

constitué un problème pour un certain nombre de produits, dont certains intéressent le Canada. En règle générale, le tarif commun de la Communauté européenne est peu élevé. En dépit de politiques protectionnistes qui marquent son agriculture, la Communauté demeure un important importateur de produits agricoles. D'autres pays commerçants ont très bien réussi sur le marché de la CEE. C'est certes le cas des Américains, qui y exportent des produits manufacturés perfectionnés, et qui ont certes été aidés en cela par leurs investissements massifs en Europe occidentale. Une grande partie de la difficulté réside dans nos structures industrielles et nos habitudes commerciales mêmes. Nous ne pouvons pas très bien vendre ce que nous ne fabriquons pas, il va sans dire. Pour cette raison nous relierions fortement nos politiques générales à l'égard de la CEE aux politiques que nous mettons au point dans d'autres secteurs, notamment, la politique de l'énergie, celle des investissements, la politique industrielle en général, y compris la politique visant l'industrie secondaire et celle qui porte sur la recherche et le développement, ainsi qu'à des politiques connexes que nous étudions actuellement. La réussite dans la réalisation de nos propres possibilités pourrait fort bien dépendre, dans une certaine mesure, du succès d'une initiative semblable de la CEE. Nous devrions nous intéresser davantage à ce difficile marché en expansion et observer les possibilités qu'il offre en fonction de nos réalisations, disons, aux Etats-Unis.

Nous pouvons également trouver avec les Européens un terrain d'entente vu que nous avons des problèmes communs. Nombreux parmi vous sont ceux qui ont lu le livre de M. Jean-Jacques Servan Schriber paru il y a quelques années et devenu en quelque sorte un classique, Le Défi américain. Vous vous rappellerez que le Défi américain expose, statistiques à l'appui, les difficultés qu'ont éprouvées les Européens pour construire des sociétés suffisamment importantes dans les secteurs techniques de pointe, pour réunir des capitaux suffisants, pour financer suffisamment la recherche et le développement, pour permettre l'innovation dans le domaine de la technologie, pour rendre ces sociétés concurrentielles. Les sociétés européennes se sont d'ailleurs révélées portées à vendre leur entreprise plus souvent aux sociétés multinationales américaines qu'à un concurrent européen. La question posée de cette façon, les Européens font face à un problème que nous connaissons déjà.

Cependant, les problèmes communs ne constituent pas nécessairement la base d'associations commerciales. Nous préfererions tous, j'en suis certain, pouvoir choisir nos partenaires en fonction d'autres critères que celui de la misère partagée. De plus, je crois que la CEE, qui a réussi un miracle économique, aussi bien que le Canada, que la croissance de sa production industrielle plaçait l'an dernier au premier rang mondial, sont très dynamiques sous le rapport de l'expansion économique. Il existe cependant des problèmes. Dans la mesure où la CEE et le Canada les partagent, nous pouvons collaborer à l'élaboration de solutions qui nous soient mutuellement avantageuses. C'est là la base d'une association commerciale, et le temps est venu d'y consentir l'effort nécessaire.

Au cours des dernières années, nous avons aussi fait de grands efforts pour établir des relations économiques plus étroites dans le domaine des fabrications perfectionnées. Nous avons envoyé des missions technologiques et commerciales en Europe, et les résultats se sont révélés encourageants. Je crois toutefois que nous en obtiendrons désormais de meilleurs. Je ne sais pas si les Européens avaient auparavant la volonté politique de fournir l'effort nécessaire. Certaines réserves quant au caractère distinct des intérêts canadiens ainsi qu'à notre volonté réelle de collaborer peuvent les avoir fait hésiter.