



DÉCLARATION

94/51

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE
L'HONORABLE ROY MACLAREN,
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
DEVANT

LA CANADA-UNITED STATES BUSINESS ASSOCIATION

DETROIT (Michigan)
Le 16 septembre 1994

Je vous remercie de votre invitation et de l'occasion que vous me donnez d'exprimer ma reconnaissance envers les membres de la Canada-United States Business Association. Votre association a contribué de façon importante à la vigueur et au dynamisme des liens existant entre le Canada et le Michigan. Ce sont là, de toute façon, des liens que l'ambassadeur Blanchard, qui avait espéré être ici aujourd'hui, ne me laisserait pas oublier.

Bien que l'ambassadeur n'ait pu se joindre à nous, je suis ici aujourd'hui avec un groupe de petites et de moyennes entreprises de l'Ontario qui cherchent pour la première fois à élargir leur champ d'activités outre-frontières, au Michigan. Elles sont ici dans le cadre d'un programme du gouvernement canadien, parrainé conjointement avec le gouvernement de l'Ontario, appelé «Nouveaux exportateurs vers les États limitrophes» ou «NEEL». Le programme encourage les petites et moyennes entreprises à regarder au-delà de leurs marchés locaux et à envisager les marchés outre-frontières. Je vous invite à leur souhaiter la bienvenue et à partager avec eux votre connaissance et votre expérience du marché du Michigan.

En même temps, je voudrais dire aux participants canadiens à la mission que je suis sensible à leur initiative commerciale. J'espère que vous obtiendrez le succès que vous méritez, car grâce à votre succès, vous contribuerez de façon non négligeable à créer des emplois et de la richesse.

La création d'emplois est un objectif primordial pour le gouvernement canadien. Il est largement reconnu que, dans le cycle économique actuel, les petites et moyennes entreprises en général — et les entreprises exportatrices en particulier — sont celles qui ont le plus de chances de créer des emplois. Notre programme NEEL est l'une des mesures de plus en plus nombreuses que nous prenons afin d'aider les petites et moyennes entreprises à franchir notre frontière, en commençant par les États-Unis.

Nous tenons absolument à étendre et à diversifier nos marchés d'exportation à l'échelle mondiale, mais nous savons que le fait de réussir sur le marché américain est le meilleur terrain de formation possible pour l'exportation, car ce marché est le plus exigeant du monde.

L'importance de nos liens étroits avec les États-Unis est devenue particulièrement évidente au cours de la dernière année, les exportations vers le marché américain ayant constitué le principal élément moteur de la reprise économique au Canada.

Au même moment, l'accroissement de nos importations en provenance des États-Unis a démontré que la reprise était bien engagée, ce qui donne aux Canadiens un regain de confiance en l'avenir.

Il n'est de meilleur exemple de la bonne santé de nos relations commerciales outre-frontières que le secteur de l'automobile et des pièces automobiles. Les échanges y sont vigoureux, c'est le

moins qu'on puisse dire. Et c'est dans les échanges entre le Canada et le Michigan que le commerce de l'automobile fait le plus sentir ses effets. Le Michigan est en effet la principale destination des exportations canadiennes et la plus importante source de nos importations parmi tous les États de l'Union. En fait, nos exportations vers le Michigan seul dépassent de loin nos exportations vers le Japon.

À bien des égards, les relations entre le Canada et le Michigan, qui sont dominées par le commerce de produits manufacturés, constituent un modèle pour les libre-échangistes du monde entier. Le Pacte de l'automobile, conclu il y a plusieurs décennies, a permis à la fois une rationalisation et une spécialisation, ce qui a amené la mise en place d'une industrie continentale de plus en plus compétitive à l'échelle mondiale.

L'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA] se fonde sur ce succès. En facilitant grandement l'accès au marché mexicain en pleine expansion et en améliorant aussi les règles d'origine, l'ALENA offre à nos industries la possibilité de devenir plus compétitives.

Cela dit, je suis également très conscient du fait que les avantages du libre-échange entre les trois pays de l'ALENA ne sont pas encore pleinement reconnus. Et la nécessité d'éliminer les autres obstacles aux échanges trilatéraux et multilatéraux ne l'est pas non plus. Le succès remporté par le Canada sur le marché américain donne lieu, à l'occasion, à des poussées protectionnistes venant de certains groupes d'intérêts régionaux et sectoriels, qui usent de leur influence auprès du Congrès et de l'Administration pour priver les consommateurs américains des avantages que leur procurent des produits et des services canadiens offerts à des prix concurrentiels.

Il faut être fermement attaché au libre-échange et à ses avantages pour voir au-delà des difficultés qu'il peut soulever à court terme. Il faut se rappeler constamment que la richesse et le niveau de vie élevé dont nous bénéficions, tant aux États-Unis qu'au Canada, sont largement attribuables au système commercial à la fois libéral et reposant sur des règles que nous avons mis en place depuis la fondation du GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce], en 1947.

Le système commercial mondial a bien sûr fait un grand bond en avant par suite de l'heureux dénouement de l'Uruguay Round du GATT, en décembre 1993.

Non seulement les droits de douane en général vont-ils être réduits d'environ 40 p. 100, mais des domaines nouveaux et importants feront l'objet d'une réglementation commerciale mondiale. Je veux parler du commerce des services, des droits de propriété intellectuelle, de l'agriculture et des textiles.

Grâce à un système mondial de règlement des différends unifié et efficace, tous les pays, grands et petits, pourront plus facilement se faire entendre en cas de litige.

Et, ce qui est sans doute plus important, nous disposerons d'une Organisation mondiale du commerce [OMC] puissante, qui contribuera à orienter vers le siècle prochain les échanges commerciaux et les investissements en pleine expansion.

Les conditions dans lesquelles l'économie mondiale, caractérisée par une interdépendance accrue, pourra prendre de l'expansion comporteront plus d'éléments de certitude, ce qui sera à l'avantage de tous.

Dans le cas des États-Unis, on estime qu'à la suite des accords de l'Uruguay Round, la croissance économique connaîtra une augmentation annuelle de 220 milliards de dollars au bout de 10 ans, les consommateurs réaliseront des économies de 35 milliards de dollars et le déficit fédéral diminuera de plus de 20 milliards.

Un nombre critique de gouvernements participants doivent adopter des mesures législatives visant la mise en oeuvre des accords issus de l'Uruguay Round avant que ceux-ci puissent entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1995.

Étant donné que le commerce a une importance vitale pour l'économie canadienne, j'ai exercé de fortes pressions en faveur d'une ratification rapide de l'Uruguay Round qui a été paraphé par plus de 120 gouvernements à Marrakech il y a six mois. Les nouvelles que j'ai eues de mes collègues lors d'une réunion à Los Angeles, le week-end dernier, m'ont réjoui; en effet, les États-Unis, le Japon et l'Union européenne, sont tous déterminés, comme le Canada, à mettre en oeuvre rapidement et efficacement les conclusions de l'Uruguay Round et à faire en sorte que l'Organisation mondiale du commerce entre en activité le 1^{er} janvier prochain. Pour sa part, le Canada entend agir promptement dans ce dossier.

Au Canada, comme dans bien d'autres pays sans doute, nous observons cependant avec inquiétude les débats qui se déroulent au Congrès des États-Unis, étant donné, en particulier, que des groupes d'intérêts tentent l'un après l'autre de rendre les lois du Congrès captives de leur propre programme. Ce faisant, les groupes d'intérêts menacent justement certains des résultats auxquels nous sommes parvenus après des années de négociations difficiles.

Nous nous inquiétons par exemple des mesures législatives de mise en oeuvre qui proposent d'apporter des modifications à la loi américaine sur les recours commerciaux, particulièrement en ce

qui concerne les subventions et les droits compensateurs. Dans nos nombreuses démarches auprès des autorités américaines, nous avons souligné comment les changements envisagés vont amener les lois américaines à avoir des effets restrictifs sur le commerce au lieu de libéraliser les échanges, ce qui est contraire à l'esprit de l'Uruguay Round.

Il semble que l'Administration n'obtiendra pas, en ce qui a trait aux mesures législatives de mise en oeuvre, le pouvoir accordé en vertu de la procédure accélérée dont il a besoin pour poursuivre le processus de libéralisation des échanges. Nous le regrettons et nous ne pouvons qu'espérer qu'il obtiendra aisément ce pouvoir du Congrès l'an prochain.

Ce ne sont pas seulement le Canada et les États-Unis, mais tous les pays qui bénéficieront des futurs accords commerciaux, que ce soit par le biais de l'élargissement de l'ALENA ou d'accords conclus de façon multilatérale, par l'intermédiaire de l'Organisation mondiale du commerce.

Certaines des préoccupations qu'ont le Canada et la communauté internationale au sujet des mesures législatives de l'Uruguay Round aux États-Unis se reflètent dans les problèmes qui se posent dans le cadre de l'ALENA.

Considérons le différend relatif au bois d'oeuvre. Après huit ans d'un débat acrimonieux, huit ans durant lesquels des groupements sectoriels ont épuisé tous les moyens d'appel imaginables, le droit compensateur a finalement été supprimé par Washington. Mais, pendant qu'il était appliqué, des milliers d'Américains ont été contraints de payer plus cher leurs nouvelles maisons à cause de ce droit. Et l'inflation aux États-Unis a été supérieure à ce qu'elle aurait été autrement.

Des mesures comme celle-ci, qui sont souvent provoquées par quelques mécontents locaux, entravent les échanges et les décisions d'investissement, nuisent aux consommateurs et minent nos relations bilatérales.

La répétition de telles mesures risque de porter atteinte à la valeur même de l'Accord. En souscrivant à l'ALENA, le Canada avait fait valoir les arguments suivants : la zone économique élargie donnerait aux entreprises un meilleur accès à un marché nord-américain ouvert, comptant 370 millions de consommateurs; les barrières tarifaires et non tarifaires ne fausseraient plus le développement économique; les producteurs seraient mieux en mesure de réaliser leur plein potentiel en déployant leurs activités dans une économie nord-américaine intégrée; enfin, la concurrence devenant plus féroce, les consommateurs pourraient se procurer de meilleurs produits à de meilleurs prix.

Ces objectifs sont pour la plupart en voie de concrétisation. À preuve, les échanges entre les partenaires de l'ALENA ont augmenté de 10 à 20 p. 100 au cours des six premiers mois de l'application de l'Accord.

Mais comment peut-on concilier notre objectif trilatéral de libéralisation des échanges avec des accrocs tels que le contentieux du bois d'oeuvre? Ce qui saute aux yeux justement ici, c'est que l'ALENA, et l'ALE [Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis] avant lui, n'a pas tout réglé. Je veux parler de la réforme de la législation relative aux droits compensateurs et aux droits antidumping.

Le Canada a d'abord conclu un accord bilatéral de libre-échange puis un accord trilatéral, précisément parce qu'il est à la recherche d'un environnement commercial stable. C'est un besoin pour lui. Nous étions disposés à nous mesurer à la concurrence accrue que suppose le libre-échange; nous avons dû parfois nous plier à des ajustements douloureux; et nous avons procédé à notre restructuration afin de pouvoir soutenir la concurrence dans une économie nord-américaine intégrée, tremplin obligé vers la lutte contre une concurrence véritablement mondiale.

Nous avons consenti à ces engagements pour augmenter notre compétitivité; aussi voulons-nous aujourd'hui que l'accord de libre-échange fonctionne.

Or, il ne fonctionne pas lorsque les industries des trois pays continuent de vouloir bloquer les exportations en prenant des mesures compensatoires ou antidumping.

Cet aspect est pour nous très important. C'est la raison pour laquelle, avant de nous joindre à l'ALENA, nous avons insisté pour que deux groupes de travail trilatéraux explorent des solutions pouvant conduire, d'ici au 31 décembre 1995 à une réforme des lois sur les recours commerciaux.

Dans l'examen de cette question, nous aurions intérêt à nous inspirer de la démarche européenne. Entre les membres de l'Union européenne, les lois antidumping ont été éliminées. À l'égard des pays non membres, un seul régime antidumping est appliqué. De la même façon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont convenues de considérer comme commerce intérieur tous les échanges effectués à l'intérieur de leur zone de libre-échange.

Dans un marché nord-américain intégré, où les entreprises ont rationalisé leur production à l'échelle nord-américaine, la notion de «branche de production nationale» n'a probablement plus sa place. Ne devrions-nous pas étudier les répercussions du mode de fixation des prix sur l'ensemble du marché continental? Ou suffirait-il de revoir les définitions, les seuils et les mécanismes prévus dans les lois antidumping actuelles?

Voilà le genre de questions auxquelles il faut répondre en priorité. Nous devrions encourager les entreprises à tirer parti d'un marché nord-américain intégré, non les pénaliser parce qu'elles cherchent à l'exploiter.

Le cas de l'acier est un bon exemple.

Le gouvernement du Canada tient à ce qu'il y ait en Amérique du Nord un secteur sidérurgique vigoureux, à l'abri de la concurrence déloyale.

L'intégration étroite de nos marchés donne aux échanges canado-américains dans le domaine de l'acier un caractère unique en son genre dans le monde. Il faut différencier ces échanges du commerce de l'acier avec d'autres pays. Non seulement avons-nous un marché commun, mais le marché de l'acier le moins subventionné et le plus ouvert du monde.

Voilà pourquoi tant le gouvernement que l'entreprise privée du Canada ont constamment souligné le fait que l'adoption de recours commerciaux par des pays membres de l'ALENA contre les importations d'acier en provenance d'un autre pays partie à cet Accord entrave la productivité et n'a pas de sens, d'un point de vue commercial.

Cela dit, nous reconnaissons que le processus d'intégration de nos marchés et d'adaptation au renforcement de la concurrence à l'échelle internationale n'est pas toujours facile. Nous reconnaissons qu'il peut être tentant de faire appel à des lois prévoyant des recours commerciaux. Cependant, ces lois ne favorisent nullement le progrès, l'innovation, l'efficacité ou la compétitivité — dimensions dont il faut tenir compte sur les marchés mondiaux.

Pour l'industrie nord-américaine de l'automobile, l'effet des mesures anti-dumping se traduit par une augmentation des coûts pour les entreprises et pour les consommateurs. Ce n'est certes pas la façon de relever le défi de la mondialisation du commerce de l'automobile.

Je sais que vous êtes très nombreux ici au Michigan à appuyer ce raisonnement. Alors, je vous recommande avec insistance de lutter en faveur d'une réforme des lois sur les recours commerciaux, tant par l'intermédiaire des groupes de travail de l'ALENA que par l'adoption aux États-Unis d'une loi «propre» pour ce qui concerne la mise en oeuvre de l'Organisation mondiale du commerce.

Le Canada est une importante nation commerçante. Notre succès en matière de commerce mondial signifie que nous avons des intérêts considérables dans l'ALENA et dans le système commercial mondial. Pour le Canada, il est important qu'il existe une série de règles

commerciales équitables auxquelles nos partenaires se conforment tout comme nous. Cela a de l'importance entre autres parce qu'on s'assure de cette façon que les décisions en matière d'investissement sont fondées non pas sur des artifices protectionnistes mais sur l'avantage concurrentiel.

Le gouvernement du Canada travaille sans cesse à l'accroissement de la compétitivité du pays. Nous sommes d'abord et avant tout déterminés à créer les conditions propices à une croissance vigoureuse et soutenue.

Notre démarche consiste à avoir un cadre d'action économique qui permet aux investisseurs de trouver au Canada un environnement dans lequel les entreprises peuvent prendre de l'expansion et prospérer.

Nous croyons que les investissements judicieux ne devraient pas être fondés sur des stimulants qui ne sont accordés qu'une fois, mais plutôt sur les perspectives de croissance du pays, des perspectives larges et à long terme.

Notre croissance économique récente, due à de bons résultats sur le plan des exportations ainsi qu'à des investissements non moins importants dans les machines et l'équipement, prend beaucoup d'ampleur et englobe maintenant les dépenses de consommation.

Nous nous attendons cette année à ce que la croissance atteigne — voire dépasse — 4 p. 100, et nous sommes persuadés que nous pourrions maintenir de tels niveaux de croissance pendant un certain temps. L'ampleur des investissements effectués récemment témoigne de l'optimisme du milieu des affaires.

En fait, au cours du deuxième trimestre de 1994, cette confiance a atteint son niveau le plus élevé depuis 1979.

L'emploi est en hausse, ce qui est à la base de la vigueur accrue de la demande des consommateurs, et les prix n'augmentent pas. Les coûts unitaires de la main-d'oeuvre, en particulier, ont baissé parce que les augmentations de salaires sont modestes et que la productivité s'est accrue.

Parmi les pays du G-7 [Groupe des sept pays les plus industrialisés], le Canada est celui qui a le taux d'inflation le plus faible. Ces derniers mois, il était nul, et au cours du trimestre qui s'est terminé en juin, les prix ont effectivement baissé et l'économie a enregistré un taux de croissance annuel de 6,4 p. 100.

La détermination du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux à mettre de l'ordre dans les finances publiques contribue à donner confiance dans l'économie.

Je peux vous assurer — et je parle ici au nom du gouvernement canadien — que nous sommes déterminés à maintenir le cap sur la réduction du déficit.

Nous atteindrons notre objectif en ramenant le déficit fédéral à 3 p. 100 du produit intérieur brut en l'espace de trois ans, après quoi, nous l'éliminerons complètement.

Il y a près d'un an, mon parti a été élu avec le mandat de se concentrer sur la croissance économique et la création d'emploi. Nous avons fait des progrès réels depuis, en collaborant étroitement avec tous les gouvernements provinciaux. Lundi dernier, les Québécois ont voté en faveur d'un changement de gouvernement, rien de plus. Nous avons, par conséquent, l'intention de rester fidèles à notre programme. C'est ce que la grande majorité des Canadiens, où qu'ils soient, attend de nous.

En poursuivant une politique économique judicieuse sur le plan intérieur et en ayant davantage à coeur la libéralisation des échanges avec l'étranger, le Canada met en pratique une formule fiable qui lui assurera une croissance et une prospérité soutenues. En définitive, comme l'indiquent les enquêtes des Nations Unies, les Canadiens ont peut-être la meilleure qualité de vie du monde. Aussi ferons-nous tout en notre pouvoir pour qu'il en demeure ainsi.

Je vous invite à participer au renouveau économique du Canada, tant en commerçant avec nous qu'en faisant des investissements productifs dans notre pays.

Merci.