

Je voudrais un instant seulement m'éloigner quelque peu du sujet car l'Accord de l'automobile défraie les manchettes depuis un jour ou deux et que, souvent, quand il question de libre-échange, on rappelle qu'il n'est pas un succès. A sa signature, la part du Canada du nombre d'emplois créé en Amérique du Nord dans le secteur de la fabrication d'automobiles et de pièces d'automobiles avait été établie à 8 p. 100. Aujourd'hui, elle est à 11 p. 100, ce qui est légèrement supérieur à notre part de la totalité des emplois créés aux États-Unis et au Canada, qui de toujours a été maintenu à un dixième. Honorables sénateurs, c'est tout à fait injuste d'imputer à l'Accord de l'automobile le malaise qui existe dans l'ensemble du secteur des deux côtés de la frontière en raison de sa faible compétitivité face aux importations du Japon et de l'Europe. En considérant l'Accord de l'automobile, il faut tenir compte de la part qui revient au Canada du marché nord-américain de l'automobile, aussi inefficace que puisse être cet accord.

Pour vous citer un exemple, l'ensemble de nos exportations des produits finis du secteur manufacturier s'établit à environ 30 milliards de dollars, dont notre déficit absorbe environ 14 milliards. Nous accusons donc un déficit pour tous les produits finis autres que les automobiles et les pièces d'automobile, qui s'élève à près de la moitié, soit 47 p. 100, plus précisément. Dans l'industrie de l'automobile, le déficit est de 1,8 milliard cette année, sur des échanges de 25 milliards de dollars, soit un douzième ou 7 p. 100. Comparons cette part de 7 p. 100 dans le secteur du libre-échange avec celle de 47 p. 100 pour le reste du secteur industriel, avant de condamner trop rapidement l'accord sur les produits de l'automobile et les avantages qu'il a apportés au Canada. C'est là une digression sur une question simplement effleurée dans le rapport.

• (1420)

Dans le cadre du GATT dont le Canada a toujours été un ardent défenseur, il y a eu un grand nombre de séances de négociation dont l'une vient de se terminer. En 1987, pour ce qui est de notre commerce avec les États-Unis, 80 p. 100 des exportations canadiennes se feront en franchise et 15 p. 100 seront frappées de droits de l'ordre de 5 p. 100 seulement. Comme notre dollar ne vaut que 80c. américains, si les droits s'élèvent à 5 p. 100, on peut à peine parler de tarif douanier. C'est donc 95 p. 100 de nos exportations vers les États-Unis qui entreront en franchise ou presque. D'ici à 1987 encore, 65 p. 100 de nos importations américaines ne seront frappées d'aucun droit douanier et, pour 26 p. 100, les droits ne seront que de 5 p. 100, soit au total 91 p. 100. Ainsi, les importations et exportations canadiennes seront frappées de droits uniquement dans 5 et 9 p. 100 des cas, respectivement.

Par conséquent, en 1987, conformément à la définition juridique et historique de la zone franche, nous serons devenus, dans nos rapports commerciaux avec les États-Unis, une zone franche. Toutefois, à défaut d'une entente, cette situation ne présage rien de bon pour le Canada à cause des barrières non tarifaires. Rappelons-nous que la disparition des droits douaniers fait toujours planer le spectre des barrières non tarifaires que l'homme s'ingénue à poser, ayant recours, surtout en période de récession, à toutes les mesures protectionnistes qu'il peut inventer et qui, n'étant pas de nature tarifaire, échappent aux sanctions du GATT.

Le comité voit donc poindre pour le Canada, en 1987, les pires difficultés sur les deux plans. Nous ne jouirons plus de la protection de nos barrières tarifaires traditionnelles et nous n'aurons plus librement accès à un large marché comme celui dont disposent nos partenaires commerciaux en Europe, au Japon et aux États-Unis. Ainsi, nous aurons tous les inconvénients qu'entraîne la libéralisation des échanges sans en avoir les avantages.

Si vous vouliez bien m'accorder un tout petit instant—je m'efforcerai d'être bref, car je sais que vous tenez à aborder la période des questions, j'aimerais donner lecture d'un extrait qui se trouve à la page 21 du rapport. Voici:

Tous s'accordent sur les remèdes qui s'imposent, qui d'ailleurs ne prêtent guère à controverse: des économies d'échelle sont essentielles; le secteur manufacturier canadien doit se rationaliser; il doit se spécialiser dans certaines lignes particulières de production et non pas s'éparpiller dans une vaste diversité de fabrications; il doit moderniser ses méthodes de production, réaliser des économies d'échelle et augmenter la productivité par le recours à des phases d'exécution prolongées et efficaces; il doit rechercher quels sont les domaines où le Canada dispose d'avantages naturels.

Où les avis sont partagés, c'est sur les moyens à prendre pour réaliser les changements.

Plus loin, en réponse à cette question que nous avons posée, le comité recommande de négocier avec les États-Unis un accord bilatéral de libre-échange, de façon que nous puissions vendre nos produits manufacturés aux États-Unis et contrôler les barrières non tarifaires qui existent présentement entre les deux pays, ainsi que les barrières tarifaires qui existeront en 1987. Par conséquent, ce n'est plus le problème que c'était il y a des années, alors que les gens jetaient les hauts cris chaque fois qu'il était question du libre-échange; ce n'est pas non plus une question de barrières tarifaires qui s'écroulent et obligent notre industrie à survivre dans un monde où seules des barrières non tarifaires subsistent car c'est déjà ce qui se produit. Nous devons tenter de nous placer dans une situation favorable en Amérique du Nord. Avec une population totale de plus de 350 millions d'habitants, chaque pays européen se trouve dans une situation favorable.

• (1425)

Le rapport aborde ensuite la question du libre-échange. Malheureusement, après un débat qui s'est poursuivi des années, la question cause de nombreux ennuis à une foule de gens et, chose regrettable, il y a des fonctionnaires, des journalistes et des hommes d'affaires qui ont du mal à le comprendre.

Je ne m'étendrai pas longuement sur cette partie du rapport dans laquelle on établit une distinction très précise entre accord de libre-échange, marché commun et union douanière. À la page 27, le rapport signale ce que n'est pas le libre-échange; ce n'est pas un marché commun nord-américain. Les gens qui parlent de la question emploient indifféremment les termes «marché commun», «union douanière» et «libre-échange» parfois même dans une seule phrase. Ce sont des choses bien différentes. Il ne s'agit pas d'un marché commun nord-américain ou canado-américain, ni d'une proposition visant à mettre nos ressources énergétiques en commun ou à opérer une intégration politique; elle n'a rien à voir avec le