

Déclaration

94/67

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE
L'HONORABLE ROY MACLAREN,
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
PRONONCÉE À L'OCCASION
DU COLLOQUE CANADA-UNION EUROPÉENNE

TORONTO (Ontario)
Le 28 octobre 1994



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada

Permettez-moi, tout d'abord, de féliciter l'ambassadeur Beck pour l'organisation particulièrement réussie de cette conférence. Vous savez, élaborer une politique commerciale, c'est un peu comme faire de la politique; ce qui importe, c'est de savoir opter pour le bon moment. Le moment choisi par l'ambassadeur Beck ne saurait être plus approprié puisqu'il survient alors que le Canada redéfinit ses relations avec l'Union européenne, ainsi que celles qu'il entretient avec le reste du monde.

Au risque de paraître passéiste, je conçois toujours l'Europe et l'Amérique du Nord comme deux entités appartenant à une vaste communauté atlantique, une communauté basée non seulement sur des valeurs, des cultures et des traditions communes, mais aussi sur des intérêts communs. Je crois également qu'il y a des risques que nos deux communautés s'éloignent l'une de l'autre.

Ce risque d'éloignement ne saurait être attribué à un choix politique délibéré de part et d'autre de l'Atlantique, bien que notre relation ait pu souffrir, à certains moments, d'une légère négligence. Plus structurelles que politiques, nos difficultés se situent à un niveau plus profond. Elles proviennent de la nécessité de passer d'une relation transatlantique fondée principalement sur des impératifs stratégiques à une relation qui serait axée sur des intérêts économiques communs.

Il ne fait aucun doute que la fin de la guerre froide a affaibli les liens stratégiques qui ont soudé nos deux continents pendant près de 50 ans. La menace soviétique et le besoin d'une alliance défensive ont constitué le principal facteur de cohésion du monde occidental dans la période qui a précédé la chute du mur de Berlin, en 1989. La disparition de cette menace a également amoéli la volonté de placer les différends et les tensions économiques sous le boisseau.

Les fondements idéologiques de notre alliance stratégique ont aussi perdu de leur vigueur. On a dit que la guerre froide était avant tout une lutte idéologique plutôt qu'économique. Sur le front politique, elle s'est manifestée par un combat entre une démocratie libérale et un totalitarisme collectiviste. Sur le front économique, la guerre froide s'est traduite par une opposition entre des marchés ouverts et concurrentiels, et une économie planifiée limitative, dominée par le principe de la propriété étatique.

Aujourd'hui, nous sommes tous des capitalistes. Par ailleurs, les innovations techniques influent davantage le cours des événements de la planète que les considérations idéologiques. S'il est vrai qu'il est parfois difficile de percevoir des différences idéologiques sur une scène internationale où domine le jeu des forces économiques, il est également difficile d'identifier nos valeurs et nos idéaux communs.

En conséquence, nous devons admettre que le partenariat stratégique d'après-guerre entre l'Amérique du Nord et l'Europe a

dû céder le pas à une concurrence économique face à laquelle les deux parties ont du mal à s'ajuster.

L'intérêt croissant, de part et d'autre de l'Atlantique, pour des ententes régionales est l'illustration la plus éloquente de cette difficulté d'ajustement. L'Union européenne est présentement en train de se transformer. Grâce à l'Acte unique européen, au programme du marché unique de 1992 et à la démarche qui a mené au Traité de Maastricht, l'Union est devenue de plus en plus intégrée, mieux coordonnée, et elle se trouve maintenant en meilleure position pour jouer un rôle important sur la scène internationale. Par ailleurs, ses membres sont tellement captivés par son organisation que toutes les considérations extérieures à l'Union risquent d'être subordonnées à l'objectif politique d'une Europe unie. Il y a à peine une décennie, l'Europe de 1992 était proposée comme un modèle d'ouverture au reste du monde. Mais les politiques de libéralisation et d'harmonisation régionales de cette même Europe risquent de paraître rétrogrades si l'Union se donne un nouvel objectif qui reviendrait à se fermer à la communauté internationale.

L'Amérique du Nord a elle aussi commencé sa consolidation économique, en partie en réponse au mouvement entrepris en Europe. Ainsi, certains estiment que le récent Accord de libre-échange nord-américain [ALENA] est un premier pas vers la constitution d'un bloc économique exclusif et autosuffisant : un moyen de créer une chasse-gardée dans un monde où la concurrence s'accroît et où les parts de marché régressent. Ceux qui ne partagent pas cette vision étroite reconnaissent néanmoins que l'intérêt économique de l'Amérique du Nord se déplace de plus en plus vers la région Asie-Pacifique et vers les économies à croissance rapide de la côte chinoise australe, c'est-à-dire, du moins implicitement, loin de l'Europe.

Cette tendance n'est dans l'intérêt de personne. L'Union européenne demeure le deuxième partenaire économique bilatéral du Canada, après les États-Unis. L'an dernier, la valeur de nos échanges commerciaux avec les pays de l'Union européenne s'est élevée à 25 milliards de dollars, nos investissements directs dans ces pays se sont chiffrés à 21 milliards de dollars alors que les investissements des pays de l'Union européenne au Canada ont monté à 32 milliards de dollars. Ces chiffres ne peuvent témoigner de la qualité de nos relations économiques ni de l'ampleur du réseau transfrontalier de production, d'investissement et de technologie qui tisse des liens de plus en plus serrés entre l'Amérique du Nord et l'Europe. Au moment où le Canada cherche à diversifier ses débouchés hors de États-Unis, la question des relations entre l'Europe et l'Amérique du Nord prend une importance stratégique.

Les relations que nous entretenons avec l'Europe sont d'une importance capitale pour l'économie mondiale. Il importe de

signaler que la mise sur pied d'un système libéral de paiement et d'échanges qui s'est avéré essentiel pour l'expansion d'après-guerre a été une initiative commune. C'est la vision dont nous avons fait preuve à Bretton Woods qui a contribué à l'édification des grandes institutions multilatérales qui ont vu le jour au cours des 50 dernières années : la Banque Mondiale, le Fonds Monétaire International, l'Accord général sur les tarifs et le commerce. C'est également notre volonté commune qui a permis de mener à bien la récente entente de Marrakech, laquelle est particulièrement étoffée.

L'Europe et l'Amérique du Nord ne pourront continuer d'être les chefs de file de l'économie mondiale si elles se retranchent dans des blocs économiques distincts. Il faut refuser de voir l'Atlantique comme un obstacle, comme l'ont souligné les impasses qui ont souvent marqué les négociations de l'Uruguay des dernières années, mais le considérer plutôt comme un lien entre nos deux continents.

La question qui se pose actuellement est la suivante : comment pouvons-nous revigorer nos relations avec l'Europe? Bien sûr, nous pouvons compter en partant sur des instruments institutionnels comme l'OTAN [Organisation du Traité de l'Atlantique Nord] ou l'OCDE [Organisation de coopération et de développement économiques] pour promouvoir efficacement nos intérêts mutuels, et nous pourrions revitaliser ou réformer ces organismes. Toutefois, s'il est vrai que nous vivons à une époque où la diplomatie politique doit céder le pas à la diplomatie économique, alors toute démarche significative pour renforcer nos relations avec l'Europe doit passer par l'économie.

Aussi vigoureuses que soient nos relations aux plans du commerce et de l'investissement, il est toujours possible de les améliorer. Même après la mise en œuvre intégrale des accords d'Uruguay, le Canada et l'Union européenne, chacun pour leur part, continueront de faire face à des barrières tarifaires dans des secteurs-clés. Les droits de douane ne constituent pas le seul obstacle, ni l'obstacle principal, à l'intégration de nos économies. La surveillance des investissements étrangers, les différences de normes, les pratiques préférentielles en matière d'approvisionnement et d'autres particularités de nos économies doivent être les nouveaux éléments sur lesquels porteront nos efforts de libéralisation. Dans un sens, notre objectif n'est pas seulement d'assurer un plein accès aux marchés mais aussi d'accroître la compétitivité, le dynamisme et la masse critique des économies de chaque côté de l'Atlantique.

Cette conférence pourrait être l'occasion d'explorer les voies possibles pour façonner notre avenir commun. Dans cette démarche, rien ne nous oblige à restreindre notre exploration en fonction des événements passés ou de nos réalisations dans d'autres forums. Bien qu'il soit trop tôt pour donner les détails d'une

éventuelle politique en ce qui a trait à nos relations avec l'Europe, permettez-moi de vous faire part de trois principes qui pourraient nous guider dans une redéfinition de ces relations.

Le premier est qu'il est plus facile de prévenir les problèmes que de les résoudre une fois qu'ils se sont enracinés. Nous pourrions peut-être limiter les risques de mésententes commerciales si nous parvenons à établir des pratiques communes ou, du moins, quelque forme de mécanisme de détection précoce des problèmes naissants.

C'est précisément l'objectif de nos récentes négociations sur l'essai et la certification des normes. Si nous nous donnons un système autorisant les laboratoires canadiens et européens à mettre à l'essai les produits de chaque origine en les soumettant aux normes de la région de destination, nous faciliterons la percée des exportateurs des deux côtés de l'Atlantique en réduisant leur niveau de risque et d'incertitude.

Le deuxième principe est qu'il est souvent plus facile de travailler à la poursuite de nouveaux objectifs que de tenter de régler de vieux problèmes. Les négociations ont tendance à envenimer les vieux problèmes. Plusieurs irritants dans nos relations commerciales perdurent depuis des années, comme la non-reconnaissance des droits des céréaliculteurs canadiens par les pays de l'Union européenne ou encore les droits compensatoires frappant au Canada le boeuf en provenance de l'Union. Bien que ces problèmes semblent difficiles à régler, nous n'en avons pas moins entrepris de négocier de nouvelles ententes et d'élaborer de nouveaux cadres de travail qui nous permettront de renforcer considérablement nos liens économiques. Notre entente sur la science et la technologie, lorsqu'elle sera signée plus tard dans l'année, permettra aux entrepreneurs, aux universitaires et aux chercheurs canadiens de participer à des coentreprises avec des partenaires européens qui profitent du Quatrième programme cadre pour la recherche et le développement de la Commission européenne. Ce programme dispose d'un budget de 19 milliards de dollars. Il y a là un immense potentiel et nous avons besoin d'autres initiatives du même ordre.

Le troisième principe est que nous pouvons faire plus pour la communauté internationale en travaillant de concert qu'en agissant chacun de notre côté. Nous sommes des partenaires de l'Union européenne, de la Quadrilatérale [les ministres du Commerce du Canada, de l'Union Européenne, du Japon et des États-Unis], de la nouvelle Organisation mondiale du commerce et d'autres organismes. Il est de notre intérêt commun, comme il est de notre responsabilité commune, de prendre les devants sur les questions touchant la communauté internationale.

Nous devons reconnaître que le Canada, au cours des dernières années, n'a pas porté un intérêt aussi soutenu à l'endroit de

l'Europe qu'il l'a fait pour les Amériques et l'Asie. Il ne s'agit peut-être que d'un problème existentiel, attribuable à l'absence d'une structure clairement établie pouvant servir de cadre à une libéralisation accrue des échanges et de l'investissement. Les bases d'une telle libéralisation sont déjà en place dans une bonne mesure. Le Canada dispose d'une entente cadre de coopération économique avec l'Union européenne depuis 1976, une entente qui a subi l'épreuve du temps mais qui a probablement besoin d'être remise au goût du jour. Plus récemment, comme je l'ai mentionné, nous avons conclu une entente de coopération dans le domaine de la science et de la technologie qui aura pour effet de favoriser la coopération et le développement sur les deux rives de l'Atlantique.

Nous préparons des ententes sur la coopération douanière et sur la possibilité de reconnaître, de part et d'autre, la valeur des essais et des certifications des normes industrielles. Nous avons terminé les négociations en vue d'une entente sur une politique de concurrence qui constituera la base d'une coopération active entre nos autorités antitrust.

Pouvons-nous miser sur des initiatives comme celles que je viens de mentionner pour établir un partenariat économique et commercial encore plus vaste? N'est-il pas temps d'envisager sérieusement l'établissement d'un cadre commercial plus important entre le Canada et l'Union européenne, lequel, à son tour, ouvrira la voie à des relations plus poussées entre l'Union européenne et l'Amérique du Nord?

Dans un monde parfait, la libéralisation des échanges pourrait se faire multilatéralement dans une vaste gamme de secteurs. Mais nous ne vivons pas dans un monde parfait et nous ne pouvons oser prétendre à des solutions parfaites. Toutefois, si nous savons faire preuve de souplesse, nous serons en mesure de conclure des ententes encore plus substantielles avec l'Europe. Nous donnerons ainsi un nouveau souffle à nos relations économiques et nous jetterons un pont entre des blocs qui pourraient avoir tendance à se fermer.

Dans la mesure où nous rechercherons une libéralisation plus rapide et plus poussée, un nouveau partenariat économique avec l'Europe pourrait contribuer à amorcer un mouvement indépendant et compétitif visant à réduire les barrières commerciales à l'échelle de la planète et à donner, par la même occasion, le coup d'envoi à une nouvelle série de négociations internationales.

L'objectif profond du Canada n'est pas de remplacer le système multilatéral actuel, encore moins d'ériger des blocs discriminatoires, mais bien de progresser de façon marquée et rapide vers la libéralisation intégrale des échanges et de l'investissement. Le Canada cherche avant tout à donner

l'impulsion nécessaire pour mettre en œuvre le lourd processus de négociations multilatérales essentiel à l'établissement d'une nouvelle organisation commerciale mondiale.

Les pays de l'Atlantique ont un potentiel considérable. Grâce à l'ALENA, le Canada, les États-Unis et le Mexique sont en train de constituer un marché intégré de trois cent soixante millions de consommateurs. Nous sommes prêts à faire de nouveaux pas concrets et sincères en vue de libéraliser davantage encore les échanges et l'investissement dans l'hémisphère occidental. L'Union européenne est, elle aussi, devenue une super-puissance économique. Elle est à la fois le plus grand importateur et le plus grand exportateur de la planète. Elle est riche, prospère, et constitue un marché unique. Sa population se chiffre à 340 millions de personnes et son PIB est plus élevé que celui des États-Unis.

Maintenant que nous avons redéfini respectivement nos régions et que nous avons restructuré, de concert, l'ensemble du système commercial international dans le cadre des négociations d'Uruguay, le temps est venu pour l'Europe et l'Amérique du Nord de repenser leur réalité commune. Pourrons-nous bâtir une économie transatlantique plus étendue et plus dynamique? Saurons-nous trouver le courage nécessaire pour changer et pour nous adapter? Saurons-nous nous donner de nouvelles structures conformes à la conjoncture? Il y a quarante ans, nous avons construit un pont par dessus l'Atlantique pour assurer notre défense commune dont le succès a été au-delà de nos espérances. Peut-être pourrons-nous faire de même pour assurer notre prospérité commune.

Merci!