

M. Horner: Elle est inflationniste mais les avantages de cette dévaluation sont supérieurs aux inconvénients.

M. Stevens: Quatre p. 100, cela en dit long!

M. Horner: C'est vous qui avancez ce chiffre, pas moi.

M. Stevens: C'est le chiffre de M. Hood.

M. Horner: Ce n'est pas le mien en tout cas.

Une voix: Et les machines agricoles?

M. Horner: Le député se fait du souci pour les fabricants de machines agricoles. A mon avis, le fabricant canadien de machines agricoles n'a pas trop à s'en faire. De toute façon, j'aimerais que les Canadiens profitent du cours actuel du dollar à 90c. pour exporter davantage. Si nous veillons à ce que des prix et des hausses de salaire excessifs n'annulent pas l'avantage que nous avons ainsi gagné, nous devrions faire une percée sur les marchés européen, américain et même japonais, dans la mesure où nous pourrions surmonter leurs barrières commerciales.

Je crois fermement que les négociations commerciales multilatérales qui se déroulent actuellement donneront de bons résultats. Si ce n'est pas le cas, les tendances protectionnistes qui voient le jour au Canada, aux États-Unis et au sein du Marché commun européen auront des conséquences néfastes pour l'économie mondiale car, si ces négociations multilatérales échouent et si le protectionnisme l'emporte, les pays s'affronteront sans pitié, les coûts s'élèveront, l'équilibre économique des pays sera rompu et tout le monde en souffrira. Je suis convaincu qu'en tant que nation, nous devons rechercher une plus grande libéralisation des échanges commerciaux. Examinez n'importe quels chiffres sur le commerce, vous constaterez qu'à mesure que le commerce international s'accroît, l'économie canadienne s'améliore.

Lors de mes récentes visites chez les milieux industriels allemands, et au cours de mes entretiens avec le président de la chambre de commerce d'Allemagne et avec des personnalités à Genève et à Bruxelles, tous m'ont assuré que sans aucun doute, les perspectives d'avenir sont meilleures pour le Canada que pour tout autre pays industrialisé, parce que nous avons la possibilité d'en arriver à l'autarcie en matière d'énergie, nous disposons d'une technologie de pointe et d'une main-d'œuvre hautement qualifiée et compétente.

Une voix: Et un gouvernement moche.

M. Horner: Nous constatons aussi que le gouvernement restreint sa croissance. Cette année, la croissance de la fonction publique est inférieure à 1 p. 100.

L'Orateur suppléant (M. Turner): Je regrette d'interrompre le ministre, mais le temps qui lui était alloué est écoulé. Peut-il poursuivre grâce au consentement unanime?

Des voix: D'accord.

Des voix: Non.

● (1642)

M. Max Saltsman (Waterloo-Cambridge): Monsieur l'Orateur, alors que nous écoutions le débat, mes collègues francophones m'ont rappelé un dicton populaire qui dit ceci: «Plus ça change, plus c'est pareil». En anglais, on dirait «Same old gang». Je suis heureux que cette partie de nos délibérations à la Chambre des communes ne soit que partiellement télévisée, car je me demande si les gens comprendraient ce genre de

Commerce extérieur

pérégrinations, comme le disait un ancien premier ministre. A une époque, le gouvernement, que formait alors le parti qui est à ma droite, a dévalué le dollar canadien, défendant avec éloquence sa décision. Par contre, les députés de l'autre parti la considéraient comme la pire chose qui soit arrivée à l'économie du Canada. Aujourd'hui, les rôles sont renversés et nous entendons le même langage mais provenant de personnes différentes.

J'ai eu le plaisir d'écouter le ministre au cours de ses nombreuses incarnations précédentes, et je dois dire que j'aimais mieux ses discours quand il les rédigeait lui-même que lorsqu'il les fait faire.

M. Horner: Je peux vous assurer que personne ne l'a fait pour moi cette fois-ci.

M. Hnatyshyn: Je le crois.

M. Saltsman: J'ai cru percevoir un style et un ton quelque peu différents de ce que nous avons entendu aujourd'hui. Je crois même déjà avoir entendu ce discours. Il existe au ministère de l'Industrie et du Commerce un discours-type préparé d'avance, selon le ministre qui s'amène. On l'époussette un peu, on change un mot par-ci, par-là, et ensuite on le présente à la Chambre comme une nouvelle politique. J'ai beaucoup de critiques négatives à faire. Je pense que je devrais essayer de glisser quelque chose de positif. Ce que je voudrais dire de positif, c'est que le ministre nous a livré aujourd'hui un aperçu de ce qui s'est passé à la conférence sur le commerce qui a eu lieu à Tokyo. Cependant, l'état actuel des négociations et leur résultat inspireraient beaucoup plus confiance si c'était nos négociateurs, et non des documents, qu'on faisait connaître.

L'attitude qu'ils ont adoptée suppose une naïveté incroyable. Les tarifs sont des choses à négocier. On peut sûrement s'en plaindre s'ils sont transgressés et si on ne les respecte pas, mais quand il est question de restrictions non tarifaires, comment pouvons-nous vraiment y mettre de l'ordre? A quoi sert une entente qui porte sur de pareilles choses? Car il existe bien des façons de la transgresser. Nous savons par exemple que chez beaucoup de nos partenaires commerciaux où s'élèvent des obstacles non tarifaires de par la volonté même de l'État, personne ne veut en reconnaître l'existence, pas plus du côté officiel que dans l'industrie. Cela est indéniable. Par exemple une soumission se perd, ou une difficulté surgit. Mais tout se passe de telle sorte qu'on ne peut approcher personne pour tirer la chose au clair ou pour obtenir une décision.

Dans ces conditions, comment poursuivre quelqu'un devant les tribunaux? Quelle preuve peut-on établir contre de pareils obstacles? Connaissant la volonté de divers pays de protéger des industries qu'ils croient en danger, il serait naïf de croire qu'on obtiendra des résultats en signant un accord, si c'est cela que cherchent nos négociateurs. Je suis d'accord avec le ministre et avec ses conseillers pour dire que les obstacles les plus graves sont les obstacles invisibles, les obstacles non tarifaires. Contre eux, on est désarmé. Si nous aggravons la situation de notre industrie en faisant des concessions, sur la foi des promesses faites par tel ou tel pays qu'il abaissera ses obstacles non tarifaires, nous nous exposerons à la risée générale. Je regrette de ne pas avoir plus confiance dans l'action de nos négociateurs, mais l'expérience m'a rendu sceptique.