

Devant ces disputes commerciales, j'ai parfois l'impression qu'un incendie s'est déclaré dans le voisinage et que les pompiers sont occupés à peindre la caserne et ne peuvent décider qui ira combattre le feu: ils préfèrent discuter de l'auteur de l'incendie.

Enfin, si l'on me permet un moment de présomption, monsieur le président, je voudrais rappeler encore à votre Comité la participation unique du Canada pendant l'après-guerre à la politique économique étrangère, dans laquelle j'ai grandi—ce qui a été accompli ne l'aurait jamais été en l'absence de la participation canadienne—et du rôle joué par Dana Wilgress. Vous pourriez fort bien vous demander: pourquoi le Canada? Les raisons me paraissent nombreuses, et l'une d'elles, que vous connaissez bien mieux que moi puisqu'il s'agit de l'enjeu du Canada dans le régime économique international, est la mesure dans laquelle votre produit national brut dépend du commerce. Une autre raison est le bien naturel qui vous unit à la Communauté européenne. Votre position est enviable en ce sens que vous êtes relativement désintéressés et que vous n'avez pas d'antagonisme à l'endroit de la Communauté, même si vous pouvez en avoir à notre égard. En outre, vous êtes dans la position unique d'être baignés à la fois par l'Atlantique et le Pacifique. Vous éprouvez pour le Japon un sentiment que les Européens ne ressentent sûrement pas, comme d'ailleurs une bonne partie de mes propres concitoyens. En outre, le tiers-monde vous intéresse, comme vous l'avez déjà démontré. En conséquence, vous entrez dans ce domaine avec des lettres de créance non seulement excellentes, mais uniques. Je pose la dernière question: qui d'autre? Ainsi, tout comme ces délibérations sont un catalyseur dans votre propre pays, peut-être le Canada peut-il jouer le rôle de catalyseur dans ces questions ardues.

Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Des voix: Bravo!

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Schaezel. A voir l'accueil qu'on vous a fait et sûrement d'après mon expérience à présider et à écouter des déclarations d'ouverture—vous vous rendez compte que votre déclaration a été exceptionnelle. Vous avez parlé directement et franchement, et ce que nous apprécions le plus est l'expression de vos propres opinions. Je vous ai écouté avec extrêmement d'intérêt situer le problème dans un contexte temporel de 18 mois à deux ans; vous avez souligné que cette période pourrait bien être, je n'aimerai pas dire de «crise», mais une période critique.

Comme je l'ai dit au début, nous passons maintenant aux questions, et je cède la parole au sénateur Macnaughton.

Le sénateur Macnaughton: Monsieur le président et monsieur l'ambassadeur, en notre nom à tous et au nom du comité sénatorial permanent des Affaires extérieures, nous voulons sûrement vous remercier, d'abord de votre présence parmi nous et ensuite de nous avoir parlé, si franchement et si clairement. Que vous ayez tort ou raison nous importe peu à ce stade, tant que nous pou-

vons recueillir des idées et compter sur votre expérience et votre jugement.

Comme je fais partie, je suppose, de ce qu'on appelle l'oligarchie, même si je suis au bas de l'échelle, je reçois la revue *Fortune*. Dans le numéro de novembre, vous avez fait des commentaires détaillés qui je ne voudrais pas mal interpréter, mais ils contiennent un paragraphe qui semble résumer votre thèse. Il est plutôt court, mais assez mordant; le voici:

La tendance à l'hostilité mutuelle menace de retarder l'expansion du commerce mondial et de compliquer la réforme du système monétaire international. Et ce qui est le plus important, elle pourrait entraîner l'affaiblissement des intérêts communs dans le domaine de la culture, de l'économie et de la défense, qui lient entre eux les pays de la Communauté Atlantique.

Peut-être que je pose la dernière question en premier lieu, mais vu le voyage imminent que nous aurons la chance de faire à Bruxelles, puis-je puiser à votre expérience? Si la conscience politique des Canadiens est tellement aiguë, si nous sommes dans une position unique, pourriez-vous nous dire quelle serait pour nous, comme Canadiens qui se rendent à Bruxelles, la tactique la plus efficace pour influencer les politiques de la Communauté européenne par nos contacts avec la Commission, avec le Conseil des ministres et avec le Comité des représentants permanents, et également quelle serait la meilleure façon pour nous, ou pour le Canada si vous voulez, de négocier avec la Communauté économique européenne afin de réaliser nos objectifs nationaux à long terme et résoudre nos problèmes commerciaux à court terme?

M. Schaezel: Votre question est vaste, sénateur. Je tenterai de répondre à deux parties du sujet et, si cela ne vous suffit pas, veuillez revenir à la charge. La première partie porte, semble-t-il, sur ce que vous devriez tenter de faire en négociant avec les organes de la Communauté à Bruxelles. La seconde partie se rapporte à la façon d'aborder les problèmes précis du Canada avec la Communauté, qui ne diffèrent pas de ceux auxquels nous faisons face dans d'autres pays.

A mon avis, l'une des tâches principales, qui se rapporte à ce que j'ai déjà dit au sujet de la tendance de la Communauté à se replier sur elle-même, consiste d'abord à frapper à sa porte pour l'éveiller à ce qui se passe ailleurs, et surtout, je crois, dans les pays évolués. En disant cela, je n'ai pas l'intention de critiquer autant que je donne à croire. Je songeais à un certain nombre de questions dont les organes et les États membres de la Communauté européenne sont saisis. Ces questions sont telles que l'on peut bien leur pardonner de ne pas en aborder d'autres qui sont étrangères à cet ordre du jour spécial. Selon mon expérience, la capacité d'attention des gouvernements est très limitée. Ils peuvent examiner tout au plus une demi-douzaine de questions, peut-être, le plus souvent moins, qu'ils règlent avec un certain degré de concentration. Tout le reste reçoit, on pourrait dire, une attention éphémère, indifférente et superficielle. C'est l'un des problèmes qui confrontent la Communauté européenne