



Minister for
International Trade

Ministre du
Commerce extérieur

STATEMENT DISCOURS

NO 86/68

Allocution de
l'honorable Pat Carney,
ministre du Commerce extérieur,
à la Conférence sur l'enjeu du
milieu des affaires dans les
négociations sur le libre-échange
New York, le 19 novembre 1986

OTTAWA

Le 21 novembre 1986

Canada

Merci. Je suis heureuse de me retrouver parmi vous ce soir, d'autant plus que ma journée avait mal commencé ... par une entrevue avec une journaliste américaine.

Le Canada, m'a dit cette journaliste, est sans éclat. Les nouvelles et les têtes d'affiche canadiennes sont ennuyeuses comme la pluie.

Elle a comparé Ottawa, notre capitale, à Rochester, une ville que je n'ai jamais visitée mais qu'elle ne porte visiblement pas en très haute estime.

Le Canada, a-t-elle ajouté en refermant son calepin, aurait intérêt à améliorer ses relations publiques et à se faire plus contestataire et plus agressif s'il veut retenir l'attention des Américains.

Je vous avouerai que ces remarques m'ont agacée, d'autant plus qu'elles ont été reprises au cours d'autres entrevues dans la journée.

J'ai répondu à ma journaliste que je ne suis pas venue déclarer la guerre à notre plus important partenaire commercial. Les Canadiens ne sont pas ici pour faire sauter des ambassades ou prendre des otages. Nous ne sommes pas venus dans l'intention de rendre aux Américains les coups qu'ils ont portés à notre bois d'oeuvre de résineux, même si nous jugeons leurs mesures absolument injustes.

À son grand désappointement, je ne lui ai pas annoncé de représailles à l'encontre des Américains pour leurs mesures discriminatoires concernant les importations de pétrole ou pour leurs augmentations des droits d'usagers en douane, qui sont pourtant illégales aux termes du GATT.

Au contraire, lui ai-je dit, je suis ici pour discuter d'une initiative historique entre nos deux pays. Une initiative qui permettrait de renforcer et de protéger la plus vaste relation commerciale au monde. Une initiative dont dépendent quatre millions d'emplois au Canada et aux États-Unis. Une initiative, enfin, qui ouvrirait d'excitantes possibilités de croissance économique dans un monde tout vibrant de changements et de défis, mais écrasé par les forces du protectionnisme. Lorsqu'ils ont entrepris les négociations commerciales en cours, nos deux pays se sont engagés dans une formidable aventure qui les fera entrer de plein pied dans le 21^e siècle.

Là, je n'intéressais plus du tout ma journaliste. Pourquoi, me dit-elle en partant, ai-je l'impression de m'être encore fait avoir par les Canadiens?

Ce qui m'amène au point capital que je veux faire valoir et au défi primordial que j'entends relever ce soir.

Mon point capital, c'est que les négociations commerciales entre nos deux pays apportent la garantie de notre avenir économique et sont à notre avantage mutuel.

Mon défi, c'est d'obtenir que vous m'aidiez à faire passer le message tant au Canada qu'aux États-Unis.

Le commerce génère des emplois, et les emplois apportent la sécurité économique et sociale.

Ce sont là deux éléments essentiels pour parvenir à l'âge d'or qui, pour les Américains se définit comme "la vie, la liberté et la poursuite du bonheur" et qui, pour les Canadiens, est synonyme de "paix, d'ordre et de bon gouvernement". Ces deux définitions - l'une dynamique, l'autre prudente - montrent bien la différence inhérente à nos caractères nationaux.

Plutôt que d'entrer dans le détail des négociations commerciales en cours, je voudrais ce soir vous présenter la perspective dans laquelle j'estime que les Canadiens et les Américains devraient envisager les questions à long terme lorsqu'ils discutent de ces négociations.

Le protectionnisme et les relations économiques bilatérales

L'an prochain marquera le quarantième anniversaire de la fondation du GATT, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Il y a quatre décennies, sous la direction des États-Unis et fortes de l'appui du Canada, les nations du globe décidaient d'ériger un nouveau système commercial international. Ce faisant, elles visaient un double objectif.

Premièrement, empêcher que les politiques protectionnistes destructrices qui avaient eu cours dans les années 30 ne prévalent dans l'après-guerre.

Deuxièmement, progresser graduellement mais régulièrement vers le libre-échange.

Les architectes du GATT n'avaient guère oublié les horreurs de la Grande Dépression, étant fort conscients que cette situation avait été largement due au fait que presque toutes les nations avaient emprunté la voie du protectionnisme. Il en est notamment résulté un déclin du commerce mondial, un chômage massif et une stagnation des économies. Ces conséquences, si elles semblent prévisibles aujourd'hui, n'étaient pas pleinement comprises dans les années 30.

Depuis la fin des années 40, le GATT a permis dans une bonne mesure d'abaisser les barrières commerciales. C'est ainsi que la huitième série de négociations commerciales menée sous son égide vient de s'ouvrir en Uruguay. Mais les difficultés économiques des années 80, sur lesquelles se penche aujourd'hui le GATT, sont venues compliquer encore davantage la recherche d'une libéralisation des échanges à l'échelle mondiale.

Les forces protectionnistes et les restrictions au commerce sont de plus en plus manifestes dans bon nombre de pays aujourd'hui. D'aucuns, qui font valoir un volume d'importations ou encore des déficits commerciaux de plus en plus élevés, préconisent l'application vigoureuse de mesures protectionnistes. Peut-être ne se souviennent-ils pas que ce remède avait failli être létal dans les années 30.

Peut-être aussi n'ont-ils pas compris que toutes les nations commerçantes ont vu leurs richesses et leur prospérité augmenter du fait de l'accroissement énorme du volume des échanges commerciaux dans le monde au cours des quatre dernières décennies.

Les fortes pressions protectionnistes qui secouent le système commercial mondial n'ont hélas pas épargné les relations entre le Canada et les États-Unis. D'une certaine façon, il n'y a guère lieu de s'en étonner. Nos deux pays ont développé entre eux la plus vaste relation économique bilatérale au monde. Le commerce canado-américain de biens et de services dépasse aujourd'hui 145 milliards \$ US par année. Chaque pays est, pour l'autre, le plus important débouché pour les exportations. Des particuliers et des entreprises du Canada concluent chaque année avec des partenaires américains des millions de transactions, qu'il s'agisse de l'achat et de la vente de biens, des opérations financières en pleine expansion ou encore des échanges touristiques fort nombreux entre les deux pays, pour ne citer que quelques exemples.

En outre, nos échanges commerciaux se sont rapidement développés ces dernières années. Des milliards de dollars d'investissements y sont étroitement liés. En un mot, les liens entre les entreprises canadiennes et américaines sont extrêmement complexes.

C'est précisément du fait de ces liens étroits entre le Canada et les États-Unis que les dirigeants du milieu des affaires des deux pays devraient s'inquiéter de cette tendance au protectionnisme. À l'évidence, l'enjeu pour le milieu des affaires est énorme.

Si les négociations actuelles sont couronnées de succès, notre relation commerciale se trouvera renforcée, de nouveaux marchés s'ouvriront, de nouveaux emplois seront créés, et l'investissement se développera dans un environnement sûr.

Par contre, si les négociations échouent, nous aurons laissé s'échapper une occasion unique. Une occasion de créer de nouveaux emplois. Une occasion de stimuler la croissance. Et une occasion de montrer au monde la voie de la libéralisation des échanges pour les années 90 et au-delà.

Dans l'un et l'autre pays, les protectionnistes se font clairement entendre. Il faut maintenant que se manifestent ceux qui profiteront d'un accord commercial. À mon avis, c'est le cas de la très grande majorité des Canadiens et des Américains, aussi bien dans l'immédiat que dans l'avenir.

Très nombreux sont les exemples qui montrent que les mesures de libéralisation ont eu par le passé des retombées très positives pour le Canada et les États-Unis. Nous avons abaissé nos barrières commerciales de concert avec d'autres nations et le nombre d'emplois s'est accru, les entreprises sont devenues plus efficaces, le revenu national a augmenté, et nos consommateurs en ont profité. Nos économies sont plus efficaces, plus concurrentielles et plus prospères du fait de la libéralisation des échanges au pays et à l'étranger.

Aux États-Unis comme au Canada, d'aucuns prétendent que l'érection de barrières protectionnistes plus élevées sauvera des emplois et permettra à l'économie de prospérer.

Pourtant, au cours des quatre dernières décennies, les États-Unis et le Canada ont vu leurs économies se renforcer à mesure qu'ils s'exposaient davantage au commerce mondial et qu'ils abaissaient leurs propres barrières commerciales.

Les dernières années sont d'ailleurs venues confirmer cette tendance. Comme nous le savons tous, les déficits commerciaux sont particulièrement élevés aux États-Unis depuis 1982, ce qui a amené nombre de groupes d'intérêt à exiger que des mesures protectionnistes sévères soient prises à l'endroit des partenaires commerciaux des États-Unis, dont le Canada. Pourtant, durant cette même période, votre pays a connu à la fois la croissance économique et un taux enviable de création d'emplois.

Ainsi donc, ceux qui associent la baisse des barrières commerciales à la baisse de l'économie voient les choses à l'envers. En réalité, c'est tout le contraire qui se produit. Pour toutes les nations, les efforts de coopération avec leurs partenaires commerciaux en vue de réduire les barrières tarifaires et non tarifaires portent fruit. Quarante années de libéralisation des échanges commerciaux mondiaux fournissent la preuve que le commerce international peut être à l'avantage de tous.

Pour les Canadiens, le risque que les États-Unis abandonnent leur engagement historique vis-à-vis du libre-échange n'est guère de bon augure. Malgré le soutien que le Président Reagan continue d'accorder à la libéralisation des échanges et les indices récents que le déficit commercial est en régression aux États-Unis, il reste que le protectionnisme gagne du terrain dans votre pays.

Je n'en veux pour preuve que la tendance de plus en plus fréquente qui consiste à harceler les producteurs étrangers. Nous considérons la menace qui continue de planer sur le bois d'oeuvre résineux canadien comme un exemple particulièrement regrettable de la façon dont les lois commerciales américaines sont souvent invoquées de manière injustifiée, ce qui a pour effet de créer un climat de grande incertitude chez les exportateurs étrangers comme parmi les travailleurs des industries exportatrices.

Je dis "injustifiée" parce que notre industrie du bois d'oeuvre, après études exhaustives, a été exonérée de tout blâme par le département américain du Commerce il y a seulement trois ans. Rien n'a changé depuis.

Pourtant, par des changements unilatéraux aux règles utilisées pour quantifier les subventions, le département du Commerce a complètement renversé sa décision de 1983 et imposé à la mi-octobre un droit provisoire de 15 % sur notre bois d'oeuvre résineux.

Nous rejetons le raisonnement qui sous-tend la récente volte-face du département du Commerce sur le bois d'oeuvre résineux. Ce qui est principalement en litige, c'est la façon de déterminer la valeur de l'arbre sur pied. Mais si les autres pays gèrent leurs ressources naturelles autrement que les États-Unis, cela ne signifie pas pour autant qu'ils se livrent à des pratiques commerciales déloyales.

Les différences dans les politiques de gestion des ressources ne constituent pas des subventions!

Certains critiques canadiens soutiennent que des mesures comme l'imposition d'un droit compensateur sur le bois d'oeuvre résineux nous justifient d'arrêter les négociations commerciales. Je ne suis pas d'accord. Sur le long terme, je crois que ni l'un ni l'autre pays n'a intérêt à se retirer de ces discussions. Mais je dois dire que de telles mesures entravent certainement le processus.

A Washington il y a deux semaines, je rencontrais votre Représentant au commerce, Clayton Yeutter, pour discuter de ce point. Nous avons convenu que les points de friction en matière commerciale peuvent affecter le progrès de ces négociations qui visent à produire un accord commercial global. C'est pourquoi nous avons convenu de nous retrouver à tous les trimestres pour tenter de régler sans tarder les problèmes qui surgissent. De même, le secrétaire au Commerce Baldrige et moi-même avons convenu de mieux nous consulter.

Cela permettra à nos négociateurs de poursuivre leur objectif qui est d'enchâsser une relation commerciale importante, complexe et multiforme dans un nouveau traité qui réduira non seulement les barrières commerciales, mais également l'incertitude.

Et comme les gens d'affaires le savent mieux que quiconque, l'incertitude génère un climat insalubre pour les décisions des entreprises en minant la confiance qui est si essentielle à la prospérité de l'économie.

Avantages d'un accord commercial

Le défi posé aux négociateurs canadiens et américains est de préparer un accord qui satisfait aux grands objectifs des deux pays. Cet objectif n'est pas facile, mais il est dans l'intérêt des deux pays de continuer à rechercher une issue favorable.

Au Canada, on débat depuis longtemps des coûts et avantages attendus d'un nouvel accord commercial. Bien que la question continue à soulever de la controverse, il s'est développé un large consensus autour de la position voulant que le Canada tire avantage d'un accord commercial avec les Etats-Unis.

Nos gens d'affaires et nos gouvernements provinciaux acceptent généralement ce point de vue. Et nous du gouvernement canadien sommes évidemment convaincus qu'un accord commercial créerait des emplois et favoriserait les intérêts économiques du Canada.

Qu'en est-il des États-Unis? Je ne peux évidemment commenter les objectifs de négociation du gouvernement américain. Toutefois, il semble évident que la grande majorité des Américains ont beaucoup à gagner des négociations. Le sénateur Bill Bradley écrivait dans le New York Times que chaque fermier et chaque travailleur dans les industries américaines d'exportation a intérêt à ce que ces pourparlers ne s'embourbent pas.

Ceux qui reflètent les intérêts de cette majorité doivent parler plus fort que les protectionnistes à courte vue. Ceux qui, comme vous, ont manifestement intérêt à voir le succès des négociations devraient prouver cet intérêt aux décisionnaires américains.

Ainsi, comme le demande le thème de cette conférence, quel est votre enjeu dans les négociations? Permettez-moi de donner quelques raisons pour lesquelles les négociations sont dans votre intérêt.

Premièrement, les États-Unis auraient un meilleur accès à un grand marché prospère représentant environ 10 % du marché intérieur américain. Ce serait particulièrement important pour les industries des États frontaliers qui exportent déjà beaucoup au Canada. Notre pays s'est avéré un marché attrayant et dynamique pour les exportateurs américains. Un accord de commerce qui réduirait progressivement les tarifs subsistants générerait encore plus d'exportations pour l'industrie américaine.

Deuxièmement, les États-Unis bénéficieraient du développement de nouvelles règles touchant les barrières non tarifaires et les autres politiques qui entravent le commerce. Par exemple, les marchés publics au Canada et aux États-Unis sont bien souvent limités aux fournisseurs locaux. Un nouvel accord de commerce pourrait offrir aux États-Unis de très importants marchés publics au Canada.

Troisièmement, l'établissement de nouvelles règles pour le commerce des services favoriserait les intérêts économiques des États-Unis comme du Canada. Les services comptent pour les deux tiers du PNB dans la plupart des grands pays industrialisés, et ils constituent également un élément de plus en plus important du commerce mondial. Selon le Fonds monétaire international, 20 % des exportations mondiales sont maintenant composés de services.

À l'heure actuelle, le commerce des services n'est pas réglementé par le GATT, et les États-Unis en ont fait une question prioritaire pour la nouvelle série de négociations multilatérales. Les communications, les transports, les services professionnels et les services financiers sont au nombre des industries tertiaires qui ont le plus d'importance dans la relation économique bilatérale. Il se peut que le commerce des services devienne le principal champ d'activité commerciale de demain.

Les négociations commerciales nous donnent une possibilité de concevoir des règles et des normes mutuellement acceptables qui amélioreront l'accès au marché canadien pour les industries tertiaires américaines.

Quatrièmement, la conclusion d'un accord de commerce viendra appuyer les efforts pour négocier une libéralisation des échanges dans le système commercial multilatéral par le biais du GATT. Le Canada et les États-Unis ont préconisé une libéralisation globale du commerce et se sont réjouis de la décision d'engager une nouvelle série de NCM sous l'égide du GATT.

Un accord commercial bilatéral permettra à nos deux pays de concevoir de nouvelles approches pour traiter de questions comme les services, les subventions et les marchés publics.

L'initiative pourrait ensuite contribuer à faire progresser les négociations au GATT en fournissant des modèles pour l'élimination et la réglementation des obstacles au commerce dans des domaines qui n'ont jamais été effectivement couverts par le GATT.

Enfin, les États-Unis auraient également avantage à avoir à leur frontière nord un voisin plus fort et plus prospère. Un accord commercial qui jetterait de nouveaux fondements pour le commerce entre les deux pays permettrait éventuellement l'émergence d'un Canada économiquement plus fort et plus confiant qui deviendrait pour les États-Unis un allié toujours plus efficace et précieux. Mais outre tout cela, Mesdames et Messieurs, il y a une raison encore plus fondamentale. C'est que nous voulons faciliter aux gens d'affaires le commerce entre les deux pays. Les obstacles au commerce sont des obstacles aux affaires et à la croissance économique.

Au Canada, les négociations commerciales ont suscité beaucoup d'intérêt et de discussions ces derniers mois. On ne peut pas dire la même chose des États-Unis. Ici, les entretiens commerciaux ont peu attiré l'attention. Il semble souvent que les seules nouvelles qu'ont les Américains du Canada concernent les problèmes et les points de friction qui surgissent inévitablement entre deux grandes nations commerçantes.

Malheureusement, l'énorme enjeu que les Américains ont dans la relation commerciale bilatérale n'est tout simplement pas compris dans ce pays.

Les leaders de votre monde des affaires peuvent aider à corriger les préjugés qu'ont tant de leurs concitoyens lorsqu'il s'agit des relations économiques avec le Canada.

Premièrement, en reconnaissant l'importance du Canada pour l'entreprise américaine. Nous sommes votre plus important client, et nous continuons à représenter un marché toujours plus important pour vos biens et services.

Deuxièmement, en comprenant que vos problèmes commerciaux ne découlent pas de mesures canadiennes, et qu'ils ne seront pas réglés en attaquant le Canada. Nous savons que les États-Unis ont un important déficit. Nous savons aussi que certains Américains aiment mentionner votre déficit avec le Canada.

Pour ce qui est de ce mythe, il est vrai que le Canada a actuellement un excédent dans ses échanges de marchandises avec les États-Unis. Mais n'oubliez pas que les États-Unis affichent un important excédent au compte des services.

Il nous semble curieux qu'un pays qui a si ardemment demandé l'inscription du commerce des services à l'ordre du jour du GATT juge commode de n'en pas tenir compte lorsqu'il évalue sa relation commerciale avec le Canada. Lorsqu'on englobe le commerce des services avec les échanges de biens, le commerce entre nos deux pays apparaît fort bien équilibré. Votre problème ne vient pas de chez nous.

Troisièmement, comme je l'ai déjà mentionné, les leaders du monde des affaires peuvent contribuer à faire progresser la négociation en prenant position pour l'initiative. Les membres du Congrès qui ne s'y sont peut-être pas encore intéressés aimeront entendre les vues du secteur privé.

Enfin, j'incite les leaders de votre monde des affaires à considérer les entretiens commerciaux dans le contexte d'une relation à long terme entre nos deux pays. Un nouvel accord de commerce ne réglera pas tous nos problèmes du jour au lendemain. Il n'entraînera pas non plus tout de suite le démantèlement de tous les obstacles commerciaux qui subsistent.

Mais un accord de commerce pourra donner un fondement plus solide à ce qui constitue déjà une relation commerciale avantageuse. En définissant de nouvelles règles, en abaissant graduellement les barrières et en réduisant l'incertitude qui affecte souvent notre commerce, un accord canado-américain améliorera l'environnement et les débouchés commerciaux des deux côtés de la frontière.

Il est temps de se libérer des intérêts étroits et de songer aux intérêts de tous les Canadiens et de tous les Américains.

Je vous invite à le faire savoir clairement à vos politiciens et à vos concitoyens.

J'espère avoir pu retenir votre attention.

Je vous remercie.