

Les subsides

Je demande donc au député de comprendre que cela revient à prélever 16 p. 100 sur les recettes quotidiennes d'un magasin d'Ottawa, avant même qu'il paie ses dépenses ou son personnel. C'était le cas dans l'Ouest, et aucune autre industrie n'a fait face à une taxe semblable dans notre histoire.

Il est vrai que nous avons connu une période difficile, mais on assiste à une certaine relance à la suite de l'annonce du programme destiné à encourager l'exploration et le développement, alors qu'on réserve un tiers des crédits disponibles aux entreprises disposées à procéder à des travaux de prospection. Certaines entreprises hésitent encore à le faire, mais ces crédits facilitent le financement de projets et des travaux sont en cours dans le sud de l'Alberta et partout dans l'Ouest. On constate des signes encourageants dans le secteur énergétique, et c'est pourquoi il est important de maintenir nos marchés actuels et de les développer pour l'avenir. Nous détenons de 4 à 5 p. 100 du marché américain à l'heure actuelle, et les besoins de ce marché vont manifestement augmenter à l'avenir. C'est pourquoi la société Polar Gas a pensé à un énorme consortium qui se chargerait d'acheminer le gaz à partir du Nord. Les Américains vont en avoir besoin, et chose certaine, je crois que toutes les barrières qu'ils dressent à l'heure actuelle vont non seulement compliquer la tâche des producteurs canadiens, mais également nuire à leurs propres approvisionnements à long terme.

• (1710)

On ne peut tout simplement fermer le robinet du jour au lendemain. Il faut du temps pour mettre en valeur des ressources. Tout ce qui perturbe le marché a des répercussions sur la production. Selon moi, nous devons nous en inquiéter, et il en va de même des Américains, car leur avenir dépend du marché du gaz nord-américain.

Chacun sait que nous nous partageons le marché gazier en Amérique du Nord. Nos importations et nos exportations pétrolières dépendent des cours mondiaux. Le prix du gaz naturel, fondé sur le marché nord-américain, dépend aussi en quelque sorte du cours mondial de l'énergie. Néanmoins, comme nous avons notre propre office de commercialisation, voilà sans doute pourquoi la question est si délicate et ceux qui prennent la décision doivent se montrer si prudents.

L'hon. Lloyd Axworthy (Winnipeg—Fort Garry): Madame la Présidente, j'ai écouté attentivement le dernier porte-parole du parti conservateur, qui a dû lui aussi se porter à la défense d'une autre incursion majeure dans le domaine de nos ressources naturelles de la part d'un pays étranger. Je ne doute pas un instant de sa sincérité quand il dit redouter avec angoisse les conséquences que cette décision aura sur ses électeurs. Combien de fois cependant, madame la Présidente, avons-nous entendu ce refrain? Combien de fois, au cours des 18 à 24 derniers mois, a-t-on demandé à des députés conservateurs d'exprimer à la Chambre leur consternation, de pleurer sur leur malheur, de se tordre les mains de désespoir, parce que l'administration Reagan, aux États-Unis, a pris une décision cruciale qui nuira au Canada? Les exemples ne manquent pas: les bardeaux de cèdre, le bois d'oeuvre, le droit à l'importation

sur le pétrole l'automne dernier, les problèmes fondamentaux que pose à notre agriculture la nouvelle loi agricole des États-Unis, qui nous subtilise nos marchés et nous force à abaisser nos prix. Combien de fois a-t-on tenté d'excuser, d'expliquer, de justifier le fait que ces deux dernières années, en particulier, notre commerce fait face plus que jamais auparavant à des contraintes de plus en plus vastes et radicales? Ce que nous avons pu trouver comme solutions, c'est de nous imposer nous-mêmes, dans le cas du bois d'oeuvre, une taxe de 600 millions de dollars et de perdre les marchés du bois d'oeuvre. Auparavant, le premier ministre (M. Mulroney) et le président des États-Unis s'étaient réunis à Québec et avaient promis de mettre un terme à ce genre d'initiatives. Ils avaient promis la suppression de ce genre d'entrave à nos échanges commerciaux. Ils étaient même allés jusqu'à promettre que les échanges énergétiques entre le Canada et les États-Unis seraient libéralisés, comme nous le souhaitions, notamment en matière d'exportations et d'importations pétrolières.

Il s'agissait d'une entente solennelle entre le président des États-Unis et le premier ministre du Canada. Pourtant, combien de fois n'a-t-elle pas été outrepassée? Combien de fois ne l'a-t-on pas vue transgressée et n'a-t-on pas eu à endurer les larmes de crocodile des ministériels qui ont laissé cela se produire en toute connaissance de cause?

La situation a cela d'ironique que chaque fois que la circonstance se répète, chaque fois qu'un coup est porté à notre secteur primaire, on nous dit qu'il s'agit d'une nouvelle preuve de la nécessité d'en arriver à une meilleure entente avec les Américains pour éviter qu'ils nous portent un nouveau coup. Nous ne cessons de capituler et de rendre les armes en nous disant qu'à force de le faire, nous convainçons peut-être les Américains de ne plus nous harceler.

Vous vous souvenez peut-être, madame la Présidente, de ce jouet d'enfant lesté de sable que l'on pousse et qui revient toujours à sa position verticale. Eh bien! nous sommes en bonne voie de devenir les poussahs du monde du commerce.

M. MacKay: Parlez pour vous!

M. Axworthy: Je parle au nom de ce gouvernement qui s'obstine à soutenir que lui seul peut régler nos problèmes commerciaux alors que depuis qu'il est au pouvoir, la liste des mesures de rétorsion et des restrictions ne cesse de s'allonger. Mais je n'ai pas encore commencé mon énumération. Les exigences rattachées à la potasse nous réservent un nouveau coup dur. Les Canadiens s'attendent que le problème soit résolu. Nous en sommes là parce que le gouvernement se trompe sur toute la ligne. Lorsqu'il a signé son accord avec le président, le premier ministre aurait été bien inspiré d'assimiler les leçons sur le commerçant yankee que l'on trouve dans les aventures de Sam Slick publiées au XIX^e siècle par Thomas Haliburton. «Ils sont durs et rusés et si par malheur leur vis-à-vis à la table des négociations est un peu naïf, ils ne manqueront pas une occasion de vous duper.» Et pour notre malheur, des naïfs s'occupent de nos négociations commerciales.