



Minister for  
International Trade

Ministre du  
Commerce extérieur

---

# STATEMENT DISCOURS

---

86/53

Allocution à la Chambre des communes  
du ministre du Commerce extérieur,  
l'honorable Pat Carney,  
sur le discours du trône  
le 9 octobre 1986

OTTAWA

Le 14 octobre 1986

**Canada**

---

Monsieur le Président, il y a un peu plus d'une semaine, Son Excellence le Gouverneur général traçait les grandes lignes du programme d'action du gouvernement pour les deux prochaines années. Ce programme vise quatre objectifs; la réconciliation nationale, la continuation du renouveau économique, une plus grande justice sociale et une participation constructive dans les affaires mondiales. Ces objectifs sont reliés entre eux et se renforcent mutuellement.

La réconciliation nationale, le fait d'inspirer aux Canadiens des aspirations nationales, est une condition préalable essentielle au renouveau économique, car nous ne pouvons guère soutenir la concurrence à l'étranger sans coopérer entre nous à l'intérieur du pays. Le renouveau économique peut nous permettre de faire de plus grands progrès sur le plan social. Il nous donnera les moyens de financer les programmes socio-culturels souhaitables et d'améliorer notre qualité de vie. Si nous pouvons atteindre notre but et devenir une société plus unie, plus prospère et plus progressiste, nous serons mieux en mesure d'assumer nos responsabilités internationales et de jouer un rôle constructif dans notre village planétaire.

Comme tous les députés le savent, le commerce sera un instrument capital dans l'atteinte de tels objectifs tout comme il l'a été tout au long de l'histoire de notre fédération. Notre politique commerciale repose sur l'évaluation des réalités actuelles et des changements historiques. De plus, elle est fondée sur la nécessité de saisir toutes les chances et de servir les intérêts de la nation.

La politique commerciale du Canada doit refléter une donnée fondamentale de notre vie économique - notre faible population. Un marché intérieur limité oblige à se tailler une place solide sur les marchés étrangers. Au Canada, commerce signifie emplois. Environ 27 p. 100 de notre PNB sont directement liés aux exportations. Un emploi sur trois est tributaire d'une manière ou d'une autre du commerce. Contrairement aux pays pouvant compter sur un grand marché intérieur comme les États-Unis, le Japon et le Brésil, nos industries ont besoin d'accéder à des marchés extérieurs pour instaurer des économies d'échelle et se spécialiser de façon efficace. Nos entreprises doivent s'assurer l'accès à de tels marchés pour justifier des investissements dans des usines et du matériel modernes ainsi que des programmes de recherche et de développement coûteux.

Cependant, l'accès sûr à des marchés étrangers n'importe pas seulement pour les entreprises orientées vers l'exportation. Il prend aussi de l'importance pour les consommateurs canadiens et notre secteur de la vente au détail. Si nos entreprises ne sont pas compétitives sur la scène internationale, elles ne le seront pas non plus au pays. Il en résulterait des prix plus élevés pour les consommateurs canadiens et des revenus disponibles inférieurs pour le consommateur et pour les entreprises elles-mêmes. En bout de ligne, cela se traduirait par moins d'emplois et une activité économique moindre au pays. Ce sont là les réalités de la vie économique canadienne et on ne peut pas se contenter de souhaiter qu'ils disparaissent. Voilà pourquoi, depuis l'époque de la grande crise, les gouvernements successifs ont préconisé la libéralisation des échanges par le biais de négociations internationales.

L'expansion du système des échanges mondiaux a été très avantageuse pour le Canada. Notre capacité d'exporter nous a procuré un niveau de vie qui fait l'envie de la plupart des autres pays. Elle nous a assuré les richesses nécessaires pour offrir des services de santé accessibles, des services d'éducation à prix abordable, des programmes de péréquation, des programmes garantissant la sécurité des revenus, et des institutions culturelles nationales - bref, toutes les institutions et les valeurs qui, au fond, définissent le mode de vie au Canada.

Le pragmatisme et le réalisme nous ont poussés à adopter une politique commerciale à double objectif comportant d'une part des négociations bilatérales avec les États-Unis, de loin notre plus gros client, et de l'autre, des négociations multilatérales dans le cadre du GATT, l'Accord général sur le tarif et le commerce. Je voudrais passer en revue certaines des réalités sous-jacentes à ces deux voies.

En la quarantaine d'années d'existence du GATT, le système des échanges internationaux a évolué. Quatre événements ressortent. Tout d'abord, il y a eu la formation de la Communauté économique européenne et de bien d'autres blocs régionaux de partenaires commerciaux, notamment le bloc de l'ASEAN, l'accord entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande et l'Association européenne de libre-échange. En deuxième lieu, est venu l'essor étonnant du Japon en tant que

grande puissance économique. En troisième lieu, il y a eu l'émergence de certains pays nouvellement industrialisés, notamment la Corée du Sud et le Brésil. En quatrième lieu, nous avons assisté à la prolifération d'États indépendants, par suite de la décolonisation de l'après-guerre.

Ces événements ont changé la situation internationale. Dans le monde d'aujourd'hui, on voit affronter un bien plus grand nombre de concurrents qui produisent les mêmes biens que nous. En outre, l'émergence d'accords commerciaux régionaux signifie que nous n'avons plus le même accès à certains de nos débouchés traditionnels. En quelques mots, la concurrence s'accroît sur les marchés mondiaux. Toute politique commerciale canadienne qui vise à protéger nos intérêts doit être élaboré en fonction de ces réalités.

Il a été tenu compte dans le GATT des ces changements fondamentaux survenus dans l'économie mondiale. Cet accord général n'intéressait au départ qu'un petit groupes de pays plutôt semblables; puis, au fil des ans, il a regroupé une série de pays beaucoup plus diversifiés dont les intérêts commerciaux et la capacité de soutenir la concurrence sont bien plus vastes. Cette mutation a rendu les négociations commerciales multilatérales plus compliquées et plus longues. Par exemple, les dernières négociations, celles de Tokyo, ont duré de 1973 à 1979.

Le Canada joue un rôle unique et très important au sein de cette coalition de pays. Nous sommes un pont entre les pays moins développés et les superpuissances économiques. Nos intérêts sont semblables à ceux d'autres pays producteurs de matières premières, comme l'a prouvé le rôle essentiel que le Canada a joué en mettant l'agriculture à l'ordre du jour des négociations du GATT à Punta del Este, en Uruguay. Par ailleurs, nous partageons des intérêts avec les grands pays commerciaux du monde. Nous sommes membre de la Quadrilatérale, groupe officieux des plus grands pays commerciaux du monde, aux côtés des États-Unis, du Japon et de la Communauté économique européenne. Nous nous sommes réunis à Sintra, au Portugal, juste avant la réunion du GATT en Uruguay. Nous avons joué un rôle actif dans la coordination de nos positions en prévision des négociations du GATT. Alors, on ne devrait pas douter que nous sommes un membre important de la Communauté commerciale multilatérale. On ne devrait pas mettre en doute l'engagement du gouvernement actuel du GATT. Nous sommes un partenaire actif, dynamique et important du GATT. Nous sommes absolument engagés dans l'accord général et dans les négociations de l'Uruguay.

En réaffirmant notre engagement le GATT, nous devons toutefois nous rendre compte qu'il ne peut à lui seul protéger tous nos intérêts. La grande majorité de nos exportations est destinée à un seul marché national, celui des États-Unis, qui absorbe actuellement 78 p. 100 de toutes nos exportations. Nous sommes donc engagés dans des négociations bilatérales avec les États-Unis pour une seule raison, parce que l'intérêt du Canada l'exige.

Quel but visons-nous? Nous voulons redéfinir les règles qui régissent présentement les échanges avec nos deux pays. Nous voulons assurer et améliorer notre accès aux marchés américains. Nous voulons consolider ces règles et cette sécurité d'accès par le biais d'un traité liant nos deux pays pour longtemps.

Parlons d'abord de la sécurité d'accès. Il existe aux États-Unis une foule de lois commerciales dont n'importe quel groupe d'intérêts peut se servir pour poursuivre le Canada. Depuis 1980, au-delà de 500 poursuites ont été intentées contre nous aux États-Unis. Ces procès sont devenus de plus en plus complexes et ils ont engendré un nombre d'appels sans précédent. La multiplication des poursuites en matière commerciale depuis cinq ans a suscité de graves inquiétudes au Canada. Ces poursuites compliquent les décisions d'investissement parce que les producteurs canadiens ont besoin d'un accès sûr aux marchés étrangers pour réussir.

Si les règles ne cessent de changer, la sécurité s'en trouve menacée et diminuée. Ce qui est également troublant, c'est la réticence des Américains à accepter le verdict quand ils n'obtiennent pas gain de cause. C'est le cas dans l'affaire du bois d'oeuvre. Nous avons gagné notre procès en 1983, et nous avons dû ensuite faire face à de nombreux projets de loi visant d'une façon ou d'une autre à limiter nos exportations aux États-Unis. Nous avons eu droit à une enquête approfondie, puis à une autre mesure compensatrice cette année. Maintenant, il est à craindre que le Congrès prenne d'autres mesures si l'industrie américaine n'obtient pas satisfaction. C'est pour cette raison que nous voulons modifier les règles du jeu. Nous voulons être mieux protégés contre les forces protectionnistes. Les règles actuelles sont peut-être légales, mais elle ne sont pas plus justes pour autant. Nous voulons davantage de certitude. Il nous faut un environnement plus sûr pour nos investisseurs et nos producteurs. Un tel environnement favorisera la création d'emplois et la croissance économique.

Parlons maintenant d'une plus grande ouverture des marchés américains. Nous en avons un bel exemple dans la capacité de nos industries de vendre actuellement leurs produits aux gouvernements des États et au gouvernement fédéral américain. Or, la politique des achats pratiquée aux États-Unis empêche les Américains de prendre de l'acier importé pour effectuer des travaux financés aux termes de certaines lois. Une telle politique prive nos producteurs de maints débouchés aux États-Unis. Nous voulons pouvoir pénétrer davantage les marchés américains pour que les entreprises technologiques canadiennes de calibre international dans le domaine des télécommunications et de la fabrication de matériel destiné à la production électrique puissent livrer concurrence à leurs homologues américaines sur un pied d'égalité.

Bien d'autres mesures commerciales prises par les États-Unis nous heurtent. Je pense aux paroles du premier ministre qui disait que l'Amérique et le Canada étaient les meilleurs amis du monde, qu'ils étaient mutuellement leur principal partenaire commercial, mais qu'il était parfois difficile de se montrer amical envers son meilleur ami. Je pourrais mentionner aussi les dossiers de la potasse, de l'uranium, de la guerre des subventions accordées sur le blé de d'autres mesures de soutien des États-Unis.

Quoi qu'il en soit, nous ne battons pas en retraite. Au contraire, nous cherchons à négocier un meilleur cadre commercial pour nos deux pays.

Le gouvernement américain a rappelé qu'un tel cadre serait avantageux pour les États-Unis. Le Canada est le plus important débouché des exportations des États-Unis et l'un de leurs rares marchés d'exportations actuellement à la hausse. C'est notre pays qui compte également le plus d'investissements directs de capitaux américains et des millions de transactions transfrontalières unissent nos deux économies nationales.

Les États-Unis ont leurs sujets de préoccupation que nous sommes prêts à entendre. Nous nous adapterons si nous sommes en mesure de le faire. C'est à la base même du processus des négociations. Un traité commercial doit être également profitable aux deux parties qui le signent.

Ceux qui s'opposent à cette initiative nous accusent de miner la position du GATT en faisant valoir nos intérêts de façon bilatérale. Ils ont tort. Les

accords bilatéraux n'enfreignent pas les règles du GATT. De plus, nos pourparlers avec les États-Unis pourraient même servir de modèle au GATT pour ses accords multilatéraux. Nous savons tous pertinemment que les ententes canado-américaines concernant, par exemple, les approvisionnements et les services pourraient servir de modèles à une action multilatérale. Nos négociations tendent vers cette éventualité.

Voilà donc quelques-unes des réalités qui nous ont poussés sur cette voie bilatérale. Cette forme d'échanges constitue pour nous un impératif. Il faut que les porte-parole de la partie adverse qui sont ici aujourd'hui tiennent compte de ces réalités et expliquent aux Canadiens de quelle manière ils pourraient, eux, répondre à leurs besoins actuels. Je doute qu'ils y parviennent, car avec des programmes qui ne s'appuient pas sur des faits ni sur l'expérience, ils ne peuvent satisfaire les besoins actuels du Canada.

Une bonne parties des accusations qu'on lance s'adressent au coeur plutôt qu'à l'esprit des Canadiens. On a prétendu que l'adaptation serait traumatisante et que l'accord menacerait notre souveraineté culturelle. Permettez-moi de réfuter brièvement ces deux arguments fallacieux car ces craintes ne sont absolument pas fondées.

Parlons d'abord du traumatisme, et replaçons ce changement dans sa juste perspective. Le Canada n'a pas cessé d'abattre petit à petit ses barrières commerciales depuis l'implantation du GATT, en 1947. Or, les Canadiens ont non seulement survécu à ce régime mais ils ont prospéré. S'ils s'en sont bien tirés après sept tours de négociations commerciales, pourquoi en irait-il autrement de la prochaine étape?

Je voudrais ensuite parler de souveraineté culturelle. Chacun se souvient des deux événements importants qui ont marqué le Canada à la fin des années 40. Il y eut dans un cas la création du GATT, marquant le début d'un processus de libéralisation des échanges qui se poursuit toujours. Dans l'autre, les travaux de la Commission royale d'enquête sur l'avancement des arts, lettres et sciences au Canada, marquant le début d'un processus de développement culturel qui n'est pas encore terminé. Ces deux processus ont marché de pair,

puisque grâce à la prospérité issue de la libéralisation des échanges, nous avons pu créer tous les programmes et institutions qui nous ont aidé à définir l'identité canadienne actuelle.

S'il est vrai que la libéralisation des échanges se poursuit, il est également vrai que la création d'une identité nationale continue de poser un défi aujourd'hui. Le gouvernement le reconnaît et nous avons déclaré très clairement à nos négociateurs que la capacité du gouvernement actuel de protéger et d'enrichir la culture canadienne ne fera l'objet d'aucune négociation. Nous voulons un pays dont les habitants peuvent communiquer entre eux grâce aux arts et aux grands médias. L'essence de la spécificité canadienne ne peut ni ne doit faire l'objet de compromis.

Permettez-moi un dernier commentaire, avant de conclure, monsieur le Président. J'ai parlé jusqu'à maintenant de notre politique commerciale à deux volets. Je me permets de souligner un autre élément de notre stratégie commerciale globale, à savoir qu'il faut chercher de nouveaux marchés d'exportation. J'envisage la promotion des exportations canadiennes comme un élément clé de mon portefeuille. Bien qu'elle soit essentielle, la négociation des modifications aux règles du commerce ne suffit pas. Nous devons continuer à chercher de nouveaux débouchés pour nos biens et services. Conformément à l'énoncé du discours du trône, une importance particulière sera accordée au commerce avec le Japon et d'autres pays riverains du Pacifique. J'aurai l'occasion d'aborder cette question à nouveau dans les prochains mois.

Ainsi, monsieur le Président, nous savons exactement ce que nous faisons. Nous sommes bien préparés et convaincus que la stratégie envisagée est la meilleure façon de servir l'intérêt national. Nous consultons activement les provinces. En effet, notre réponse à la question du bois d'oeuvre est un très bon exemple de collaboration entre le fédéral et les provinces dans le domaine commercial.

Nous avons bénéficié des conseils d'un grand nombre d'experts du secteur privé et, comme l'a répété le premier ministre, si nos négociations n'aboutissent pas à un accord plus profitable pour le Canada, nous ne signerons pas. Cependant, je pense que nous devons essayer. Selon nous, les problèmes commerciaux surgis

ces dernières années dans les secteurs du bois d'oeuvre, de la pêche, du porc et de l'acier montrent que les règlements commerciaux existants doivent être améliorés.

Nous ne pouvons pas améliorer les choses en nous contentant de tourner le dos et d'abandonner. Nous pouvons soit négocier pour promouvoir nos intérêts, soit abandonner et laisser les autres fixer unilatéralement les règles pour nous. Nous avons aussi choisi de négocier, non parce que c'est une décision populaire ni parce que c'est facile, mais parce que cela sert l'intérêt national du Canada et des Canadiens.