

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES CANADO-AMÉRICAINES: LES QUESTIONS ET LES PROCÉDURES

Le marché des États-Unis, qui est environ quinze fois plus important que celui du Canada en termes de consommation, est l'un des principaux facteurs affectant la prospérité de notre économie, comptant pour un quart du PNB et pour plus de deux millions d'emplois. L'accès à ce marché est de plus en plus incertain. Rien n'indique que la situation s'améliorera si le gouvernement n'adopte pas une approche concertée visant à réduire ou à éliminer les barrières déjà imposées ou que l'on menace d'imposer.

L'an dernier, les menaces et mesures protectionnistes (contingents, droits antidumping et compensatoires, surtaxes) touchant le Canada ont englobé l'acier et les tuyaux d'acier, le cuivre et les produits de sucre pour l'Ontario, l'amiante pour le Québec, les framboises pour la Colombie-Britannique, le sel gemme et la morue salée pour les Maritimes, le bois d'oeuvre résineux et le porc pour presque toutes les régions du pays. Ces mesures ont touché près de 6 milliards \$ en exportations canadiennes aux États-Unis ou 6% du total. Les industries touchées comptaient quelque 146,000 emplois, dont une bonne partie se voyait compromis.

Notre intérêt pour une négociation commerciale vient donc surtout de la préoccupation devant le fait que ce sont des emplois canadiens qui sont perdus lorsque les États-Unis prennent des mesures protectionnistes visant les importations en provenance d'autres pays. Un tel accord devrait en plus réduire la sévérité et la durée de toute mesure visant spécifiquement le Canada et devrait limiter la liberté avec laquelle le Congrès peut restreindre ou fermer l'accès au marché américain aux importations pour céder aux pressions qui s'exercent aux niveaux des industries ou des localités. Le commerce du bois d'oeuvre, qui représente 3 milliards \$ par année, offre un bon exemple de la réalité de la menace américaine en 1985.

Si les États-Unis devaient restreindre tous les échanges pour comprimer leur déficit commercial de quelque 130 à 150 milliards de dollars, l'effet sur l'emploi au Canada serait dramatique. On estime qu'une réduction de 10% de nos exportations ferait perdre plus de 250,000 emplois aux Canadiens.

À la menace protectionniste vient s'ajouter le coût de la conduite des affaires aux États-Unis en situation de protectionnisme. Nombre d'entreprises canadiennes menant des affaires aux États-Unis ont dû retenir les services fort onéreux d'avocats de Washington, alors que leurs concurrents américains utilisent de plus en plus fréquemment toute la gamme des recours commerciaux que leur permet la législation pour harceler les concurrents étrangers.