

Tarif des douanes

M. Attewell: Monsieur le Président, j'ai travaillé avec le député de Kamloops—Shuswap (M. Riis) au comité permanent des finances et des questions économiques pendant près de deux ans. J'ai beaucoup de respect pour le député dans ce domaine, mais je trouve ahurissantes certaines choses qu'il a dites aujourd'hui.

J'attirerai l'attention du député sur un article de Douglas Fisher paru dans le *Sun* de Toronto le dimanche 25 octobre dernier. Voici le texte de l'article:

L'Ontario produit plus de la moitié des marchandises exportées vers les États-Unis et le reste du monde, dont presque la moitié consiste en produits automobiles.

Il y a là un paradoxe incroyable si l'on établit un rapport entre ces chiffres et l'attaque virulente lancée par Bob White et les syndicats de l'automobile contre l'entente de libre-échange. Ce volume élevé de production et d'exportation est une conséquence directe de l'accord principal que nous avons déjà conclu avec les États-Unis, l'accord sur l'automobile négocié il y a une vingtaine d'années par Simon Reisman, aujourd'hui considéré comme un traître par White et Broadbent.

Ce paradoxe ne vous suffit pas? A l'époque où cette merveilleuse entente a été conclue, qui s'y est opposé fermement? Nuls autres que le directeur canadien du syndicat de White et le NPD fédéral.

Bien honnêtement, monsieur le Président, il est un peu injuste de remonter trop loin dans le temps. Je pense également que mon collègue est injuste de retourner en arrière et de demander ce qui a changé en une centaine d'années. Bien des choses ont changé en un siècle. Bien des choses ont changé en 18 mois ou au cours des deux dernières années.

Et M. Fisher d'ajouter:

Il y a lieu de se demander, lorsqu'on examine les tendances et les éléments de notre interdépendance commerciale avec les États-Unis, où nous trouverons d'autres acheteurs pour nos marchandises si ce commerce est menacé par le protectionnisme illimité des États-Unis ou une récession américaine?

Au Marché commun? Au Japon? En Chine? En U.R.S.S.? On connaît la réponse, même si l'on a oublié comment John Diefenbaker et Pierre Trudeau ont lamentablement échoué dans leur tentative pour trouver un autre partenaire commercial que les États-Unis.

Il faut examiner le commerce américain en face et sans crainte. Avant tout, il faut éviter de réagir violemment à la crainte ou à la haine que nous inspire un bradage éventuel ou le risque de perdre notre nationalité et notre culture.

Comment réagiront la bande à Bob et Ed et David Peterson, selon vous, si, comme ils le réclament à cor et à cri, nous rejetons le traité et les Américains, ce qui aura vraisemblablement pour effet de mettre fin à l'Accord sur l'automobile?

Je voudrais poser au député deux questions fondamentales. Oublions ce qui a été dit il y 10 ou 20 ans. Le député ne convient-il pas que la prudence commande d'analyser la situation actuelle pour en dégager les perspectives et les possibilités futures? D'en tirer les meilleures conclusions possibles au lieu de perdre notre temps à faire de l'histoire et du cinéma comme les gens d'en face.

M. Riis: Monsieur le Président, je suis très heureux de pouvoir répondre à mon collègue que je respecte beaucoup.

J'ai fait allusion à l'histoire parce que les Canadiens cherchent à comprendre ce qui se passe actuellement. Pas nécessairement à la Chambre des communes, mais en tout ce qui a trait à cet accord négocié avec le président Reagan. Ils sont perdus devant ce volte-face du parti progressiste conservateur par rapport à sa politique économique traditionnelle. C'est cela que je voulais expliquer.

J'ai peut-être tort, mais je voudrais que mes collègues me parlent de la politique de John Diefenbaker ou de Sir John A. Macdonald, qu'ils me disent ce que ces deux premiers ministres penseraient maintenant du gouvernement conservateur. Voilà peut-être un autre bon sujet de débat.

Je répondrai à mon collègue que le Pacte de l'automobile, négocié entre le Canada et les États-Unis, comportait des dispositions qui nous étaient favorables.

Qu'il soit bien entendu que cet accord n'a rien à voir avec le libre-échange. C'est une entente particulière assurant des conditions raisonnables au Canada grâce à toutes sortes de mesures spéciales de protection. Je compare les résultats de cet accord avec ce qui s'est passé dans le domaine des machines agricoles. Pendant des années, ce secteur a évolué dans le cadre d'un libre-échange contrairement aux mythes qu'ont perpétués certains. Depuis des années, nous avons le libre-échange avec les États-Unis dans le commerce des tracteurs et des moissonneuses-batteuses. Autrefois, le Canada fabriquait des tracteurs. Nous avions des usines. Grâce au libre-échange, combien nous reste-t-il de fabricants de tracteurs? Un seul, la Versatile. Cette société profite d'un segment de marché, la région des terres sèches des Prairies, pour fabriquer un tracteur destiné principalement à ce genre de terrain. C'est un point que je tenais à souligner, car on nous rebat les oreilles avec bien des mythes.

Toutes les usines sont passées aux États-Unis parce que les économies d'échelle que permet le grand marché américain dictent ce choix logique. Nous importons maintenant des États-Unis des tracteurs autrefois fabriqués au Canada. Voilà ce qui nous inquiète.

S'il y a libre-échange dans tous les autres secteurs, la tendance y sera la même. Pourquoi bâtir une usine au Canada quand on peut en implanter à Dearborn, au Michigan, à Los Angeles ou Tacoma, à Washington ou Dallas, et approvisionner le Canada à partir de ces installations? Nous importerons donc. Voilà pourquoi nous craignons cet accord commercial.

• (1430)

M. Friesen: Monsieur le Président, j'invoque le Règlement. L'inverse ne pourrait-il pas être vrai, une usine ne pourrait-elle pas fabriquer ici et distribuer aux États-Unis?

M. le vice-président: Ce n'est pas exactement un rappel au Règlement.

M. Riis: Non, monsieur le Président, ce n'est pas un rappel au Règlement, mais c'est une interjection valable.

Une des raisons pour lesquelles le Canada est célèbre dans le monde entier pour le nombre de ses usines de filiales, de sociétés américaines surtout, c'est que nous avions des barrières douanières. Par suite, si les Américains voulaient distribuer leurs produits au Canada ils avaient intérêt à construire une usine ici pour pouvoir atteindre le marché canadien. Ils avaient d'ailleurs des usines semblables au Japon, en Allemagne, en Italie et au Mexique pour atteindre ces marchés.