

Tarif des douanes

Nous avons besoin d'une orientation agressive. Pour y donner suite, il ne s'agit pas de faire des déclarations prônant le libre-échange avec les États-Unis. Les États-Unis ont toujours été, et je suis persuadé qu'ils continueront à l'être, notre associé commercial le plus important. Toutefois, ce n'est pas la solution à nos problèmes. Ce n'est pas la solution facile à nos difficultés économiques. Ce ne peut pas être la manne tombée du ciel pour résoudre les grosses difficultés économiques que nous éprouvons actuellement. Or, voilà la stratégie que le gouvernement semble vouloir adopter. Pour solutionner ses problèmes, il entend placer l'ensemble de notre politique commerciale sous le signe d'une libéralisation de nos échanges avec les États-Unis. C'est ce qu'il souhaite, malgré la baisse constante, aux dépens du Canada, du niveau des tarifs de toutes les catégories en raison de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce dont nous sommes signataires. Au lieu de nous leurrer en pensant que le libre-échange avec les États-Unis pourrait en quelque sorte régler nos problèmes, examinons, ainsi que nous l'avons préconisé, tous les cas où, même si nous n'imposons pas de douanes, les États-Unis se sont interposés en vue de nous bloquer l'accès à leur marché. Cela s'est produit en ce qui concerne l'acier, le porc et les produits de la pêche, et d'innombrables secteurs de notre économie ressentent vivement la menace du protectionnisme américain.

● (1620)

Nous avons exhorté le premier ministre, s'il est vrai, comme il le prétend, qu'il entretient des rapports étroits avec le président des États-Unis, à aborder avec le gouvernement américain tous ces cas particuliers, toutes ces mesures qui menacent notre accès au marché américain, afin de trouver des solutions. Nous devrions chercher en priorité à résoudre ces problèmes, à contourner ces menaces et à venir en aide aux producteurs qui sont incapables, dans divers secteurs de notre économie, de trouver des débouchés aux États-Unis à cause de cette espèce de refus global des importations.

Nous pourrions y parvenir en créant un organisme chargé d'aider les producteurs canadiens et américains à résoudre leurs problèmes. Cet organisme devrait notamment fournir des données objectives sur les secteurs qui éprouvent des problèmes commerciaux. Nous avons maintes fois constaté que les organismes de part et d'autre de la frontière présentent des statistiques bien différentes sur la conjoncture commerciale dans le secteur du bois ou de l'acier. Nous pourrions obtenir de cet organisme qu'il nous aide à parvenir à des ententes entre les producteurs canadiens et américains, afin de résoudre les problèmes. C'est ce qui se passe dans le secteur de l'acier, par exemple. C'est ce que nous devrions faire dans le secteur du bois d'œuvre, du porc ou du poisson. À défaut, monsieur le Président, nous courrons le risque de commencer des négociations de libéralisation des échanges avec les États-Unis dans des conditions équivalant à un chantage, puisque les États-Unis ont déjà pris contre nous des mesures protectionnistes détournées. Nous devons faire d'importantes concessions pour obtenir d'eux qu'ils y renoncent. C'est accepter un marché de dupes, monsieur le Président, que de négocier dans ces conditions.

Si c'est ce que nous faisons, si le premier ministre nous entraîne dans des négociations où nous risquons la guillotine, ce tranchet au-dessus de la tête de beaucoup de nos secteurs commerciaux importants, je prédis que nous serons, dans un an

ou deux, contraints de faire de très importantes concessions pour obtenir le moindre accord des États-Unis. Ainsi, si nous acceptons de négocier dans ces conditions de chantage, nous devons sans doute accepter de limiter «volontairement» nos exportations de bois d'œuvre vers les États-Unis. Nous devons supprimer l'aide que nous accordons à nos pêcheurs des côtes est et ouest. Nous devons renoncer aux garanties qui figurent dans le pacte de l'automobile, qui pourtant ont été d'une grande importance pour ma circonscription et pour des milliers de personnes en Ontario et au Québec.

Si nous acceptons de négocier avec une épée de Damoclès au-dessus de la tête, nous n'en tirerons sûrement pas de nouveaux emplois. Il est plus vraisemblable que nous en perdrons. Dans ma propre circonscription, des milliers de travailleurs perdront leur emploi si nous devons laisser tomber les garanties de production prévues par l'entente sur l'automobile. Si nous devons accepter de limiter nos exportations de bois d'œuvre, des milliers d'emplois disparaîtront en Colombie-Britannique et dans la région de l'Atlantique. Si nous devons accepter une réduction de l'appui fourni à notre industrie de la pêche, cela nous fera perdre encore des milliers d'emplois dans la région de l'Atlantique et en Colombie-Britannique. Les éleveurs de porcs du Canada devront faire davantage de concessions. À ce moment-là, monsieur le Président, le libre-échange voudra dire la disparition d'emplois au Canada et l'impossibilité pour nous de prendre les initiatives économiques qui nous permettraient de rebâtir notre économie. Selon nous, le Canada peut avoir une économie extrêmement concurrentielle et efficace, capable d'exporter partout dans le monde et de créer des milliers d'autres emplois, mais ce sera possible uniquement si nous avons une stratégie commerciale vigoureuse qui soit à la mesure des défis que présente un monde où ce sont de plus en plus les sociétés multinationales qui prennent les décisions importantes pour les échanges commerciaux.

Pour relever ce défi, nous aurons besoin de tous les instruments de notre politique commerciale. Nous devons nous servir efficacement de nos tarifs. Nous devons nous servir efficacement de nos quotas et nous devons négocier avec les sociétés internationales, tout comme le fait le projet de loi lui-même. Ce projet de loi comprend une disposition intéressante. Je veux parler de ce que j'appelle l'article Hyundai selon lequel, après le 1^{er} janvier 1987, les exportations de la Corée du Sud et des autres pays visés par le TGP seront assujetties au Canada à des droits de douane de 6 p. 100. Cet article a déjà obligé la société Hyundai à s'engager à faire fabriquer au Canada les modèles Pony et Stellar qui sont maintenant tellement populaires chez nous. Ce genre de tactique efficace et agressive devrait être utilisé pour d'autres pays que la Corée. C'est très facile pour nous d'être durs envers la Corée parce que ce pays ne peut pas exercer de représailles. Nous devons agir avec la même perspicacité et utiliser tous les moyens à notre disposition pour obliger les sociétés géantes qui prennent des décisions d'investissement partout dans le monde à tenir compte des intérêts du Canada lorsqu'elles prennent leurs décisions. On ne peut par une simple mesure législative décréter le libre-échange avec les États-Unis. Cela demande des efforts; il faut être efficace, habile et surtout dur. Le gouvernement devrait adopter une attitude décidée, efficace et catégorique en définissant sa stratégie commerciale. Avant tout, je