



des États-Unis – l'Ontario à elle seule leur achète plus que le Japon – et aussi le seul pays où leur part du marché ait augmenté récemment. Les États-Unis comptent par ailleurs sur de bonnes négociations avec nous pour faciliter la libéralisation du commerce international sous l'égide du GATT: si d'aussi bons amis et voisins effectuant de surcroît le plus fort volume d'échanges au monde ne parviennent pas à triompher du protectionnisme pour établir entre eux un commerce libre et équitable, qui donc y parviendra?

Le Président Reagan:

“Je m’engage dès maintenant envers vous à consacrer les ressources de notre administration à des négociations dans lesquelles nous nous lançons de bonne foi, afin que ce projet visionnaire devienne réalité. J’en donne ma parole au peuple et au Parlement du Canada.”

Le Président de la commission sénatoriale des finances, Lloyd Bentsen:

“Les chances d’en arriver à un accord m’apparaissent excellentes.”

LE PROCESSUS ET LES ACTEURS

Les négociations commerciales canado-américaines qu’a engagées le premier ministre Brian Mulroney en septembre 1985 sont placées sous la gouverne du Cabinet. Par le truchement de son sous-comité des priorités et de la planification chargé des négociations commerciales que préside l’honorable Pat Carney, ministre du commerce extérieur, le gouvernement détermine le mandat de notre négociateur principal, l’ambassadeur Simon Reisman.

Son homologue américain est l’ambassadeur Peter Murphy. Celui-ci relève du représentant au commerce des États-Unis, Clayton Yeutter. En ce moment, les deux négociateurs principaux procèdent à la discussion détaillée de ce qui pourrait devenir un accord commercial historique entre le Canada et les États-Unis. Ils ont jusqu’au début octobre pour élaborer une entente susceptible d’être recommandée à leur gouvernement respectif.

L’échéance est dictée par le fait que la disposition de la législation com-

merciale américaine dite “procédure accélérée” expire le 3 janvier 1988. Le président Reagan est tenu de soumettre l’accord au Congrès 90 jours avant cette date. Le Congrès doit en disposer dans les 60 jours – par vote positif ou négatif, mais sans possibilité d’amendement, contrainte d’une grande importance pour le Canada étant donné l’humeur protectionniste du Congrès.

Au Canada, seul le gouvernement fédéral a compétence pour conclure un accord commercial international et une loi habilitante doit être soumise à l’approbation du Parlement. Les premiers ministres des provinces ont convenu de discuter des mécanismes à établir pour l’approbation et la mise en application de l’accord au cas où celui-ci porterait sur des questions de juridiction provinciale.

Au chapitre des négociations multilatérales menées dans le cadre du GATT, le gouvernement a délégué à l’ambassadrice Sylvia Ostry la tâche d’y défendre les intérêts du Canada.

“Nous avons besoin d’un accord efficace de libéralisation du commerce . . . Je souscris à un tel accord et je crois qu’il en sera ainsi du Sénat.”

POUVONS-NOUS CONCLURE UNE BONNE ENTENTE?

Nous l’avons fait dans le passé. Le Canada et les États-Unis ont une longue tradition d’accords commerciaux mutuellement avantageux, dont le Pacte de l’automobile et les Arrangements de partage concernant la production du matériel de défense. Depuis la Seconde Guerre mondiale, nous négocions presque en permanence avec les États-Unis et d’autres pays pour réduire les

obstacles au commerce. Notre expérience de neuf autres accords internationaux conclus en vertu du GATT ne nous donne pas à penser que le plus petit pays est nécessairement le perdant.

En misant sur la libéralisation des échanges, le gouvernement ne s’est pas engagé à l’aveuglette dans une entreprise risquée. Bien au contraire, fort de l’expérience passée, il a choisi d’explorer la voie la plus réaliste qui s’offre – celle de l’expansion du commerce – pour soutenir et stimuler la production et l’emploi au Canada.

Surtout, il ne perd pas de vue l’essentiel: **il faut que l’entente serve les intérêts des Canadiens, sinon il n’y aura pas d’entente.** 🍁