



Déclarations et Discours

No. 79/3

LE CANADA ET LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES

Allocution prononcée par le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, l'honorable Don Jamieson, devant l'Organisation des jeunes présidents de l'Ontario (Toronto, 5 février 1979)

...Je voudrais tenter cet après-midi de vous donner un aperçu de la situation actuelle et de vous expliquer le fondement de certaines positions non seulement du Canada, mais aussi des autres participants. Je m'efforcerai de mon mieux et à l'aide des images quelque peu obscures que j'entrevois dans la boule de cristal de vous montrer où, à mon point de vue, les négociations de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et diverses questions connexes peuvent nous mener au cours des quelque dix prochaines années.

Commençons par l'échéancier. Je pense qu'on peut maintenant entrevoir la possibilité d'un accord général sur la plupart des éléments des Négociations commerciales multilatérales (NCM) au printemps; on vise à cet égard le mois d'avril, et il semble maintenant qu'on pourra atteindre cet objectif. Évidemment, un grand nombre de détails très importants et de dernière heure restent encore à régler, mais il me semble juste d'affirmer que l'orientation générale des négociations est maintenant mieux discernable et que nous avons réussi tout au moins à cerner certaines des grandes questions qui demeurent en suspens. L'une de celles-ci influera dans une large mesure sur notre capacité d'atteindre l'objectif que je viens de mentionner; je veux évidemment parler de l'aptitude de l'administration américaine à persuader le Congrès de proroger les restrictions qui furent imposées, presque arbitrairement l'an dernier, étant donné les dispositions de la législation américaine concernant les droits compensateurs. Vous vous souvenez peut-être que juste avant Noël, ou plutôt en novembre et même en fait avant les élections au Congrès américain, le pouvoir de dérogation à certains droits compensateurs dont disposait l'administration est venu à échéance sans que le Congrès ait le temps de le renouveler avant d'ajourner ses travaux. Par un jeu de négociations intenses et très complexes, nous avons réussi à mettre en place un mécanisme destiné à empêcher qu'un tel problème provisoire nuise aux négociations, mais la Communauté européenne et le Canada ont fait savoir clairement qu'ils ne poursuivraient pas l'étude des grandes questions abordées aux NCM tant que le Congrès ne réimposera pas ou, peut-être plus correctement, ne rétablira pas les pouvoirs accordés à l'administration touchant les droits compensateurs.

...Je n'apprendrai pas à des hommes d'affaires qu'il n'est pas sage de montrer toutes ses cartes à un moment aussi important d'une négociation. Je me contenterai donc de vous donner quelques renseignements de base....

Avant de commencer à parler de l'effet des NCM, il faut évidemment que nous comprenions bien ce qu'elles sont; je sens parfois passablement de confusion non seulement dans le monde des affaires, mais au pays en général et même dans certains

secteurs des gouvernements fédéral et provinciaux qui ne connaissent pas trop les enjeux. En fait, il ne s'agit ni d'une nouveauté ni d'une approche unique. Ce que l'on appelle le *Tokyo Round* constitue la septième d'une série de négociations commencées en 1948. Les négociations internationales de l'après-guerre étaient jusqu'à maintenant centrées sur les tarifs douaniers et les réductions tarifaires. Ce furent là les grands points étudiés lors des six séries de négociations précédentes. La septième est beaucoup plus globale et donc beaucoup plus importante sous de nombreux aspects, bien que je ne veuille diminuer en rien l'utilité de ce qui a été fait au cours des 25 dernières années. En tant qu'hommes d'affaires, bon nombre d'entre vous reconnaîtront que si nous n'avions pas façonné cette nouvelle approche toute graduelle et hésitante qu'elle ait été à l'origine, le commerce international aurait été beaucoup plus perturbé qu'il ne l'est maintenant. En ce qui concerne le Canada, je crois que nous pouvons faire le bilan des 25 dernières années et dire que les six séries de négociations précédentes ont toutes contribué dans une très large mesure à donner au Canada une meilleure conjoncture commerciale et de meilleurs débouchés à l'étranger. Cette fois-ci, nous sommes allés bien au delà d'une simple négociation de tarifs douaniers. Même si ce point continue évidemment d'être au cœur des négociations, d'autres facteurs sont venus s'y ajouter. Mentionnons par exemple un mécanisme pour mieux régler ce que l'on appelle les obstacles non tarifaires. Ceux d'entre vous qui ont déjà cherché à faire des transactions avec de nombreux pays étrangers — et même à établir, dans certains cas, des contacts aussi étroits qu'avec notre voisin américain — savent que les tarifs douaniers se sont révélés souvent un problème moins sérieux que ce que l'on appelle maintenant les obstacles non tarifaires. A mon avis, le marché japonais est probablement la meilleure illustration de la façon dont des obstacles non tarifaires peuvent entraver la libéralisation des échanges. C'est pourquoi les participants à cette série de négociations mettent maintenant beaucoup d'insistance sur la normalisation et, dans un certain sens, sur la légitimation de toute la question des obstacles non tarifaires et qu'ils s'efforcent de réaliser le deuxième objectif dont je veux vous parler, à savoir un environnement commercial international plus rationnel et plus stable.

Le principal problème rencontré, dans le passé, (et plus particulièrement ces quatre ou cinq dernières années) a souvent été que les hommes d'affaires et les gouvernements n'ont jamais très bien su si les règles du jeu n'allaient pas être changées au moment même où ils se préparaient à introduire de nouvelles politiques ou, dans le cas du monde des affaires, à lancer de nouvelles techniques promotionnelles plus dynamiques.

Cette remarque est particulièrement vraie sur un grand nombre des marchés que la Troisième option a fait découvrir aux Canadiens. Je fais bien sûr allusion dans ce contexte à la Communauté européenne, au Japon et plus particulièrement à certains pays en pleine croissance. Il règne dans presque tous ces pays une grande incertitude quant aux effets probables des obstacles non tarifaires. Nous avons eu au Canada un ou deux exemples patents, et je suppose que celui dont vous vous souvenez le mieux est le cas Michelin en Nouvelle-Écosse; toute la question d'une aide gouvernementale au développement économique régional a alors été remise en cause à la suite d'une mesure prise par les États-Unis aux termes de ce que l'on pourrait appeler une "position non tarifaire". Même si je dois dire que le gouvernement américain ne nous

a pas ménagé sa collaboration, la décision qu'elle a prise dans le cas Michelin nous pose encore des problèmes après trois ou quatre ans, car il s'agit toujours de savoir si une subvention accordée pour permettre à une société américaine ou étrangère de s'implanter dans l'une des régions sous-développées du Canada peut réellement être prise en compte lorsque l'on établit des tarifs douaniers ou que l'on prend d'une façon ou d'une autre une tangente protectionniste. C'est pourquoi je répète que, par delà la question des tarifs douaniers, ces négociations doivent s'adresser d'abord à toute la question des obstacles non tarifaires, et, d'une façon plus générale, servir à instaurer un sentiment de permanence pendant les dix prochaines années, notamment dans le contexte des marchés étrangers.

Le deuxième point qu'il me semble important de retenir en ce qui touche les négociations commerciales multilatérales en cours est le climat économique dans lequel elles s'inscrivent. Ces négociations ont commencé en 1973 et, comme nous le savons tous (et vous encore plus particulièrement en tant qu'hommes d'affaires) la conjoncture commerciale de 1973 ressemblait très peu à celle de 1979, ne serait-ce qu'en raison de la crise énergétique survenue depuis et de toute une série d'autres événements, tels des contraintes considérables sur le système monétaire mondial. Et c'est pourquoi nous avons observé, surtout pendant les trois ou quatre dernières années, des pressions et certainement des critiques, voulant que toutes cette série de négociations tarifaires soit abandonnée ou que son importance soit réduite étant donné la conjoncture économique du moment. Nous étions plutôt d'avis, comme tous les pays industrialisés d'ailleurs, qu'il fallait absolument prendre une mesure radicalement opposée: je veux dire par là qu'étant donné la nature précaire de la situation économique mondiale, l'absence de volonté et d'engagement ferme envers la réforme du régime tarifaire et les diverses autres questions que j'ai mentionnées provoquerait inévitablement et presque irrésistiblement une réaction en chaîne sur le plan international en faveur de mesures protectionnistes accrues. C'était la tendance dans les années 30, où régnait la politique d'égoïsme sacré. C'est pourquoi lors des sommets de Londres en 1977 et de Bonn en 1978, les dirigeants des sept grands pays industrialisés, y compris le premier ministre Trudeau du Canada, ont réaffirmé leur engagement à l'endroit des NCM globales et du respect des échéances que nous nous étions fixées nous-mêmes pour faire contrepoids à ce qui apparaissait, chez nous et ailleurs, comme un glissement non déguisé vers un plus grand protectionnisme.

Nous avons évidemment eu au Canada des problèmes particuliers en ce qui concerne la protection de nos industries, lesquelles demandent d'être mieux soutenues ou mieux protégées d'une façon ou d'une autre contre les importations. Et je devrais ajouter ici que, même si nous cherchons par le biais des négociations un climat commercial international plus sûr et plus ouvert, aucun pays, et encore moins le Canada, ne va affirmer qu'il est entièrement dépourvu de tout droit pertinent ou tout à fait légitime de protéger ses industries ou ses secteurs qui sont en difficulté ou qui sont menacés par des importations excessives, ou en raison de techniques d'exportation inadéquates d'autres pays. C'est pourquoi, en respectant les règles existantes du GATT, nous avons pris depuis quelques années des mesures pour protéger certaines de nos industries les plus vulnérables, dont notamment celles du textile et de la chaussure. Dans l'ensemble toutefois, je pense qu'on peut clairement affirmer que le

Canada est l'un de ces pays qui aurait le plus à perdre s'il devait y avoir une tendance beaucoup plus marquée vers le protectionnisme, surtout dans nos principaux marchés et ceux qui se développent rapidement.

Je voudrais mentionner en passant que les NCM ont également pour objectif d'étudier cet immense problème ainsi que les possibilités créées par ce que l'on appelle le dialogue Nord-Sud, c'est-à-dire les relations entre pays industrialisés et pays en développement. La présente série de négociations tarifaires se distingue nettement des six précédentes en ce sens que ses participants s'efforcent tout au moins de tenir compte de certaines des aspirations légitimes du monde en développement. Permettez-moi d'ajouter simplement que nous Canadiens, à l'instar probablement de la plupart des peuples éclairés du monde industrialisé, ne considérons pas notre aide au monde en développement comme un geste charitable.

Bon nombre d'entre vous seront intéressés de savoir que même si les pays en développement veulent laisser transparaître leur cohésion par le biais du Groupe des 77 ou de tout autre groupement, il y a par exemple de grandes différences entre d'une part le Brésil qui se considère toujours comme un pays en développement et, d'autre part, la Tanzanie ou quelque autre pays africain. C'est pourquoi il est très difficile de préparer un ensemble cohérent de politiques qui saurait répondre en même temps à tous ces besoins; les pays en développement se rendent maintenant compte par eux-mêmes que les accords de produit ou les assurances qu'ils recherchaient notamment en ce qui concerne les cours minimaux des matières premières ne sont pas nécessairement adaptés à chacune de leurs économies. Il y a, je le répète, une grande différence entre un pays dont l'économie repose sur un seul produit de base, que ce soit le cacao, le café ou toute autre matière première, et un pays dont la base économique est très diversifiée comme c'est le cas dans nombre de pays latino-américains en pleine croissance. C'est pourquoi, lorsque nous entendons et lisons les déclarations qui sont faites lors des réunions de la CNUCED et d'autres organismes, déclarations qui semblent suggérer que le monde en développement est solidaire et monolithique, je peux vous assurer par expérience qu'il n'en est rien. Vous constaterez que certains des pays nouvellement industrialisés qui ont des réserves pétrolières et qui découvrent soudainement un bon capital énergétique hésitent maintenant à consentir à des annulations de dettes: en effet, non seulement ils ne sont plus débiteurs, mais ils deviennent progressivement créditeurs par rapport à certains de leurs voisins et d'autres pays; il n'existe donc aucune formule simple pour régler le problème.

Un autre point vaut peut-être la peine d'être mentionné, puisqu'il y a dans ce raisonnement un enchaînement logique. En effet, le Canada est grandement intéressé à savoir s'il peut ou non introduire dans certains de ces pays en développement des techniques et des compétences qui diffèrent de celles applicables à nos propres industries en difficulté. Ainsi, les pays en développement ont presque invariablement tendance à vouloir se lancer dans l'industrie du textile, car, pour eux l'effort est alors relativement simple. Comme il s'agit d'une industrie qui emploie beaucoup de main-d'oeuvre, les populations de ces pays ont de plus en plus tendance à vouloir l'adopter comme base industrielle. Je dois continuellement répéter que ce n'est pas la

bonne décision à prendre dans des domaines comme le textile, le cuir et la chaussure ainsi que dans nombre d'autres domaines que je pourrais mentionner. Il est en fait intéressant de noter que certains pays en développement — Hong Kong en étant un exemple classique — découvrent maintenant qu'ils sont "contraints" à se lancer dans ces secteurs particuliers par des régions encore moins développées comme Singapour, la Malaisie ou la Corée du Sud ou quelque autre région qui offre une concurrence déjà très sérieuse dans le secteur du textile des autres régions en développement. Ainsi donc, notre stratégie internationale a consisté en partie à tenter d'orienter les pays en développement d'abord vers ces industries qui ne vont pas concurrencer de front le Canada, puis vers ces industries pour lesquelles nous pouvons leur fournir des techniques, de l'équipement et d'autres services connexes qui leur donneront le coup d'envoi nécessaire. La tâche n'est évidemment pas facile; mais comme notre monde des affaires commence à avoir beaucoup d'expérience en la matière, nous invitons, par exemple, les représentants d'entreprises canadiennes à participer à diverses missions commerciales.

Le troisième élément est bien entendu éminemment important pour nous Canadiens; il s'agit de la dichotomie qui existe au sein d'une nation qui, comme la nôtre, est à la fois une économie industrielle et en développement, un pays à haute technicité tout en étant un important producteur de matières premières et de richesses naturelles. Je dis que c'est là pour nous un problème parce que les Canadiens se sont lancés depuis six mois environ dans une nouvelle forme de dialogue que des groupes comme le vôtre sauront, je l'espère, enrichir de leur esprit analytique et de leur expérience pratique. La Société pour l'expansion des exportations est un mécanisme que le gouvernement du Canada utilise à bien meilleur escient depuis environ dix ans pour soutenir l'industrie canadienne, et notamment nos industries à haute technicité et notre secteur de la fabrication de machinerie. L'un des problèmes auquel nous avons à faire face ici provient évidemment du fait que nombre des biens que nous produisons — et je mentionnerai ici les pâtes et papiers comme exemple — sont des machines que les pays en développement souhaitent acheter de nous, comme d'ailleurs les techniques qui ont servi à les fabriquer et qui leur permettront à leur tour de produire différents produits papetiers. C'est pourquoi il y a un net tiraillement entre nos industries qui fabriquent des machines de traitement du papier ou du matériel d'abattage ou tout autre équipement et qui comptent sur une aide à l'expansion des exportations afin de profiter de ces marchés, et les industries canadiennes qui fabriquent effectivement la pâte et le papier ou qui produisent des matières premières comme le cuivre trouvent ridicule cette exportation de machines parce qu'elle encourage les étrangers à nous livrer une compétition encore plus âpre. Sans que j'entre dans les détails...retenons que nous ne sommes pas les seuls à produire ce genre d'équipement et qu'il ne s'agit pas par conséquent pour nous de savoir si la Tchécoslovaquie peut produire de la pâte et du papier, puisqu'elle va le faire de toute façon. La question est de savoir si elle va obtenir l'équipement nécessaire du Canada ou, comme cela s'est produit, de l'Autriche ou de la France. Nous sommes arrivés à la gagner de vitesse dans ce domaine précis, comme d'ailleurs dans un certain nombre d'autres secteurs. Si je m'éloigne quelque peu des NCM, c'est que je voulais esquisser certains des éléments en cause pour mieux vous faire comprendre ce dont nos négociateurs et nos stratèges doivent tenir compte.

Pour revenir aux NCM elles-mêmes et à certains des résultats que nous en attendons, l'un de leurs objectifs — dont je vous ai déjà parlé — est la création d'un environnement commercial plus sûr. Mais il est aussi inévitable qu'il y aura au Canada des entreprises, et peut-être même des régions, qui ne pourront s'ajuster complètement à ce nouvel état de fait. Je devrais insister sur cet effort d'adaptation puisqu'il me semble qu'on ne comprend pas très bien qu'il n'aura pas à se faire du jour au lendemain. En d'autres termes, nous visons en fait une période de transition qui devrait commencer vers le 1er janvier 1980 et s'échelonner sur quelque huit ans; l'application intégrale des nouveaux règlements ne se fera donc pas avant les dernières années de la prochaine décennie. Ainsi, presque personne, chez nous du moins, ne devrait être sérieusement touché pendant la ou les premières années de ce processus de transformation. Mais comme quelques-uns le seront, il fallait donc que nous nous efforcions d'établir des modes d'aide de transition qui permettront à ces organismes et à ces sociétés dont le régime actuel sera certainement perturbé de pouvoir se lancer dans de nouvelles gammes de produits ou s'ajuster à une nouvelle concurrence et à d'autres facteurs du même ordre. C'est ainsi que tout en poursuivant les actuelles négociations, le gouvernement fédéral cherche, en coopération avec les provinces, à mettre en place de nouveaux programmes d'aide de transition qui viendront pour ainsi dire coiffer nombre de mécanismes déjà en place. Mais sous certains aspects, on accorde probablement trop d'importance aux incidences négatives qu'auront les NCM. Outre qu'ils verront diminuer la valeur de leur équipement et de leurs investissements originaux en raison d'une réduction des tarifs douaniers, et d'autres mesures semblables, nombre de nos producteurs devraient pouvoir écouler leurs produits sur un marché qui déborde le Canada. Cela ne sera évidemment pas possible pour tous, mais permettez-moi de mentionner un phénomène ou une "anomalie" qui touche la position du Canada au sein du système mondial.

Nous sommes l'un des six ou sept pays les plus industrialisés au monde. Je pense que cette constatation est vraie, quel que soit le critère utilisé. Mais nous sommes aussi actuellement le seul pays à avoir un marché intérieur relativement réduit. Si vous étudiez les événements survenus au cours des dix dernières années, il est parfaitement évident que, de par leur superficie même, les États-Unis ont un marché intérieur énorme. En venant de l'aéroport, j'entendais à la radio que leur population a maintenant atteint les 220 millions d'habitants. Comme les membres de la Communauté européenne ont par ailleurs formé une sorte d'alliance douanière, vous avez également là un marché commun d'une importance égale ou même supérieure au marché américain. De même, la société japonaise, fortement axée sur la consommation, atteint maintenant les 100 millions d'habitants. En outre, certaines organisations du monde en développement comme le CARICOM dans les Antilles rassemblent en un marché commun tous ces pays qui n'ont pas une grande influence puisqu'ils ne sont pas densément peuplés. Mentionnons enfin le Sud-Est asiatique qui, avec ses quelque 200 millions d'habitants, formera éventuellement une sorte de marché commun. C'est dans ce contexte que le Canada, avec un marché intérieur représentant 10 p. 100 de la population des États-Unis et à peu près le même pourcentage de la population de la Communauté européenne, s'efforce de se tailler une place dans ce nouveau contexte de forte concurrence. Deux choses me semblent évidentes, tout comme elles l'ont certainement été pour nos négociateurs: la première est que toute forme de

protection nous rend très vulnérables, comme je l'ai dit au début, et la deuxième est que nous devons sortir de notre marché intérieur de 22 millions d'habitants si nous voulons maximiser réellement les avantages que nous offriront les NCM. Ce ne sera pas chose facile, et je ne voudrais ni trop insister sur l'importance des NCM ni minimiser leur valeur. Ces négociations sont, sous de nombreux aspects, un point central autour duquel les secteurs public et privé devront élaborer une politique générale ou selon certains, une stratégie industrielle unique. D'aucuns sont enclins à affirmer que nous n'avons peut-être pas de stratégie globale ou que nous tendons à nous doter d'une stratégie sectorielle, tendance que le gouvernement et une bonne partie du monde des affaires semblent prêts à adopter. Je ne suis pas sûr de cela, mais je sais que nous devons d'une façon ou d'une autre considérer les NCM comme des possibilités qui s'ouvrent à nous. Même lorsqu'elles seront terminées, ces négociations ne résoudront pas les problèmes des hommes d'affaires. Elles vont simplement offrir de nouvelles possibilités, de sorte qu'il nous restera à trouver comment les exploiter au mieux. Et si vous songez aux chiffres que je mentionnais tantôt, il me semble que nous avons logiquement intérêt à nous demander comment nous pouvons nous introduire sur ce marché élargi qui nous sera offert. Car la solution de la protection n'est simplement pas une solution.

Nous prévoyons donc qu'une entente pourra être réalisée dans les quelque six ou huit prochaines semaines. Ce sera à tous les points de vue un accord *ad referendum* en ce sens qu'il exigera une rationalisation, ou plutôt une ratification par les gouvernements et divers autres organismes politiques. Nous devrions en être là vers le mois d'avril. Si l'accord est accepté, nous aurons mis en place un environnement commercial amélioré, plus stable et offrant nombre de possibilités et certains défis à des industries existantes qui devront obtenir une aide de transition ou d'autres forme d'assistance semblables. Il comportera en outre un élément qui, je l'espère, saura encourager les pays en développement. Aucun groupe de pays ne peut espérer retirer tout ce à quoi il s'attendait de telles négociations. Les pays en développement sont certainement maintenant plus conscients qu'il y a quelques années du fait que les efforts des pays industriels resteront limités tant que leurs économies ne se seront pas assainies; certains seront donc déçus de ce que nous ne soyons pas allés assez loin. Mais permettez-moi de rappeler encore une fois que les NCM ne forment qu'une petite partie du dialogue nord-sud. Les mécanismes que j'ai mentionnés créeront ces possibilités aussi bien dans le monde en développement que dans les pays industriels. C'est au début de l'an prochain que les diverses réductions et modifications commenceront à faire sentir leur effet. Il faudra évidemment de nombreuses consultations avec les gouvernements provinciaux ainsi qu'avec les divers secteurs de l'industrie, et sans aucun doute avec certaines entreprises, et ce, non seulement pour les mieux informer des possibilités et autres avantages qui leur sont offerts, mais également pour leur permettre de faire connaître au gouvernement leurs problèmes aussi bien que leurs ressources. Étant donné la complexité de l'effort et la diversité des économies avec lesquelles nous devons traiter, je ne crois pas que nous puissions dire qu'il s'agisse d'une initiative purement gouvernementale ou même d'une initiative relevant exclusivement du secteur privé. Les deux secteurs doivent collaborer de leur mieux si l'on veut maximiser les avantages et minimiser le plus possible les dangers. Lorsque l'on parle des NCM, il y a bien sûr un autre facteur dont il faut tenir compte

à court terme: il s'agit d'un mécanisme qui sera en vigueur pour au moins une dizaine d'années ou jusqu'au début d'un nouvel examen, ce qui semble suggérer que la prochaine série de négociations ne fera probablement pas pleinement sentir son effet avant la fin du siècle. Entre temps, la situation monétaire mondiale et celle du dollar canadien par rapport aux autres devises peuvent influencer considérablement sur nos capacités d'exportation ou nos problèmes d'importation, ce qui déborde les négociations tarifaires. Nous pouvons donc avoir tendance à nous dire que les NCM ne sont, tout compte fait, pas si importantes dans l'environnement commercial dans lequel nous évoluons présentement. Je répondrai à cela qu'il nous faut poursuivre les NCM tout en recherchant une meilleure stabilité des échanges monétaires internationaux. En d'autres termes, la première mesure n'est pas une solution de rechange à la deuxième; si le dollar devait reprendre de la vigueur — et je suis sûr que ce sera éventuellement le cas — alors que nous n'avons pas eu une bonne approche à long terme des NCM, nous ne serions alors pas en mesure d'en tirer avantage et nous pourrions même perdre beaucoup des avantages qu'ont maintenant nombre de nos exportateurs en raison de la dépréciation du dollar canadien.

Je ne vous ai donné là qu'une grande esquisse, qui a bien sûr laissé de côté un grand nombre de détails dont l'explication nécessiterait trop de temps... Je me ferai un grand plaisir d'essayer de vous expliquer certains de mes propos, en privé ou dans cette enceinte, mais il me faut conclure qu'en dernière analyse les NCM sont réellement une autre flèche à notre arc. Je ne doute pas que nous ayons la capacité de mettre sur pied une base industrielle solide nous permettant de développer à long terme une économie saine; Churchill a dit un jour devant le Congrès des États-Unis que si son père n'avait pas été Britannique, il aurait très bien pu se faire élire lui-même au Congrès parce que sa mère était américaine. Je veux dire par là que si je n'avais pas pris l'autre orientation il y a douze ans, j'aurais bien pu faire partie de votre groupe aujourd'hui; même si je ne suis peut-être plus si jeune, il reste que j'ai eu l'occasion d'acquérir passablement d'expérience dans le métier. J'ai connu les problèmes et les grandes satisfactions de la gestion d'une entreprise. Je sais combien importante est la stabilité dont nous parlions et je n'hésite pas à dire que ce sont, en fin de compte, les décisions que vous prendrez avec les outils que le gouvernement met à votre disposition qui feront la différence, plutôt que quelque action que puisse entreprendre le gouvernement de sa propre initiative...