuse, qui veut travailler, mais à qui on refuse cette chance en raison de forces sur lesquelles cette jeune personne n'a pas prise.

Beaucoup de gens ont eu la bonne fortune d'échapper à cette expérience, mais très rares sont ceux qui n'ont pas partagé la douleur d'un parent, d'un ami, d'un voisin ou d'un collègue ayant

perdu son emploi. Cela nous rappelle que la récession n'est pas simplement un terme qu'utilisent les économistes; derrière ce mot se trouvent des êtres humains et un coût que ces êtres ont à payer.

Certes, on peut se faire un certain capital politique en imputant cette tragédie au libre-échange. Certes, on peut tromper un certain nombre de gens. Mais, en agissant de la sorte, on ne fait rien pour s'attaquer aux problèmes réels. Il est facile de susciter de faux espoirs. Il est plus difficile, mais plus productif, de mettre l'accent sur le rétablissement d'un espoir réel.

Voici une façon d'engager cette démarche : le moment est venu de faire tomber les mythes au sujet du libre-échange.

Premier mythe : le Canada est sorti perdant de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis.

L'automne dernier, l'Institut C.D. Howe a rendu publique une étude montrant que les exportations canadiennes de biens et de services ont beaucoup augmenté dans la plupart des secteurs libéralisés par l'ALE, même en période de récession.

Et dans quels domaines le Canada a-t-il enregistré les progrès les plus notables? Dans l'exportation de produits finis à forte valeur ajoutée et qui ne sont pas à base de ressources naturelles, c'est-à-dire les domaines qui revêtent une importance cruciale pour notre avenir.

Deuxième mythe : les entreprises et travailleurs canadiens ont souffert du libre-échange.

Prenons deux exemples. Le premier concerne GSW Inc., une entreprise qui produit des chauffe-eau, des produits de chauffage, des pompes et des thermoplastiques dans ma ville natale de Fergus, en Ontario. Je m'intéresse personnellement à cette entreprise, puisqu'elle a succédé à la société Beatty Brothers Ltd, que mon arrière-grand-père et son frère avaient fondée il y a plus de 100 ans.

Le total des ventes des cinq sociétés en exploitation de GSW a progressé de 14 p. 100 en 1992 et a atteint 166,3 millions de dollars. Leurs exportations vers les États-Unis, d'une valeur d'environ 52 millions de dollars en 1992, se sont inscrites en hausse de 29 p. 100 comparativement à l'année précédente.

Pour une petite ville comme Fergus, ce succès est synonyme d'une augmentation du nombre et de la qualité des emplois pour ses citoyens, d'une activité économique plus soutenue dans l'ensemble de la collectivité, et d'un avenir plus prospère et plus sûr.

Le succès de GSW ne constitue pas un cas isolé. Il fait partie de centaines d'exemples de sociétés canadiennes dont le rendement a porté les exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis à un niveau historique de 121,2 milliards de dollars en 1992, chiffre supérieur de plus de 13 p. 100 à celui de nos exportations en 1991.

Je vous donne un autre exemple, celui de la société RMT Engineering, de Grimsby, en Ontario, qui a mis en place de nouveaux systèmes automatisés de traitement des matériaux. À la suite de sa participation, à Chicago, à une manifestation commerciale parrainée par le gouvernement canadien, RMT Engineering a reçu 200 demandes sérieuses d'informations et de nouvelles commandes d'un montant de 44 millions de dollars; de plus, la société United Parcel Service a manifesté un intérêt extrêmement vif envers ces systèmes, ce qui pourrait se traduire par des ventes supplémentaires d'environ 200 millions de dollars.

Troisième mythe : il n'y aurait plus d'incitation amenant les entreprises étrangères à investir sur le marché canadien.

En réalité, l'ALE a constitué une véritable bénédiction sur le plan de l'investissement. En 1991, l'influx net d'investissements étrangers directs s'est établi à 7,5 milliards de dollars. Il faut souligner que ce bon résultat survenait après une année pendant laquelle nous avons attiré un montant record net de 7,7 milliards de dollars sous forme d'investissements étrangers directs. Comparez ces chiffres à la période de 1980 à 1985, pendant laquelle on a observé une sortie nette de capitaux d'environ 5,4 milliards de dollars.

Ces nouveaux investissements créent des emplois pour nos citoyens et dynamisent l'activité économique dans des collectivités de toutes les régions du pays.

Comme l'a fait observer la Banque royale du Canada, ce renversement de notre rendement sur le plan de l'investissement «donne à penser que les investisseurs d'outre-mer voient dans le Canada une base de plus en plus attrayante pour leurs opérations en Amérique du Nord depuis la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange».

Quatrième mythe : l'ALE n'a aucunement fait cesser les différends commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

Bien sûr, il y a eu des différends. Il n'y a là rien de nouveau. La différence réside dans le fait qu'un des plus importants volets de l'Accord, pour le Canada, concerne le mécanisme que l'Accord a établi en vue d'assurer une gestion équitable et rationnelle des différends qui surgissent.

Depuis 1989, le Canada a demandé la constitution de groupes d'examen chargés d'étudier 24 décisions d'organismes américains. Plus de la moitié des groupes dont les travaux sont terminés ont

débouché sur des décisions favorables aux sociétés et entreprises canadiennes.

De quel recours ces entreprises canadiennes auraient-elles disposé en l'absence de l'Accord de libre-échange?

Un seul recours s'offrait à elles : faire appel des décisions rendues par l'intermédiaire de processus judiciaires coûteux et très longs devant les tribunaux américains. Ces recours pouvaient se prolonger pendant 10 ans. Aux termes de l'ALE, le litige doit être tranché dans un délai maximal de 18 mois.

Concrètement, l'Accord de libre-échange a clairement défini les règles du commerce et fourni les meilleures garanties possibles aux travailleurs et sur le plan de l'emploi dans les secteurs industriels tributaires du commerce extérieur. La récession a été longue, pénible et douloureuse. Mais il faut reconnaître que ses effets auraient été encore plus rudes et plus cruels, n'eût été de l'Accord de libre-échange.

Aujourd'hui, à un moment où s'engage une nouvelle période de croissance économique, nous misons à nouveau sur le commerce comme moyen d'assurer au Canada une prospérité durable. C'est cette conviction qui nous a incités à négocier l'Accord de libre-échange nord-américain.

Cet Accord, l'ALENA, améliore son modèle, l'ALE, à de nombreux égards importants. En voici quelques caractéristiques :

- des règles d'origine plus équitables et plus prévisibles, particulièrement en ce qui concerne le contenu nord-américain dans le commerce de produits automobiles;
- de nouvelles procédures douanières qui diminueront les risques d'une interprétation unilatérale des règles;
- un accroissement des quotas d'exportation de textiles et de vêtements vers les États-Unis;
- l'intégration des droits de propriété intellectuelle et de certains services de transport;
- de meilleures possibilités d'investir dans le secteur du camionnage au Mexique et l'élimination progressive des barrières empêchant le transport de marchandises en direction et en provenance du Mexique;
- un accroissement important des possibilités de bénéficier des marchés publics;

- une plus grande facilité, pour les gens d'affaires, d'obtenir des autorisations de séjour temporaires sur le territoire des autres parties; et
- un accès considérablement amélioré au marché mexicain, un des marchés qui connaît l'expansion la plus rapide au monde.

Cet Accord présente encore d'autres avantages. L'ALENA renforce nos mécanismes de règlement des différends, et le bon aboutissement des accords parallèles sur l'environnement et le travail constitue une très bonne nouvelle pour les trois pays.

En ma qualité d'ancien ministre des Communications, je souhaiterais également dire un mot des retombées de l'ALENA sur le plan culturel. J'ai lu récemment un excellent article du sénateur Bill Bradley, qui a fait remarquer ce qui suit :

«Les Européens, de plus en plus, assimilent les concepts de nationalité et d'ethnicité, la Bosnie n'en étant que l'exemple le plus évident. Mais de notre côté de l'Atlantique, aucun des pays du «Nouveau Monde» - les États-Unis, le Mexique, le Canada, le Venezuela, le Brésil - ne font appel à l'ethnicité pour définir la nature de l'identité américaine, mexicaine, canadienne, vénézuélienne ou brésilienne. L'adoption de l'ALENA nous permettra de démontrer une fois de plus que nos sociétés sont suffisamment ouvertes et compréhensives pour être en mesure de grandir sur le plan culturel comme dans les domaines économique et politique.»

Chaque fois que des gouvernements font preuve du courage nécessaire pour avancer sur la voie de la libéralisation des échanges, il y a toujours des gens qui sont prêts à saboter leur action. Ici, au Canada, nous pouvons toujours nous attendre à un concert de récriminations de la part de ceux qui croient que les travailleurs canadiens et les dirigeants de nos entreprises ne disposent pas des atouts voulus pour jouer le jeu de la concurrence sur les marchés internationaux.

Je dirais qu'ils appartiennent à l'école Parc jurassique du commerce international et de l'économie. En ce moment même, alors qu'ils font planer leur ombre sur le champ du débat public, nous entendons les geignements habituels à propos des dangers du libre-échange et l'expression du désir de revenir en arrière, de retourner à une époque révolue.

Certes, on peut légitimement débattre, sur de multiples points, des moyens d'atteindre les objectifs que nous poursuivons, de trouver des solutions à nos problèmes économiques et de redonner un emploi à chacun de nos concitoyens. Les Canadiens se sentent angoissés devant l'avenir qui les attend sur le plan économique.

Ils constatent que des changements économiques se produisent à l'échelle mondiale et ils s'interrogent sur les répercussions de ces changements pour eux. Ils sont inquiets pour leur emploi, pour leur famille, et se font du souci à propos des possibilités qui s'offriront à leurs enfants.

Ce que je vois autour de moi, c'est un réel désir d'entendre des propos honnêtes, des propositions réalistes et des solutions à nos problèmes. Affirmer que nous pouvons nous retrancher derrière des murs artificiels et nous mettre à l'abri du changement n'est ni honnête, ni réaliste, ni viable.

Nous pourrions faire preuve de nostalgie et vouloir retourner dans le passé. Mais nous n'aurions ainsi qu'un sentiment bref et illusoire de sécurité. En 1993, nous ne pouvons affronter la route incertaine qui se déroule devant nous en passant notre temps à regarder avec regret dans le rétroviseur.

L'Accord de libre-échange nord-américain donnera une forte impulsion à notre avancée sur cette voie. Les retombées potentielles qu'il offre aux trois pays des points de vue économique, social et écologique sont énormes. Puisque vous êtes des membres clés des milieux des affaires du Canada et des États-Unis, vous vous rendez compte, j'en suis sûr, des germes de renforcement de la croissance et de dynamisation des marchés nord-américains que cet Accord contient.

Comme des gens d'affaires canadiens me l'ont dit à maintes reprises, on ne peut pas monter une entreprise qui connaîtra du succès ni construire un grand pays en s'efforçant d'échapper à la concurrence. Si vous croyez à votre produit - et si vous croyez en vous-même -, vous affrontez la concurrence sans détours. Tout ce dont vous avez besoin, c'est d'un ensemble de règles claires et d'un arbitre équitable et impartial.

Peu de pays industrialisés sont aussi tributaires du commerce extérieur que le Canada. Le commerce a repoussé les frontières sur la partie nord du continent et il offre le meilleur espoir que nos enfants puissent bénéficier de la dignité et de la qualité de la vie qui découlent d'un emploi rémunéré.

Ceux qui croient au Canada savent que notre avenir dépend de notre capacité d'affronter les réalités du commerce international, de l'investissement et de la technologie, et non pas d'un repli sur nous-mêmes. L'avenir appartient à ceux qui ont largeur de vues et courage, non pas à ceux qui souffrent de myopie et de manque de confiance en eux.

Voilà la grande différence que vous constatez lorsque vous parlez aux jeunes Canadiens aujourd'hui. Ils ne s'intéressent pas aux vieux débats stériles sur ce que c'est que d'être Canadien. Ils ont confiance en eux et ils sont fiers de leur pays. Ils savent

que nous pouvons soutenir la concurrence avec les meilleurs produits que le monde peut offrir.

En guise de conclusion, je tiens à vous laisser un message : on ne peut tout simplement pas revenir aux époques révolues. La seule question sur laquelle les Canadiens - et les Américains - doivent se prononcer consiste à déterminer si nous sommes disposés à saisir les possibilités qui existent et assurer ainsi notre prospérité à l'avenir.

Les gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique font leur part en supprimant les barrières entravant l'instauration d'une plus grande prospérité et d'une meilleure qualité de vie. Pour sa part, le gouvernement du Canada entend bien vous ouvrir la porte. Mais, au bout du compte, c'est à vous qu'il appartient de franchir cette porte et de prouver au monde que les mots «Fait au Canada» sont synonymes de la meilleure qualité au meilleur prix.

Ne laissez personne induire les travailleurs ou les entrepreneurs canadiens en erreur. Vous possédez la largeur de vues, le talent, l'énergie et la détermination voulues, non seulement pour prolonger notre feuille de route comme étant celle d'un des plus grands pays commerçants du monde, mais aussi pour créer la richesse dont a besoin une des sociétés les plus animées d'un esprit de compassion et les plus pacifiques au monde.

Je sais que vous ne laisserez pas tomber le Canada.