

vers la CEE. Il y a eu un problème d'accès pour un certain nombre de produits, dont quelques-uns sont d'un intérêt vital pour le Canada. Mais il ne convient pas d'exagérer ce problème. Dans l'ensemble, les tarifs douaniers communs de la CEE sont bas. En dépit des politiques de protection adoptées dans le secteur agricole, la Communauté reste un grand importateur de produits de l'agriculture. D'autres nations commerçantes ont remporté des victoires sur le marché de la CEE. Les Américains ont bien réussi à cet égard, avec leurs exportations de produits avancés, mais évidemment ils ont eu l'appui de leurs investissements massifs en Europe occidentale. Une grande partie de la difficulté est due probablement à nos structures industrielles et à nos habitudes de commerce. Il est évident que nous ne pouvons guère bien vendre ce que nous ne fabriquons pas, et c'est pour cette raison que nous envisageons notre politique générale à l'égard de la CEE en fonction des politiques que nous cherchons à mettre en oeuvre dans d'autres domaines: énergie, investissements, industrie en général y compris l'industrie secondaire ainsi que la recherche et le développement, et études portant sur des domaines connexes. Le succès que nous obtiendrons dans la pleine mise en valeur de nos ressources pourrait bien se rattacher dans une certaine mesure au succès remporté au même égard par la CEE. Nous devrions nous intéresser davantage à ce marché en expansion, mais difficile, en suivant le rythme de son développement et en agissant comme nous le faisons par exemple dans le cas du marché américain.

J'ai mentionné que nous tenions le même langage.

La raison n'en est-elle pas, dans une certaine mesure, que nous faisons face aux mêmes problèmes? Beaucoup d'entre vous ont lu le livre de M. Jean-Jacques Servan-Schreiber qui a paru il y a quelques années et qui est devenu en quelque sorte un classique: Le Défi Américain. Comme vous vous en souviendrez, le Défi Américain expose les difficultés auxquelles se sont heurtées les Européens en cherchant à constituer de grosses sociétés dans des domaines de technologie avancée, à produire des capitaux suffisants, à financer la recherche et le développement nécessaires, à assurer l'innovation technique, à rendre ces sociétés concurrentielles. Dans l'intervalle, les firmes européennes ont eu tendance à tout vendre à des multinationaux américains plutôt qu'à leurs concurrents d'Europe. Si l'on voit les choses sous cet angle, les Européens se trouvent devant un problème que nous connaissons depuis assez longtemps.

Les problèmes communs ne créent pas nécessairement les bases d'une association. Nous préférerions tous, j'en suis sûr, choisir nos partenaires sur un autre terrain que celui de la misère. Une situation prospère est d'ailleurs plutôt la marque, tant de la CEE, qui a réalisé un véritable miracle économique, que du Canada, qui s'est classé en tête l'an dernier au point de vue de l'essor de la production industrielle.