

J'aimerais vous entretenir ce soir de la politique du commerce, et plus précisément du commerce entre le Canada et les États-Unis.

De la position avantageuse que j'occupe sur les rives du Potomac, j'observe surtout les forces politiques en action aux États-Unis. Je commencerai toutefois par une mise au point: lorsqu'on examine la façon dont la question du libre-échange est débattue au Canada, on a souvent l'impression qu'il s'agit de décider si nous devrions conclure une union commerciale avec les États-Unis. En fait, la question ne se pose même plus. Que cela nous plaise ou non, le Canada est déjà bien installé dans le giron économique de son voisin du sud.

Pour mesurer l'ampleur extraordinaire de cette intégration commerciale, il suffit de comparer le commerce canado-américain aux échanges de l'Allemagne de l'Ouest avec les autres membres de la Communauté européenne. L'an dernier, environ 80 % des exportations canadiennes sont allées aux États-Unis, tandis que 60 % des exportations ouest-allemandes ont été absorbées par les 11 autres membres de la Communauté. La France effectue également 60 % de son commerce avec ses partenaires de la Communauté, et le Royaume-Uni un peu moins. Un petit pays membre comme les Pays-Bas écoule environ 70 % de ses exportations sur le marché de ses partenaires de la Communauté. Ces comparaisons démontrent que la dépendance commerciale du Canada à l'égard des États-Unis est plus grande que celle des États membres de la Communauté à l'égard de leurs partenaires.

Les Européens ont mis 30 ans pour parvenir à cette intégration, réalisée grâce à la mise en oeuvre de mesures positives, comme l'élimination des tarifs douaniers et des contingentements et l'harmonisation des règles de la concurrence.

Le même phénomène s'est produit au Canada et aux États-Unis, en dépit des politiques gouvernementales d'ailleurs, grâce à des forces géographiques et économiques irrésistibles. Ce processus a bien sûr été facilité par la réduction progressive des barrières commerciales, particulièrement des barrières tarifaires, à la suite des sept rondes de négociations commerciales multilatérales entreprises depuis la Seconde Guerre mondiale sous les auspices du GATT. Mais comme le GATT n'a pas eu des effets aussi considérables sur les relations commerciales du Canada avec ses autres partenaires, nous devons en conclure que des facteurs géographiques et économiques, renforcés peut-être par des affinités culturelles, sont à l'origine de cette intégration des marchés canadien et américain.