

*Les subsides*

● (1140)

D'après les manchettes d'aujourd'hui, l'ambassadeur du Canada à Washington aurait déclaré: «Nous recommandons maintenant la nomination d'envoyés spéciaux, un euphémisme pour signifier des négociations spéciales, mais nous ne le dirons pas aux Canadiens...» Les députés prendront la parole à la Chambre pour se disculper, ils affirmeront qu'il n'y a eu aucun marché, aucune condition préalable et que la situation est claire, sauf que nous avons négligé d'apprendre certaines autres choses aux Canadiens. Il en résulte en fin de compte ce que nous avons constaté à maintes reprises depuis deux ans. Nous donnons à pleines mains.

Le premier ministre a déclaré au moins 5,000 fois aux Canadiens qu'il était excellent négociateur syndical. Je ne voudrais certes pas être un de ses clients. Qu'a-t-il cédé avant même que les négociations soient entamées? Il a cédé le PEN qui a été éliminé entièrement. Puis l'AEIE a été abolie et nous n'avons rien reçu en retour. Nous cédonos maintenant l'industrie pharmaceutique contre laquelle nous n'obtiendrons rien. Et cela avant même que des négociations soient entamées.

La générosité du gouvernement est-elle sans borne? Croit-il que les États-Unis sont des indigents et qu'il faut leur accorder toutes ces concessions sans rien demander en retour? N'aurait-il pas été un peu plus efficace si, en cédant sur toutes ces questions litigieuses, le gouvernement avait réclamé un exposé de principe explicite et une renonciation à toute nouvelle ingérence dans l'industrie du bois d'oeuvre?

Le ministre du Commerce extérieur, le premier ministre et le secrétaire d'État aux Affaires extérieures (M. Clark) ont déclaré: «Oh, mais nous avons un si bon ami dans le gouvernement américain. Nous pouvons compter sur M. Reagan. Nous ignorons si nous pouvons compter sur les membres du Congrès, mais nous pouvons compter sur le gouvernement». Toutefois, le président se range maintenant avec ces gens, affirmant nettement qu'en ce qui concerne le bois d'oeuvre, il entreprendra des négociations distinctes et s'il n'obtient pas ce qu'il veut, il réclamera des mesures compensatrices et si encore il n'obtient pas ce qu'il veut, il suspendra sa requête concernant des accords généraux tant que les Canadiens n'accéderont pas à sa demande. Tel est celui qui est censé être un ami. Qui sait ce que feraient nos ennemis en l'occurrence?

Il ne s'agit pas simplement de marquer des points. Comme nous le savons tous, l'industrie du bois d'oeuvre compte sur le commerce d'exportation. Non seulement l'industrie du bois d'oeuvre s'est étendue et modernisée, mais l'autre atout important qui joue en sa faveur est le taux de change. Les Américains n'ont jamais concédé que ce soit là le facteur qui nous permet de soutenir la concurrence. Par conséquent, on peut nettement craindre qu'une fois les présumées négociations générales entamées, le taux de change sera également contesté et les Américains réclameront la parité des taux de change ou une indemnisation pour ce taux dans le cadre de l'accord commercial. Cet état de choses constitue un très grave signal d'alerte non seulement pour l'industrie du bois d'oeuvre mais aussi pour de nombreuses autres industries exportatrices qui ont largement bénéficié de cet avantage relatif.

Le gouvernement reste muet, encore une fois, sur l'importance du taux de change dans la compétitivité de notre industrie du bois d'oeuvre, et sur ses avantages. Qu'est-ce que le gouvernement va faire à ce sujet? Est-ce qu'il va faire des concessions, des accommodements, demander aux envoyés spéciaux de se réunir et de négocier des indemnisations que nous pourrions fournir dans ce domaine?

Permettez-moi de traiter d'un autre signal d'alerte qui concerne les subventions. La Commission du commerce international a été saisie de trois ou quatre affaires de ce genre. Les subventions consenties par les gouvernements fédéral ou provinciaux au titre de l'expansion régionale à des industries défavorisées, qu'il s'agisse de la pêche au Canada atlantique, du secteur des feuillus sur la côte ouest ou du transport des grains de l'Ouest, relèvent du droit que nous avons dans notre pays de redistribuer les ressources et les possibilités sur l'ensemble du territoire pour rectifier les inégalités régionales. Cela a toujours été nettement affirmé. Les Américains disent maintenant, par tout un éventail de procédures commerciales, qu'ils considèrent ces subventions comme des pratiques commerciales compensatrices et injustes. Si cela devait devenir un argument type qui nous soit opposé dans les négociations globales, alors le pays serait en sérieuse difficulté. Nous serions alors contraints de brader dans les négociations notre liberté de décider où et quand nous voulons attribuer des ressources pour aider les régions défavorisées et les secteurs industriels dont nous voulons vendre les produits à perte comme articles-réclame pour nous procurer des avantages relatifs sur les marchés internationaux.

Ne vous y trompez pas, monsieur le Président. Ces négociations ne portent pas en réalité sur les tarifs douaniers. Il s'agit d'obstacles non tarifaires. Le premier obstacle non tarifaire invoqué par les Américains, c'est la question des subventions canadiennes. C'est ce qu'ils ont fait pour l'industrie de la pêche, pour l'industrie des feuillus et pour l'industrie des grains. Tous ces secteurs à qui nous devons une bonne part de nos exportations sont maintenant pris à parti à cause des subventions et du soutien que nous leur apportons.

Permettez-moi d'aborder un troisième domaine visé par cette résolution et qui touche peut-être au coeur même du débat sur les échanges. Il s'agit du pouvoir d'adopter des droits compensateurs. Si ma mémoire est fidèle, le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, en réponse à une question qui lui était posée à la Chambre, a reconnu que les négociations en voie d'être amorcées ne serviraient à rien si nous ne recevions des Américains des concessions majeures limitant leur aptitude à adopter des mesures compensatrices par le biais de l'ITC et du ministère du Commerce par application du *U.S. Trade Bill* de 1979. Cela, a-t-il dit, constitue le noeud même des pourparlers et si nous n'obtenons pas cette exemption spéciale, alors ces entretiens n'ont guère d'utilité. Je suis d'accord là-dessus. Il est inutile d'engager ces négociations si toutes les tracasseries que nous supportons actuellement doivent continuer comme avant. A quoi sert de céder des avantages si le problème majeur, celui de l'accès au marché, est constamment menacé?