

Déclaration

94/73

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE
L'HONORABLE ROY MACLAREN,
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
DEVANT LA CHAMBRE DE COMMERCE BRÉSIL-CANADA**

**Toronto (Ontario)
Le 28 novembre 1994**



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada

Le moment ne saurait être mieux choisi pour tenir une conférence sur les débouchés d'exportation et d'investissement que le Brésil peut offrir aux entreprises canadiennes. Et ce, pour deux raisons.

En premier lieu, l'entrée en fonction du nouveau président du Brésil, M. Fernando Henrique Cardoso, le 1^{er} janvier 1995, marquera une étape importante de la transition du Brésil vers une économie de marché ouverte.

En second lieu, le premier ministre Jean Chrétien doit diriger, au mois de janvier prochain, une importante délégation commerciale qui se rendra au Brésil, en Argentine et au Chili. La visite de M. Chrétien traduira de façon concrète l'engagement de notre gouvernement à stimuler la croissance économique et la création d'emplois en misant sur une intensification des relations commerciales avec l'Amérique latine.

De fait, l'année 1995 fournira au Canada une occasion sans précédent d'élargir ses relations économiques avec le Brésil dans l'intérêt des deux pays.

En outre, l'année qui vient promet d'être aussi une année stimulante pour le commerce à l'échelle de notre hémisphère, et le Sommet des Amériques qui doit avoir lieu à Miami dans moins de deux semaines en offrira un avant-goût. Bien qu'il soit peu probable qu'une rencontre de deux jours mène à des résultats spectaculaires, il y a lieu de croire qu'elle aboutira à un engagement ferme des participants envers le principe d'une libéralisation commerciale réglementée pour l'hémisphère occidental et, idéalement, à la formulation d'un plan directeur pour l'accession du Chili à l'ALENA [Accord de libre-échange nord-américain].

L'hémisphère occidental peut indiquer au reste du monde la voie à suivre en matière de libre-échange. En janvier de l'année en cours, le Canada, les États-Unis et le Mexique, faisant fond sur l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis négocié il y a cinq ans, ont mis en oeuvre l'Accord de libre-échange nord-américain. En outre, le Mexique a conclu une entente de libre-échange avec le Venezuela et la Colombie sous l'égide du G-3. Par ailleurs, une revitalisation du Pacte andin resserrera les liens économiques entre le Pérou, la Bolivie, la Colombie, l'Équateur et le Venezuela, grâce à des échanges commerciaux plus libres. Enfin, il convient de signaler les efforts concertés du Brésil, de l'Argentine, du Paraguay et de l'Uruguay pour faire progresser davantage le Mercosul vers un marché commun intégral.

Le Brésil a fait preuve d'une vision, d'un courage et d'une volonté politique dignes de mention en appuyant l'objectif d'une libéralisation accrue du commerce par l'intermédiaire du Mercosul. Un premier engagement, capital, a été pris en vue de l'ouverture des marchés. Grâce aux initiatives de dirigeants

forts et visionnaires au Brésil et dans l'ensemble des Amériques, le libre-échange bilatéral et multilatéral est en plein épanouissement à l'échelle de l'hémisphère occidental.

Les progrès remarquables accomplis au cours des dernières années rendent encore plus singulier le fait que la prochaine étape logique, sur cette voie qui consisterait à mettre en place un seul régime de libre-échange applicable à tout l'hémisphère occidental, demeure un objectif qui nous échappe.

Un enchevêtrement de plus en plus dense d'ententes commerciales bilatérales et régionales ne constitue certes pas un avantage d'un point de vue commercial. Il mène à un chevauchement déroutant de droits et d'obligations, y compris en matière de règles d'origine, ce qui a pour effet de provoquer une augmentation du coût des transactions pour toutes les sociétés et, en particulier, pour les petites entreprises désireuses d'exporter. Par ailleurs, en l'absence d'exigences uniformes applicables au contenu, il a aussi pour effet d'empêcher une intégration plus poussée de la production régionale, et ce, à un moment où le commerce mondial est de plus en plus axé sur les transactions entre entreprises, les approvisionnements stratégiques et les investissements transnationaux.

Mais peut-être le plus grand danger de dérive vers des ententes bilatérales ou régionales distinctes réside-t-il dans le risque qu'elles ne se transforment en blocs commerciaux qui s'excluent mutuellement. Ainsi, le fait de refuser au Chili l'accès de l'ALENA transmettrait manifestement un message négatif aux autres partenaires éventuels puisque cela leur indiquerait que les possibilités d'adhésion future sont effectivement restreintes.

Un message comme celui-là pourrait en outre avoir des répercussions débordant le cadre de l'ALENA. Le Brésil a déjà proposé de faire du marché commun Mercosul le pivot d'une zone de libre-échange sud-américaine. L'utilisation du Mercosul pour faire tomber les barrières tarifaires dans la région, libéraliser le commerce et attirer les pays au sein d'un espace économique intégré, constitue une initiative audacieuse et novatrice, que le Canada accueille favorablement. Toutefois, il ne faut pas beaucoup d'imagination pour comprendre que, à défaut de voir s'ouvrir les portes de l'ALENA, les pays du Mercosul seront encore plus enclins à constituer leur propre marché et à officialiser leur propre espace économique.

Nous nous situons à un tournant critique. Lorsque, à titre de pays de l'hémisphère occidental, nous nous retrouverons au Sommet des Amériques à Miami, quelle sera notre démarche? Favoriserons-nous le mouvement visant l'établissement d'un nouvel ordre commercial à l'échelle de l'hémisphère occidental et du monde entier, montrant ainsi, qu'au-delà de l'Uruguay Round, nous nous situons à l'avant-garde de la vague de libéralisation économique,

que nous savons où nous nous dirigeons et que nous sommes engagés dans la mise en place du marché le plus ouvert et le plus dynamique au monde? Ou, au contraire, l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud prendront-elles encore des routes distinctes, comme cela s'est produit par le passé à notre détriment à tous? Comme dans tous les dossiers liés au commerce, la solution préconisée dépendra en dernier ressort de la volonté des pays de l'hémisphère occidental de faire passer, ou non, leurs intérêts communs avant leurs différences individuelles.

Le Sommet de Miami offrira aux pays de l'hémisphère occidental l'occasion de formuler pour notre région une politique globale en matière de commerce et d'investissement qui reflète l'ouverture, la vitalité et le dynamisme de nos économies, et englobe fondamentalement tous les pays prêts à s'engager dans un commerce réglementé plus intensif et plus exhaustif.

L'ALENA pourrait servir d'assise à un tel projet. Si une volonté politique en ce sens se manifestait, ce projet, doté d'un nouveau nom, pourrait former la base d'une association de libre-échange qui pourrait à terme accueillir les pays de l'hémisphère occidental et même d'ailleurs. Il pourrait aussi donner le jour à une nouvelle forme d'association économique prenant appui non sur la géographie, mais sur un engagement collectif envers un libre-échange plus substantiel, une sorte de nouveau GATT mondial amélioré. L'idée maîtresse consisterait non pas à remplacer le système multilatéral existant, et encore moins à former un bloc régional à part, mais à former une coalition de pays désireux d'aller plus loin et de progresser plus rapidement sur la voie de la libéralisation du commerce et des investissements.

Pourquoi prendre l'ALENA comme point de départ d'une libéralisation accrue du commerce à l'échelle de l'hémisphère occidental? Parce que les trois partenaires initiaux au sein de l'ALENA ont manifesté leur engagement envers un «régionalisme ouvert» favorisant l'accès à l'Accord de tout pays disposé à en accepter les règles et les obligations. La clause d'accession de l'ALENA lui fournit la souplesse nécessaire pour assurer l'intégration d'autres pays individuels ou d'autres «groupes de pays». Pourquoi alors ne pas utiliser l'ALENA comme mécanisme de rapprochement de toutes les autres initiatives de libre-échange dans la région, y compris le G-3, le Pacte andin, et plus particulièrement le Mercosul?

Tant le Canada que le Mexique ont déjà fait état de leur désir de favoriser un élargissement rapide de l'ALENA à l'échelle de l'hémisphère occidental. C'est la position qui a été exprimée récemment lors de la rencontre du premier ministre, M. Jean Chrétien avec le ministre des Finances et du Commerce du Chili, M. Eduardo Aninat de même que lors de la rencontre que M. Chrétien a eue par la suite avec le président-élu du Mexique, M. Ernesto Zedillo. Même s'il est essentiel que le Chili obtienne

le droit d'accéder à l'ALENA, rien ne nous empêche d'y accueillir ultérieurement tous les pays disposés à se plier à ses règles et à ses obligations. Dans une zone de libre-échange, la seule «épreuve décisive» concernant l'accession devrait consister à exiger du pays visé qu'il s'engage à respecter les obligations liées à un libre-échange authentique, et se montre prêt à collaborer afin de faire progresser le commerce et les investissements.

Une telle évolution de l'ALENA pourrait avoir des répercussions au-delà de l'hémisphère. Elle montrerait aux autres pays qui refusent de tenir compte de nos objectifs relatifs à l'accès aux marchés et aux réformes à y apporter que, en plus d'un engagement fondamental envers la nouvelle Organisation mondiale du commerce, cet hémisphère dispose d'une stratégie à long terme et d'une orientation bien définie.

Il est généralement reconnu que la libéralisation du commerce et les réformes économiques nationales vont de pair. Et nulle part au monde la volonté de réformer et de libéraliser l'économie n'est plus ferme et plus révolutionnaire que dans cet hémisphère. Le Brésil a fourni, il y a peu, un bon exemple de cette tendance, et la récente élection de M. Fernando Henrique Cardoso est de bon augure.

Appelés à choisir entre deux options bien précises lors des élections du mois dernier, soit intégrer l'économie mondiale, avec tous les défis et les possibilités que cela comporte, soit se retirer dans un cocon national sans surprise mais de plus en plus étriqué, les Brésiliens ont opté pour l'ouverture sur le monde. Tous ceux qui croient en la libéralisation commerciale et économique doivent, à mon instar, considérer cette élection comme un important pas en avant pour le Brésil.

Une nouvelle monnaie, des politiques monétaire et fiscale rigoureuses, une déréglementation des prix et l'élimination d'importants obstacles aux importations ont déjà donné des résultats tangibles au Brésil. Le taux d'inflation mensuel, qui avoisinait les 50 p. 100 au printemps dernier, se situe maintenant à 2 ou 3 p. 100. La croissance réelle du PIB [produit intérieur brut] devrait atteindre 4 p. 100 cette année et 5 p. 100 l'an prochain.

Le programme de privatisation du Brésil et d'autres réformes ont attiré un grand nombre d'investissements privés. Son dynamisme national s'est en outre déjà traduit par une politique énergique et orientée vers l'extérieur en matière de commerce et d'investissement. Le taux moyen des droits imposés par le Brésil est passé de plus de 65 p. 100 à 14 p. 100, et l'interdiction d'importer des biens concurrençant les produits nationaux a été levée.

De nombreux murs sont tombés et beaucoup d'autres encore devront tomber pour que réussissent les réformes économiques. Je comprends que de telles réformes soient pénibles et que la période d'ajustement puisse s'avérer difficile, mais les résultats devraient être payants. La possibilité de voir ce grand pays mobiliser ses ressources et ses aptitudes est vraiment encourageante. J'ai été sensible à la vitalité qui anime ce pays lors de mon passage à Rio Grande do Sul et São Paulo il y a trois mois.

Mais que signifie tout cela pour le commerce et l'investissement entre le Brésil et le Canada? Ces faits nouveaux devraient permettre à ces deux alliés naturels, qui sont de vieux amis et des puissances intermédiaires au sein du nouveau monde, de raviver une relation qui a souffert, par moments, des chocs économiques.

Toutefois, nos relations commerciales solides et dynamiques prouvent que nos échanges peuvent servir notre intérêt mutuel.

Étant donné les politiques de libéralisation des marchés récemment mises en oeuvre par le Brésil et l'ouverture proposée de secteurs clés comme les télécommunications et les mines aux investisseurs étrangers, ce pays est incontestablement redevenu un lieu d'investissement et un partenaire commercial de premier choix.

Le Brésil est le deuxième partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Les exportations canadiennes à destination de ce pays augmentent de façon régulière et n'ont cessé de se diversifier dans les années 1990. Cela est particulièrement dû au programme de libéralisation des marchés lancé en 1990. Les échanges bilatéraux devraient connaître une hausse considérable dans les années à venir.

Le Canada et le Brésil sont des partenaires commerciaux depuis les années 1890, période au cours de laquelle la société qui porte aujourd'hui le nom de Brascan a inauguré le premier système de tramways tirés par des chevaux à Rio, puis des services dans les domaines de l'électricité et des télécommunications à Rio et à São Paulo. Les investissements du Canada au Brésil ont dépassé depuis les 3 milliards de dollars. Il est maintenant temps d'enrichir cette relation par des investissements encore plus importants dans nos économies respectives, toutes deux en plein essor. Je propose à cette fin à nos invités brésiliens de penser au Canada lorsqu'ils songent au marché de l'ALENA.

Des conditions économiques stables, une main-d'oeuvre très qualifiée, une connaissance intime du marché américain ainsi que l'accès à ce marché font du Canada un pôle d'attraction pour les investisseurs brésiliens.

Les Brésiliens qui acquièrent des installations de production au Canada ou qui s'allient à des sociétés canadiennes pour ajouter de la valeur aux produits brésiliens au Canada, verront les biens découlant de telles entreprises bénéficier à part entière du traitement accordé en vertu de l'ALENA. C'est ainsi qu'ils auront un meilleur accès aux importants marchés américain et mexicain, et moins de droits à acquitter que les exportateurs opérant directement à partir de leur pays. Cette façon de procéder comporte des avantages tant pour le Canada que pour le Brésil et permet aux sociétés brésiliennes de profiter aujourd'hui de l'ALENA en constituant des alliances stratégiques en prévision du marché mondial de demain, qui sera plus ouvert.

L'année 1995 pourrait marquer le début d'un nouveau volet des relations commerciales et économiques entre le Canada et le Brésil. Nous pouvons accomplir tellement sur le plan bilatéral en nous efforçant ensemble de tirer parti des nouvelles possibilités de commerce et d'investissement issues des réformes économiques brésiliennes et de la force de notre propre performance économique. Nous pouvons également contribuer beaucoup à l'intégration économique des Amériques.

C'est avec cette idée en tête que le premier ministre, M. Chrétien dirigera la mission commerciale au Brésil, en Argentine et au Chili fin janvier 1995. On ne saurait sous-estimer le poids tant politique qu'économique de cette visite, qui fera ressortir sans équivoque l'appartenance du Canada aux Amériques. Le Canada est déterminé à resserrer ses relations avec tous les pays de la région. Il peut jouer un rôle direct dans les affaires de l'hémisphère et constitue un partenaire commercial et économique à la fois important et sympathique.

Il est à noter que la mission commerciale du premier ministre comprendra un certain nombre de participants provenant de petites et moyennes entreprises. Les exportateurs, tant nouveaux qu'expérimentés, verront que la visite du premier ministre favorisera les ventes, les coentreprises, les partenariats et les investissements, qui stimuleront l'emploi et la croissance au Canada et au Brésil. J'espère que vous serez nombreux à participer à cette mission et à nouer des relations commerciales avec les milieux d'affaires extrêmement dynamiques du Brésil et de ses voisins.

Merci.