

[Texte]

That was the first observation. I do not get the sense that people in the U.S. are thinking very seriously about this. They are very interested in it now, and I am going to be talking to a number of them in a couple of weeks. I have talked to some of them. They want to know what this is all about, and when I begin to go into this it is quite clear they have not done much thinking about it.

Now, they may instinctively have a feeling about it.

The Chairman: Then do not tell them.

Prof. Wonnacott: The problem is that if you do not tell them—

The Chairman: They will think of it themselves.

Prof. Wonnacott: —then they are liable to do it, and when they do it they are going to find out it is pretty good.

Here is the problem. This you can view as a mixture of free trade and protection. Here are your free trade elements, and your protective elements are there, which generate discrimination, protection that remains, and the preference the U.S. gets.

Strangely enough, as it adds new spokes the U.S. loses protection. U.S. industry loses protection in its own market against Canadian firms and Mexican firms and so on, but it gains protection in these foreign markets. It gains protection in Mexico against Canada and all these other spokes. So it is gaining protection in the foreign markets while it is losing it in its own.

• 1710

You could have a new kind of protection developed—and this is one of my concerns if you allow the Americans to do this—where American business is not looking at the big issues of foreign policy. The Americans really want to be viewed as setting up what the Latin Americans would call an exploitive type of situation. American business is going to be concerned with its markets, its domestic markets and its foreign markets, and it is going to try to protect those markets, and the way it protects them against this kind of a move, or against multilateral free trade, is to try to maintain this hub-and-spoke system and resist any change.

The problem with that new U.S. protection is that it is going to be able to masquerade as free trade. Right now U.S. protection, the good old-fashioned U.S. protection, tries to masquerade as free trade by talking about fair trade and all this sort of thing. Sometimes it is successful and sometimes it is not, but sometimes the argument is pretty thin because that is old-fashioned U.S. protection to protect itself in its own market.

[Traduction]

C'était là ma première observation. Je n'ai pas l'impression qu'on songe très sérieusement à cette question aux États-Unis. Certains s'y intéressent beaucoup actuellement et je vais m'entretenir avec quelques-uns d'entre eux dans quelques semaines. J'ai déjà parlé à certains d'entre eux. Ils veulent savoir ce qu'il en est et quand je commence à leur en parler, je comprends très bien pourquoi ils n'y ont pas tellement réfléchi.

Ils peuvent se faire une opinion d'instinct.

Le président: Alors ne le leur dites pas.

M. Wonnacott: Le problème est que si on ne le leur dit pas. . .

Le président: Ils y penseront par eux-mêmes.

M. Wonnacott: . . . ils pourront alors le faire eux-mêmes et s'ils le font, ils vont constater que c'est assez bien.

C'est là le hic. On peut voir ce modèle comme un mélange de libre-échange et de protectionnisme. Vous avez ici les éléments de libre-échange et là les éléments de protectionnisme, qui engendrent la discrimination, car certaines mesures protectionnistes persistent et les États-Unis obtiennent certains avantages préférentiels.

Fait assez étrange, au fur et à mesure que s'ajoutent de nouvelles branches au système en étoile, les États-Unis perdent certaines mesures protectionnistes. L'industrie américaine perd sur son propre marché certaines protections contre des sociétés canadiennes et mexicaines et ainsi de suite, mais elle gagne certaines protections sur les marchés de ces pays. Elle gagne donc au Mexique une certaine protection contre le Canada et tous les autres pays qui constituent ces branches de l'étoile. Elle gagne donc certaines protections sur les marchés étrangers tout en en perdant sur ses propres marchés.

L'une des choses qui me préoccupent si vous permettez aux Américains d'agir ainsi, est qu'on pourrait voir surgir de nouvelles formes de protectionnisme, c'est-à-dire que les entreprises américaines ne tiendraient plus compte des grandes questions de politique étrangère. Les Américains veulent en réalité paraître établir ce que les latino-américains appelleraient un genre de mécanisme d'exploitation. Les entreprises américaines vont se préoccuper de leurs marchés, soit de leurs marchés intérieurs et de leurs marchés étrangers, et elles vont essayer de protéger ces marchés contre ce genre de système, ou contre le libre-échange international, en essayant de maintenir ce modèle en étoile et de résister à tout changement.

Ce nouveau mode de protectionnisme américain présente une difficulté particulière en ce sens qu'il pourra prendre l'allure du libre-échange. A l'heure actuelle, les États-Unis essaient de faire passer leurs bonnes vieilles méthodes protectionnistes pour du libre-échange en parlant de pratiques commerciales équitables et d'autres choses du genre. Parfois ils réussissent et parfois ils ne réussissent pas, mais leur argument est parfois plutôt faible parce qu'il s'agit tout simplement de bonnes vieilles méthodes protectionnistes américaines destinées à protéger les entreprises sur leurs propres marchés intérieurs.