



doc
CA1
EA
85C18
EXF

. b217103X(E)
. b2171557(F)

CANADA - UNITED STATES

TRADE NEGOTIATIONS

NON - CIRCULATING /
CONSULTEUR SUR PLACE

TABLE OF CONTENTS

INTRODUCTION	2
OBJECTIVES	3
BACKGROUND	4
HIGHLIGHTS OF THE KELLEHER AND YEUTTER REPORTS	6
CTV QUESTION PERIOD - PRIME MINISTER (BROADCAST SEPTEMBER 15, 1985)	8
THE UNITED STATES PROCESS	10
THE CONSULTATIVE PROCESS	11
INTERNATIONAL TRADE ADVISORY STRUCTURE	14
GLOSSARY OF INTERNATIONAL TRADE TERMS	18
MINISTERIAL AND DEPARTMENTAL CONTACTS	22

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

SEP 25 1989

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DEPARTEMENTALE

43-246-585 (e)
43-248-604 (f)

INTRODUCTION

The purpose of this book is to provide background material to Members of the House of Commons and the Senate concerning the proposed Canada-United States trade negotiations.

Included in this material are objectives, perspectives, factual background and other material that Members may find useful in addressing the subject.

A list of contacts has also been provided for your convenience.

OBJECTIVES

For Canadians, the test of our foreign trade policy lies in whether the government can successfully improve market access for those sectors where Canadian production is or can be competitive and whether it can maintain current access available to Canadian producers. Private sector investment is a key to growth and job creation. In order to invest, Canadian producers need to be confident that they will have access to markets abroad.

For the United States market, Canada's objectives are to instill a trade and investment climate which would provide:

- ° security of access to the U.S. market, particularly by reducing the risks inherent in the U.S. system of restrictive trade measures, e.g. quotas, surtaxes, etc. and the constitutional powers of the Congress to pass protectionist legislation affecting Canada;
- ° expanded access to the U.S. market in order to provide Canadian industry with a market large enough to realize economies of scale and specialization and to carve out niches for specialty products;
- ° a stable North American trading system which would encourage an orderly transition in Canada towards an economy more competitive at home and in world markets and provide increased incentive for investment from all sources;
- ° an ordered and predictable system for managing the trade relationship and resolving disputes;

BACKGROUND

- ° The Government of Canada has decided to propose trade negotiations with the United States. It is not committed to concluding a trade agreement with the United States.
- ° The aim of the negotiations is to secure and enhance Canadian access to what is, by far, our largest export market. That access is now being eroded. More than two million Canadian jobs directly depend on exports to the United States. The Government will try to forge a better, fairer foundation for our most important trading relationship.
- ° The Government seeks a new commercial arrangement -- one which will stimulate growth and create jobs in our country. Canada will not conclude a deal which fails to meet these objectives.
- ° The Government's purpose is to preserve jobs in the short term, create jobs in the medium and long term, and to forge a stronger -- and more competitive -- economy.
- ° Undisputed access by Canadian business to the enormous United States market will attract new international investment to Canada.
- ° The impact of the agreement would be phased, i.e. not immediate. Any necessary transitional measures would be implemented.
- ° Canada's sovereignty and cultural integrity are not subject to negotiation, now or ever. The Government will ensure that any trade agreement with the United States will strengthen, not erode, Canada's unique identity and social institutions.
- ° Canada's medicare system and our fundamental social programs are not on the table.
- ° This government believes that a strong economy and a vibrant cultural community are the essential ingredients of an independent and distinctive nation.

- ° Fairness is an overriding principle of the Government. If a trade agreement is concluded with the United States, it will ensure that all Canadians, and all regions of Canada, share in the benefits from this national effort.
- ° A fair and balanced trade agreement with the United States is only one component, albeit a vital one, of the Government's program of economic renewal. This program is designed to revive the economy's capacity to generate growth and create jobs and economic opportunities.
- ° The decision to pursue a bilateral trade agreement with the United States is fully compatible with Canada's other trading commitments, including the commitment to press for a stronger and more open international trading system.
- ° The Government recognizes that concerted, on-going consultations with Canadians are vital to the success of the negotiations. We will ensure that the views of labour, business, the provincial governments, concerned special interest groups and the public at large are given full consideration throughout the negotiating process.

HIGHLIGHTS OF THE KELLEHER AND YEUTTER REPORTS

The March 18 Quebec Declaration on Trade in Goods and Services charged the Minister for International Trade James Kelleher and the U.S. Trade Representative Clayton Yeutter to chart all possible ways to reduce and eliminate barriers to cross-border trade and to report back in six months.

After due consultation and analysis, Mr. Kelleher has found that a strong consensus favours the initiative announced by the Prime Minister. Canadians are convinced that the status quo is not viable, the Minister reported. The Minister's findings led to the conclusion that negotiations can result in a stronger economy and a strengthened international presence.

As a result, Mr. Kelleher has recommended that the Reagan Administration be advised that Canada is ready to launch formal negotiations on a new bilateral trade agreement as soon as possible.

The broad objectives of such negotiations from Canada's perspective would be:

- . to save jobs in the short term and create jobs in the medium and long term.
- . to create a stronger economy in all regions of Canada.
- . to stimulate balanced growth and job creation throughout the nation.
- . to strengthen the economic basis for our cultural objectives.
- . to secure and enhance our access to the U.S. market by enshrining a better set of rules whereby our trade is conducted.
- . to develop a more predictable environment for trade and investment.

For his part, Mr. Yeutter has reported to President Reagan that comprehensive, bilateral trade talks hold promise for achieving mutual objectives. A number of U.S. industries have an interest in expanding their access to the Canadian market, Mr. Yeutter concludes. Discussions have convinced him that "the Canadian government is prepared to seriously explore these issues."

Consequently, Mr. Yeutter has advised the President to alert Congress of his Administration's intention to pursue negotiations and to ensure all interested parties have an opportunity to advise the U.S. government on any potential negotiations.

Both Mr. Kelleher and Mr. Yeutter have undertaken to report progress to the Prime Minister and the President again in six months.

CTV "QUESTION PERIOD"
BROADCAST SEPTEMBER 15, 1985
PRIME MINISTER BRIAN MULRONEY

EXTRACTS

Certain things are not on the table. We would never discuss anything that impinged upon our national sovereignty... It is a commercial transaction. We are seeking a better commercial deal because in our mind trade means jobs and we have to trade our way out of a very grave unemployment problem.

What we want... would be an end to the kinds of protectionism that cost us jobs across Canada.

We would want the secure access to the American market.

I suppose we would want a progressive ending of the buy America provision where there are billions of dollars of procurement capacities tied up and against which Canada has no recourse in terms of bidding and getting jobs. This is the kind of free and fair trade, freer and fairer trade that we would be, I think, looking for... We would have to see whether we could, within those perimeters, make a deal that would benefit Canada. If the deal benefitted Canada and was fair, fine. If it did not, well, as is said in Quebec, 'pas pires amis', we move on to something else.

If somebody said to me, of the United States, "All right, Prime Minister, we are sitting down to talk trade. Now, here is the first thing we want to tell you is that your medicare program is too costly and it has got to be scraped." Now, what do I tell him? I say, "Thank you very much, goodbye."

This is Canada. I am not talking about an economic union. I am not talking about somebody commenting or dictating our social policy or the nature of our citizenship. I am saying, I am ready to sit down and talk with you because I believe that a commercial transaction can be mutually advantageous. We are your largest customer and you are ours. Now, what can we do to benefit each other in a freer trading economy? That does not give them the right to impose, nor would they try to impose their views on us.

There seems to be a view in some quarters in Canada that the United States administration in Congress is just sitting down, just on its knees waiting for splendid Canada to come down and make a deal. Nothing could be further from the truth.

More and more the Americans are saying, "We want protectionism, we do not want to have anything to do with this kind of better trading arrangements". Some of their historic trading partners, particularly for example, Japan, are now being singled out for very substantial penalties in Congress. This, of course, if you transformed it or transposed it to Canada would debilitate our economy. Eighty per cent of our trade goes to the United States. Thousands of jobs would be wiped out with the stroke of a pen. That is how important what we are doing is to the future of Canada.

We have got three million jobs in this country and we are looking for a lot more that depend directly on foreign trade. And we must increase that percentage of foreign trade if we are going to put the kinds of Canadians back to work that we must. We cannot have 1.3 million Canadians out of work forever. It is morally unacceptable in a country like Canada.

Nobody is going to do us any favours anymore. They are not going to buy our products because of the colour of our eyes or the colour of our jib. They are going to buy them if they are competitive, and if they are good, and if they are sellable, and if the price is right. That is what Canadians, I think, have to understand.

THE UNITED STATES PROCESS

- The Minister for International Trade and the United States Trade Representative submit their reports in accordance with the Quebec Trade Declaration.
- Congress has authority over tariffs. The Administration cannot seek negotiating authority from Congress until it receives a proposal for trade negotiations from another country.
- A formal proposal is required by letter from either the Prime Minister or from the Minister for International Trade "expressing our willingness to enter into negotiation of a trade agreement which would include tariff reductions".
- The Administration sends the request for negotiations to the Congress, which has sixty calendar days to consider the request. If Congress does not disapprove within this period, the Administration may proceed to negotiations. There is no time limit in which the negotiations must be concluded.

THE CONSULTATION PROCESS

- ° In reaching its decision to commence negotiations on trade issues with the United States, the government has considered carefully the results of extensive consultations with the private sector and the provincial governments, as well as the recommendations of the Special Joint Committee on Canada's International Relations, (the Hockin Committee) and the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada (the Macdonald Commission).
- ° Following publication of the Discussion Paper "How to Secure and Enhance Canadian Access to Export Markets" in early 1985, the Minister for International Trade held meetings in 15 cities across Canada, including Vancouver, Calgary, Edmonton, Saskatoon, Winnipeg, London, Kitchener, Toronto, Sudbury, Montreal, Quebec City, Moncton, Halifax, Charlottetown and St. John's. During his tour, undertaken between March 18 and May 3, 1985, the Minister had confidential talks with private sector representatives (including large and small business and labour), attended public meetings and gave speeches to business groups. The Minister also met with his provincial counterparts in their respective provinces and in Vancouver at a Federal-Provincial Trade Ministers Conference. Private meetings were held with regional labour leaders in Vancouver, Toronto and Montreal.
- ° During the month of May, the Minister for International Trade met privately with 16 national trade associations, (including the Canadian Chamber of Commerce, the Canadian Manufacturers' Association, the Canadian Export Association, the Business Council on National Issues; the Canadian Federation of Agriculture; the Fisheries Council of Canada); five cultural associations (including the Canadian Film and TV Association, the Association of Canadian Publishers and the Association du disque et de l'industrie de spectacle québécois); the Canadian Petrochemical Producers Association, the Canadian Association of Consumers, and the Canadian Labour Congress.

- Also during May, Mr. Tom Burns, a former senior federal official and former President of the Canadian Export Association, was engaged for a four-month period as Special Co-ordinator for Market Access Consultations. In that capacity, Mr. Burns held some 91 confidential consultations with Canadian industry and other interested groups during the summer months.
- In early June, a focal point was established within the Department of External Affairs to provide an "information window" to the provinces on a daily basis, and to facilitate provincial input into the process. Three federal/provincial meetings at the officials level were held in June and July. A further meeting of Deputy Ministers is scheduled for late September in Ottawa. The Minister for International Trade will oversee the more intensified consultations with the provinces on the process and substance of the negotiations between now and the First Ministers Conference in November.
- Throughout the summer, more than 300 letters to the Minister for International Trade on the Discussion Paper were received and analysed. Approximately half of the letters came from Ontario residents and associations. Those from Quebec and Alberta each accounted for 10% and from British Columbia 7%. National associations constituted about 25% of the input.
- The Special Joint Committee of Parliament on Canada's International Relations held public hearings beginning mid-July on bilateral trade with the United States and on Canada's participation in research on the Strategic Defence Initiative. More than 300 organizations, as well as individual Canadians, were heard in meetings conducted in Halifax, Montreal, Toronto, Vancouver, Calgary, Winnipeg and Ottawa. Representations of business and labour organizations, as well as academics and research institutes, provided testimony at the hearings and submitted briefs.

- ° In early September, the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada (Macdonald Commission) issued its final report. The Commission's inquiry involved two years of extensive public consultations with representatives of business, labour, voluntary associations, individuals and governments at all levels. A research program, which produced 72 reports covering economics, law and institutions, complemented the consultative process.

- ° The International Trade Advisory Structure set out on the following pages will constitute the next step in the consultation process.

INTERNATIONAL TRADE
ADVISORY STRUCTURE

Structure

It is intended to establish an international trade advisory structure along the following lines. The structure will comprise two components. There will be an International Trade Advisory Committee that will concern itself with broad national issues relating to international trade access and marketing matters. Its members would be drawn from business, labour and other groups.

The other component in the structure will consist of a series of approximately 20 to 25 Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGIT). In contrast to the broader national interest committee, the sectoral groups will function more effectively if the participants are, and are recognized to be, representatives of the various business, labour or other interest groups involved in each sector.

Mandate

The principal role of the system is to provide a two-way flow of information between the government and private sector on international trade matters. The committee will address international trade access and marketing issues relating to both multilateral and bilateral trade matters. It will be called on to advise the government on Canadian objectives, priorities and strategies for multilateral and bilateral trade policy issues and negotiations. In addition, it will be asked to assess the impact of international trade negotiations and developments.

International Trade Advisory Committee (ITAC)

The membership of this committee will be broadly representative and will respect regional, sectoral and demographic interests.

ITAC will comprise from 25 to 30 members, made up as follows:

- (i) business;
- (ii) labour;
- (iii) consumers;
- (iv) cultural/academics; and
- (v) research groups.

The members of ITAC will serve in their individual capacities, not as representatives of specific entities or interest groups.

Sectoral Advisory Groups (SAGIT)

Up to 25 sectoral advisory groups will be created, with the size and composition of each group depending upon the individual sector.

A preliminary list of possible sectoral groups is attached.

In contrast to ITAC, the sectoral advisory groups will function more effectively if their participants are, and are recognized to be, representatives of the various private sector constituents involved in each sector.

As noted above, labour will be invited to participate in ITAC. In the case of the sectoral groups, labour could be invited, where appropriate, to participate fully in these committees as well. Alternatively, in order to encourage greater frankness of discussion by the participants, labour's involvement could be achieved through a series of separate labour committees organized on a broad sectoral basis.

Terms of Service

- Members to be nominated by the Minister for International Trade in close consultation with other Ministers as appropriate;
- Members to serve 2 years, subject to suitable arrangements being made for sensible rotation and the need for some continuity;
- Members to accept requirement for confidentiality in respect of their deliberations and information and documents made available to them.

Modus Operandi

- Agendas to be established in consultation between individual Chairmen and the Minister for International Trade;
- An ITAC Secretariat to be provided by the Department of External Affairs which would be responsible for the organization of meetings, circulation of documents and production of summary notes as directed by the Chairmen of the various committees. The ITAC Secretariat would also provide for the appropriate liaison with other departments.

PRELIMINARY LIST OF SECTORAL ADVISORY GROUPS
ON INTERNATIONAL TRADE (SAGIT)

Agriculture, Fish and Food

- livestock and meat
- dairy, poultry and eggs
- grains and oilseeds
- food processing
- alcoholic beverages
- fish and fish products
- horticulture

Resource Products

- energy
- metals and minerals
- forest products

Fabricating and Manufacturing

- petrochemicals, chemicals, rubber and plastic
- iron and steel
- metal fabricating
- machinery; industrial and agricultural
- transportation equipment
- electrical and electronic
- leather, footwear, textiles and clothing
- furniture, toys, cosmetics and other consumer goods
- autos and auto parts

Services

- general committee representing all interests,
pending clarification of negotiation agenda
- cultural industries

GLOSSARY OF INTERNATIONAL TRADE TERMS

<u>Term</u>	<u>Definition</u>
ANTI-DUMPING DUTIES	Additional customs duties imposed by the importing country, in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market, and are causing damage to industry producing the source product in the importing country.
CONTINGENCY PROTECTION	See Safeguards.
COUNTERVAILING DUTIES	Additional customs duties imposed by the importing country to offset government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause damage to domestic industry in the importing country.
CUSTOMS DUTIES	See Tariff.
CUSTOMS UNION	A group of nations which have eliminated trade barriers among themselves and imposed a common trade policy to all other countries. A customs union is often referred to as a common market.
DUTIES	See Tariff.
EMERGENCY RESTRICTIONS	See Safeguards.

FREE TRADE AREA

A co-operative arrangement among a group of nations which agree to remove tariff and non-tariff barriers to trade with each other, while each maintains its own policy to all other nations.

GATT

The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) is a multilateral treaty subscribed to by 90 countries which together account for more than 4/5 of world trade. The GATT delineates rules for international trade. This is Canada's main trade agreement with most of our principal trading partners. The primary objective of the GATT is to liberalize world trade and place it on a secure basis, thereby contributing to global economic growth and development.

GATT ARTICLE XXIV

A GATT provision permitting the formation of regional trading arrangements, including free trade areas, providing that certain criteria are met. For example, where restrictive measures are removed for "substantially" all the trade between those involved.

GOVERNMENT PROCUREMENT

The term refers to purchase of goods and services by official government agencies. As a non-tariff barrier to trade, it means imported goods are discriminated against in favour of domestic goods.

IMPORT QUOTA

See Quantitative
Restriction.

**MOST-FAVOURED-NATION
TREATMENT (MFN)**

A commitment that a country will extend to another country the lowest tariff rates it applies to any third country. This is the first principle of the GATT. Exceptions to this basic rule are allowed in the formation of regional trading arrangements, provided certain strict criteria are met.

**MULTILATERAL TRADE
NEGOTIATIONS (MTN)**

Series of negotiations culminating in simultaneous agreements among participating countries to reduce tariffs and non-tariff barriers to trade. Seven rounds of multilateral negotiations have been held under the auspices of the GATT since 1947.

NATIONAL TREATMENT

This expression refers to the extension to imported goods of a treatment no less favourable than that accorded to domestic products with respect to internal taxes, and other laws, regulations and requirements affecting trade. GATT members are obliged to accord to one another "national treatment" with respect to internal measures that can affect trade.

NON-TARIFF BARRIERS

Government measures or policies other than customs duties or tariffs which restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, measures to protect intellectual property, like copyright and patents.

QUANTITATIVE RESTRICTION

An explicit limit, usually by volume, on the amount of a specified commodity that may be imported into a country.

SAFEGUARDS

The term safeguards refers to emergency actions in the form of additional duties or import quotas applied to fairly traded imports which, nevertheless, cause or threaten serious damage to domestic producers.

TARIFF/CUSTOMS DUTIES

A tariff or customs duty is a tax on imports; the tariff rate is the rate at which imported goods are taxed.

MINISTERIAL AND DEPARTMENTAL CONTACTS

Prime Minister's Office

Office

Director of Communication and Press Secretary Bill Fox 992-6500

Deputy Press Secretary Michel Gratton 992-6500

Office of the Secretary of State for External Affairs

Home

Chief of Staff Jodi White 995-1857 234-7172

Official Spokesman for the Minister Sean Brady 992-5802 727-9341

Office of the Minister for International Trade

Chief of Staff Bruce Fountain 992-7332 235-5714
(416)992-3957

John Blashill 992-7332 824-8868

Special Assistants Jean Boisjoli 992-7332 236-3823

James McIlroy 992-7332 235-1265

Department of External Affairs

Senior Advisor and Co-ordinator, Canada/U.S. Trade Task Force Bill Dymond 990-9010 748-0608

Special Advisor on Canada/U.S. Trade Relations Michael Hart 990-9013 523-8009

Deputy Spokesman (Trade) Denis Comeau 995-1877

External Affairs Duty Officer 996-9134



NEGOCIATIONS COMMERCIALES

CANADO - AMERICAINES

SEPTEMBRE 1985

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20025937 5

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



C. DOCS
E. CA1 EA 85C18 EXF
8. Canada-United States trade
negotiations. --
43248585



TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	2
OBJECTIFS	3
CONTEXTE	4
POINTS SAILLANTS DES RAPPORTS KELLEHER ET YEUTTER	6
ENTREVUE ACCORDÉE À CTV PAR LE PREMIER MINISTRE DANS LE CADRE DE L'ÉMISSION "QUESTION PERIOD" (LE 15 SEPTEMBRE 1985)	8
LE PROCESSUS AMÉRICAIN	10
LE PROCESSUS DE CONSULTATION	11
ORGANE CONSULTATIF SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL	14
GLOSSAIRE DE TERMES DU COMMERCE EXTÉRIEUR	17
CONTACTS AUX CABINETS DES MINISTRES ET AU MINISTÈRE	21

INTRODUCTION

Le présent cahier a pour objet de fournir des données de base aux députés de la Chambre des communes et aux sénateurs en ce qui concerne les négociations commerciales envisagées entre le Canada et les États-Unis.

Vous trouverez dans le présent cahier les objectifs, les perspectives, des données factuelles et d'autres renseignements qui pourront vous être utiles pour aborder le sujet.

Une liste de contacts est également indiquée à toutes fins utiles.

OBJECTIFS

L'opinion publique canadienne évaluera la politique de commerce extérieur d'après la façon dont le gouvernement réussira à améliorer l'accès aux marchés pour les secteurs dans lesquels la production canadienne est ou peut devenir concurrentielle et d'après la mesure dans laquelle il maintiendra accessibles aux producteurs canadiens les marchés qui le sont déjà. Les investissements du secteur privé sont essentiels à la croissance et à la création d'emplois. Pour investir, les producteurs canadiens doivent pouvoir tenir pour acquis que les marchés étrangers leur seront accessibles.

En ce qui concerne le marché américain, l'objectif du Canada est d'instaurer un climat commercial et financier qui favorise:

- ° la sécurité d'accès au marché américain, notamment en réduisant les risques que posent le système américain de mesures commerciales restrictives, par exemple les quotas, les surtaxes, etc. et les pouvoirs constitutionnels qu'a le Congrès d'adopter des lois protectionnistes touchant le Canada;
- ° un accès élargi au marché américain, afin de procurer à l'industrie canadienne des débouchés suffisamment vastes pour qu'elle puisse réaliser des économies d'échelle, spécialiser sa production et trouver des créneaux pour ses produits spécialisés;
- ° un système nord-américain d'échanges qui soit suffisamment stable pour favoriser, au Canada, une transition ordonnée vers une économie plus concurrentielle au pays et à l'étranger, et pour attirer davantage les investissements de toutes provenances;
- ° un système ordonné et prévisible pour la gestion de la relation commerciale et le règlement des différends.

CONTEXTE

- ° Le gouvernement du Canada a décidé de proposer la tenue de négociations commerciales avec les États-Unis. Il ne s'est pas engagé à conclure un accord commercial.
- ° L'objectif des négociations est de maintenir et de renforcer l'accès du Canada à ce qui est, de loin, son principal marché extérieur. Actuellement, cet accès est de moins en moins sûr. Plus de deux millions d'emplois canadiens dépendent directement des exportations vers les États-Unis. Le gouvernement essaiera de trouver une base meilleure et plus équitable pour nos relations commerciales les plus importantes.
- ° Le gouvernement recherche un nouvel arrangement commercial, un arrangement qui stimulera la croissance et créera de nouveaux emplois au Canada. Le Canada ne conclura aucun marché qui ne satisfasse à ces conditions.
- ° Le gouvernement a pour objectifs de protéger les emplois existants à court terme, de créer de nouveaux emplois à moyen et à long termes, ainsi que de renforcer l'économie et de la rendre plus concurrentielle.
- ° Un accès incontesté par le milieu des affaires canadien à l'énorme marché américain attirera de nouveaux investissements étrangers au Canada.
- ° Les répercussions du nouvel accord seraient étalées sur une certaine période et ne se feraient donc pas sentir de façon immédiate. Les mesures de transition nécessaires seraient prises le cas échéant.
- ° La souveraineté et l'identité culturelle du Canada ne sont pas négociables, ni maintenant ni plus tard. Le gouvernement veillera à ce que tout accord commercial avec les États-Unis, loin de les affaiblir, renforce l'identité et les institutions sociales propres au Canada.
- ° Le régime d'assurance-maladie et les programmes sociaux de base du Canada ne sont pas davantage négociables.

- ° Ce gouvernement croit qu'une économie forte et une communauté culturelle énergique sont les éléments essentiels d'une nation distincte et indépendante.
- ° L'équité est un principe qui doit sous-tendre toute action gouvernementale. Tout accord commercial conclu avec les États-Unis garantira que tous les Canadiens et toutes les régions du Canada profitent des retombées de l'effort national qu'il supposera.
- ° Un accord commercial juste et équilibré avec les États-Unis n'est qu'une composante, encore que vitale, du programme de renouveau économique du gouvernement. Ce programme a pour but de raviver la capacité de l'économie, d'être le moteur de la croissance et de créer des emplois et des possibilités économiques.
- ° La décision de négocier un accord commercial bilatéral avec les États-Unis est parfaitement compatible avec les autres engagements commerciaux du Canada, y compris la recherche d'un système commercial international plus fort et plus ouvert.
- ° Le gouvernement reconnaît que des consultations permanentes et concertées avec les Canadiens sont vitales pour le succès des négociations. Nous ferons en sorte que les vues des syndicats, du monde des affaires, des gouvernements provinciaux, des groupes d'intérêt spéciaux et du grand public soient pleinement prises en compte tout au long du processus de négociation.

POINTS SAILLANTS DES RAPPORTS KELLEHER ET YEUTTER

La Déclaration de Québec du 18 mars concernant le commerce des biens et des services confiait au ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, et au représentant au commerce des États-Unis, M. Clayton Yeutter, la tâche de recenser toutes les possibilités de réduire et d'éliminer les obstacles au commerce entre les deux pays et de faire rapport dans les six mois.

Ayant procédé aux consultations et analyses nécessaires, M. Kelleher a conclu à l'existence d'un vaste consensus en faveur de l'initiative annoncée par le Premier ministre. Les Canadiens sont convaincus que le statu quo ne peut continuer, a rapporté le ministre. Celui-ci en est venu à conclure que des négociations peuvent conduire à un raffermissement de notre économie et à un renforcement de notre présence dans le monde.

En conséquence, M. Kelleher a recommandé que l'on fasse part à l'Administration américaine que le Canada est disposé à entreprendre, dès que possible, des négociations formelles en vue de la conclusion d'un nouvel accord commercial bilatéral.

Du point de vue du Canada, les grands objectifs des négociations seraient les suivants:

- ° à court terme, de conserver les emplois existants et, à moyen et long termes, de créer de nouveaux emplois.
- ° d'établir une économie plus solide dans toutes les régions du Canada.
- ° de stimuler la croissance économique et la création d'emplois de façon équilibrée dans tout le pays.
- ° de renforcer le fondement économique de nos objectifs culturels.
- ° de protéger et d'amplifier notre accès au marché américain en établissant de meilleures règles pour la conduite de nos opérations commerciales.
- ° de créer un environnement plus propice au commerce et aux investissements.

M. Yeutter, pour sa part, a précisé dans son rapport au président Reagan que des pourparlers globaux sur le commerce entre les deux pays recelaient la promesse de la réalisation d'objectifs mutuels. Un certain nombre d'industries américaines ont intérêt à avoir davantage accès au marché canadien, conclut M. Yeutter. Celui-ci se dit convaincu par les discussions que le gouvernement du Canada est prêt à explorer sérieusement ces questions.

En conséquence, M. Yeutter a conseillé au Président d'informer le Congrès de l'intention de l'Administration de rechercher des négociations et de veiller à ce que toutes les parties intéressées soient en mesure de faire connaître leurs vues sur d'éventuelles négociations.

MM. Kelleher et Yeutter doivent tous deux faire dans six mois un nouveau rapport d'étape à leurs mandants respectifs.

ENTREVUE ACCORDÉE À CTV PAR LE PREMIER MINISTRE DANS
LE CADRE DE L'ÉMISSION "QUESTION PERIOD"
(LE 15 SEPTEMBRE 1985)

EXTRAITS

Certaines choses n'ont pas été débattues. Jamais nous ne discuterons de questions qui pourraient empiéter sur notre souveraineté nationale... Il s'agit d'une transaction commerciale. Nous cherchons à améliorer les conditions d'échange parce que, dans notre esprit, commerce veut dire emploi, et nous allons nous en servir pour nous sortir du très grave problème du chômage.

Ce que nous voulons, c'est qu'il soit mis fin aux diverses mesures protectionnistes qui entraînent la perte d'emplois dans tout le Canada.

Nous voudrions avoir un accès sûr au marché américain.

Je suppose que nous voudrions progressivement mettre fin à la disposition "Buy America" qui représente pour nous un chiffre d'affaires potentiel de milliards de dollars, mais contre lequel le Canada n'a aucun recours, puisqu'il ne peut ni soumissionner, ni créer d'emplois. C'est à mon avis à ce genre de commerce libre et équitable, en tous cas de commerce plus libre et plus équitable, que nous aspirons... Il faudra voir si, compte tenu de ces paramètres, nous pouvons conclure un marché qui serait avantageux pour le Canada. Si les termes sont avantageux pour le Canada et sont équitables, très bien. Si non, et bien comme je l'avais dit à Québec, "pas pires amis", passons à d'autres choses.

Si un Américain me disait: "D'accord, Monsieur le Premier ministre, nous sommes prêts à parler commerce. Mais la première chose que nous avons à vous dire est que votre programme d'assurance médicale est trop coûteux et qu'il doit être supprimé." Que répondrais-je à cela? Je dirais: "Au revoir et merci".

Vous êtes au Canada ici. Il ne s'agit pas d'une union économique. Il n'est pas question de commenter notre politique sociale ou la nature de notre citoyenneté, ou de nous les dicter. Je suis prêt à m'entretenir avec vous, car je crois que des échanges commerciaux peuvent nous être mutuellement profitables. Nous sommes le plus important client l'un de l'autre. Que pouvons-nous faire pour tirer chacun avantage d'une libéralisation du commerce?" Cela ne leur donne pas le droit de nous imposer leur point de vue et d'ailleurs, ils se garderaient bien de le faire.

Si certains milieux au Canada estiment que le Congrès américain attend tranquillement et timidement que ce merveilleux Canada vienne leur proposer un marché, la première chose à faire est de les rassurer. Rien n'est plus faux.

De plus en plus, les Américains disent: "Nous voulons des mesures de protection, nous ne voulons rien avoir à faire avec ce genre d'arrangements en vue d'améliorer les échanges." Certains de leurs vieux partenaires commerciaux, notamment le Japon, devraient faire bientôt l'objet de pénalités très importantes de la part du Congrès. S'il s'agissait du Canada, notre économie s'en trouverait bien sûr affaiblie. Quatre-vingt pour cent de nos échanges se font avec les États-Unis. Des milliers d'emplois disparaîtraient d'un seul coup. Voilà jusqu'à quel point ce que nous faisons pour l'avenir du Canada est important.

Nous avons trois millions d'emplois dans ce pays qui dépendent directement du commerce extérieur, et nous cherchons encore à accroître ce chiffre. Nous devons accroître le pourcentage de notre commerce extérieur si nous voulons, comme nous le devons, redonner du travail aux Canadiens. Nous ne pouvons avoir en permanence 1,3 million de Canadiens au chômage. Cela est moralement inacceptable dans un pays comme le Canada.

On ne nous fera plus de faveur. On n'achètera pas nos produits pour nos beaux yeux; on les achètera s'ils sont concurrentiels, de bonne qualité, vendables et à bon prix. Voilà à mon avis ce que les Canadiens doivent comprendre.

LE PROCESSUS AMÉRICAIN

- ° Le ministre du Commerce extérieur du Canada et le représentant au commerce des États-Unis soumettent leurs rapports, en application de la Déclaration de Québec sur le commerce.
- ° Le Congrès a juridiction sur les tarifs douaniers. L'Administration ne peut lui demander un mandat de négociation tant qu'elle n'aura pas reçu une proposition de négociations commerciales présentée par un autre pays.
- ° Le Premier ministre ou le ministre du Commerce extérieur doit présenter une proposition officielle écrite "exprimant notre désir d'entamer la négociation d'un accord commercial qui engloberait les réductions tarifaires."
- ° L'Administration envoie la demande de négociation au Congrès, qui a soixante jours pour l'étudier. Si le Congrès ne manifeste pas sa désapprobation pendant ces soixante jours, l'Administration peut aller de l'avant avec les négociations. Aucune échéance n'est fixée pour l'achèvement des négociations.

LE PROCESSUS DE CONSULTATION

- ° Avant de décider d'entamer des négociations sur ses échanges avec les États-Unis, le gouvernement a examiné attentivement les résultats des vastes consultations qu'il avait tenues avec le secteur privé et les gouvernements provinciaux, de même que les recommandations du Comité mixte spécial sur les relations extérieures du Canada (Comité Hockin) et de la Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement au Canada (Commission Macdonald).
- ° À la suite de la publication du document de travail intitulé "Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés", au début de 1985, le ministre du Commerce extérieur a tenu des consultations dans 15 villes du Canada, soit Vancouver, Calgary, Edmonton, Saskatoon, Winnipeg, London, Kitchener, Toronto, Sudbury, Montréal, Québec, Moncton, Halifax, Charlottetown et Saint-Jean (Terre-Neuve). Au cours de cette tournée, qui a duré du 18 mars au 3 mai 1985, le Ministre a eu des entretiens confidentiels avec des représentants du secteur privé (de la grande entreprise, des PME et du monde syndical), il a participé à des assemblées publiques et il a prononcé des allocutions devant des groupes de gens d'affaires. Il a également rencontré ses homologues provinciaux dans leurs provinces respectives et à Vancouver lors d'une conférence fédérale-provinciale des ministres du commerce. Des réunions privées ont été tenues avec les dirigeants de syndicats régionaux à Vancouver, Toronto et Montréal.
- ° Au cours du mois de mai, le ministre du Commerce extérieur a eu des rencontres privées avec 16 associations commerciales nationales (y compris la Chambre de commerce du Canada, l'Association des manufacturiers canadiens, l'Association canadienne d'exportation, et le Conseil d'entreprises pour les questions d'intérêt national); la Fédération canadienne de l'agriculture; le Conseil canadien des pêcheries; cinq associations culturelles (y compris l'Association canadienne de cinéma-télévision, l'Association des éditeurs canadiens et l'Association du disque et de l'industrie du spectacle québécois); la Canadian Petrochemical Producers Association, l'Association canadienne des consommateurs et le Congrès du travail du Canada.

- ° Également au cours du mois de mai, M. Tom Burns, ancien haut fonctionnaire fédéral et ex-président de l'Association canadienne d'exportation a été nommé, pour quatre mois, coordonnateur spécial pour les consultations sur l'accès aux marchés. À ce titre, M. Burns a tenu au cours de l'été 91 consultations confidentielles avec des membres de l'industrie canadienne et d'autres groupes intéressés.
- ° Au début de juin, le ministère des Affaires extérieures a créé un bureau central d'information sur les affaires courantes, de manière à informer les provinces sur une base quotidienne et à faciliter leur participation au processus. En juin et juillet, trois réunions fédérales-provinciales ont été tenues, au niveau des fonctionnaires, et une rencontre des sous-ministres est prévue pour la fin de septembre à Ottawa. Le ministre du Commerce extérieur suivra de près les consultations plus intensives avec les provinces sur le processus et le contenu des négociations qui se tiendront d'ici à la Conférence des premiers ministres en novembre.
- ° Dans le courant de l'été, plus de 300 lettres adressées au ministre du Commerce extérieur et portant sur le document de travail ont été reçues et analysées. Environ la moitié de ces lettres provenaient de personnes et d'associations de l'Ontario. Dix pour cent provenaient du Québec, 10 % de l'Alberta et 7 % de la Colombie-Britannique. Les correspondances d'associations nationales représentaient environ 25 % de l'ensemble.
- ° Le Comité mixte spécial du Parlement sur les relations extérieures du Canada a tenu, à partir de la mi-juillet, des audiences publiques sur les échanges bilatéraux avec les États-Unis et sur la participation canadienne à l'effort de recherche pour l'Initiative de défense stratégique. Au-delà de 300 organisations, de même que de nombreux Canadiens se sont fait entendre à Halifax, Montréal, Toronto, Vancouver, Calgary, Winnipeg et Ottawa. Des représentants du monde des affaires et du monde syndical, de même que des universitaires et des chercheurs ont soumis des communications orales ou des mémoires.

- ° Au début de septembre, la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement au Canada (commission Macdonald) a publié son rapport final. La Commission a tenu durant deux ans des consultations publiques approfondies avec le monde des affaires, les syndicats, les associations bénévoles, les simples citoyens et les représentants des pouvoirs publics de tous niveaux. À cela s'ajoutait un programme de recherche qui a donné lieu à 72 rapports touchant l'économie, le droit et les institutions.

- ° L'organe consultatif sur le commerce international, dont il sera question dans les prochaines pages, constituera la prochaine étape du processus consultatif.

ORGANE CONSULTATIF SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL

Structure

Il est question de créer un organe consultatif sur le commerce international. Cet organe comprendra deux éléments. Le premier sera le Comité consultatif sur le commerce international (CCCI), qui s'intéressera aux grandes questions nationales relatives à l'accès aux marchés extérieurs et aux questions de marketing. Il sera composé de personnes venant du monde des affaires, des syndicats et d'autres groupes.

Le deuxième élément consistera en une série d'environ 20 à 25 groupes consultatifs sectoriels du commerce international (GCSCI). Ces groupes, pour leur part, seront plus efficaces si les membres agissent en tant que représentants du monde des affaires, des syndicats ou d'autres groupes d'intérêt dans chaque secteur, et s'il sont reconnus comme tels.

Mandat

Le principal rôle du système sera d'assurer un échange d'information entre le gouvernement et le secteur privé sur des questions relatives au commerce international. Le comité se penchera sur les problèmes d'accès aux marchés extérieurs et de marketing qui se rapportent aux questions commerciales tant multilatérales que bilatérales. Il sera appelé à conseiller le gouvernement sur les objectifs, les priorités et les stratégies du Canada en ce qui concerne les questions et les négociations relatives à la politique commerciale multilatérale et bilatérale. Il sera en outre chargé d'évaluer les répercussions des négociations et des développements en matière de commerce international.

Comité consultatif sur le commerce international (CCCI)

La composition du Comité sera représentative de tous les secteurs et respectera les intérêts régionaux, sectoriels et démographiques.

Le CCCI se composera de 25 à 30 membres provenant des secteurs suivants:

- i) monde des affaires;
- ii) syndicats;
- iii) consommateurs;

- iv) milieux culturel et universitaire;
- v) groupes de recherche.

Les membres du Comité agiront à titre individuel, et non en tant que représentants d'entités ou de groupes d'intérêt précis.

Groupes consultatifs sectoriels du commerce international (GCSCI)

Un maximum de 25 groupes consultatifs sectoriels seront créés, la taille et la composition de chacun dépendant du secteur qu'il représente.

Une liste préliminaire de ces groupes est établie en annexe.

Contrairement au CCCI, les groupes consultatifs sectoriels seront plus efficaces si les membres agissent en tant que représentants des divers segments représentés dans chaque secteur, et s'ils sont reconnus comme tels.

Comme on l'a précisé ci-dessus, les syndicats seront invités à participer au CCCI. Ils pourraient également, là où c'est indiqué, être appelés à participer à part entière aux travaux des groupes. Afin de faciliter une franche discussion entre les membres, la participation des syndicats pourrait se faire par le biais d'une série de comités distincts organisés sur une vaste base sectorielle.

Modalités

- Les membres seront nommés par le ministre du Commerce extérieur, en étroite consultation avec d'autres ministres selon que de besoin.
- Le mandat des membres serait de deux ans, sous réserve d'arrangements appropriés permettant d'assurer la rotation et une certaine continuité.
- Les membres s'engageront à respecter le caractère confidentiel de leurs délibérations et des renseignements et documents mis à leur disposition.

Fonctionnement

- L'ordre du jour des réunions sera établi après consultation entre les présidents de chacun des groupes et le ministre du Commerce extérieur.

- Le ministère des Affaires extérieures fournira les services de secrétariat au CCCI. Le secrétariat sera responsable de l'organisation des réunions, de la diffusion des documents et de la production des résumés, selon les directives données par les présidents des divers comités. Le secrétariat du CCCI assurera également la liaison avec les autres ministères.

LISTE PRÉLIMINAIRE DES GROUPES CONSULTATIFS
SECTORIELS DU COMMERCE INTERNATIONAL (GCSCI)

Agriculture, pêche et alimentation

- bétail et viande
- produits laitiers, volaille et oeufs
- céréales et graines oléagineuses
- conditionnement des aliments
- boissons alcooliques
- poisson et produits du poisson
- horticulture

Produits à base de matières premières

- secteur énergétique
- métaux et minéraux
- produits forestiers

Secteur manufacturier

- produits pétrochimiques et chimiques, caoutchouc et plastiques
- fer et acier
- métaux ouvrés
- machinerie industrielle et agricole
- matériel de transport
- matériel électrique et électronique
- cuir, chaussures, textiles et vêtements
- meubles, jouets, cosmétiques et autres biens de consommation
- autos et pièces d'auto

Services

- comité général représentant tous les intérêts, sous réserve de clarification de l'ordre du jour des négociations
- industries culturelles

GLOSSAIRE DE TERMES DU COMMERCE EXTÉRIEUR

<u>Terme</u>	<u>Définition</u>
ARTICLE XXIV DU GATT	Disposition du GATT permettant la formation d'arrangements commerciaux régionaux, y compris des zones de libre-échange, à la condition que certains critères soient satisfaits. Par exemple, lorsque les mesures restrictives sont éliminées pour "une part substantielle" du commerce entre les parties concernées.
BARRIÈRES NON TARIFAIRES	Mesures ou politiques gouvernementales autres que les tarifs, qui restreignent ou biaisent le commerce international. Ce sont notamment les contingents à l'importation, les pratiques discriminatoires de passation des marchés publics et les mesures visant à protéger la propriété intellectuelle, comme les droits d'auteur et les brevets.
CONTINGENT À L'IMPORTATION	Voir Restriction quantitative.
DROITS	Voir Tarif.
DROITS ANTIDUMPING	Droits supplémentaires imposés par le pays importateur lorsque les prix des importations sont inférieurs aux prix "normalement" pratiqués sur le marché de l'exportateur, et que ces importations causent un préjudice important au pays importateur.

DROITS COMPENSATOIRES

Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser des subventions offertes par le gouvernement du pays exportateur, lorsque les importations ainsi subventionnées causent un préjudice important à l'industrie du pays importateur.

DROITS DE DOUANE

Voir Tarif.

GATT

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) est un traité multilatéral dont les 90 membres comptent pour plus de 4/5 du commerce mondial. Le GATT, qui définit les règles du commerce international, a pour objectif premier de libéraliser et de renforcer les échanges internationaux, contribuant ainsi à la croissance économique et au développement dans le monde.

MARCHÉS PUBLICS

L'expression désigne l'achat de biens et de services par des organismes gouvernementaux. S'agissant des barrières commerciales non tarifaires, l'expression désigne les achats discriminatoires faits auprès de fournisseurs nationaux, même lorsque les biens importés sont plus compétitifs.

**NÉGOCIATIONS COMMERCIALES
MULTILATÉRALES (NCM)**

Série de négociations couronnées par la conclusion d'accords par lesquels les pays participants conviennent simultanément de réduire les barrières commerciales tarifaires et non tarifaires. Sept séries de négociations multilatérales ont été tenues sous l'égide du GATT depuis 1947.

PROTECTION EXCEPTIONNELLE

Voir Sauvegardes.

RESTRICTION QUANTITATIVE	Limite explicitement imposée, habituellement selon le volume, sur la quantité d'un produit donné qui peut être importée dans un pays.
RESTRICTIONS D'EXCEPTION	Voir Sauvegardes.
SAUVEGARDES	L'expression désigne les mesures exceptionnelles qui, sous la forme de droits additionnels ou de contingents à l'importation, sont appliquées à des importations qui, bien que faisant l'objet d'un commerce loyal, causent ou menacent de causer un grave préjudice aux producteurs nationaux.
TARIFS	Un tarif est une taxe à l'importation; le taux de droit est le taux auquel les biens importés sont imposés.
TRAITEMENT DE LA NATION LA PLUS FAVORISÉE (NPF)	Engagement par lequel un pays accepte d'accorder à un autre pays les taux de droits les moins élevés qu'il applique à tout pays tiers. C'est le premier principe du GATT. Des exceptions à cette règle de base sont autorisées pour la formation d'arrangements commerciaux régionaux, à la condition que certains critères stricts soient satisfaits.
TRAITEMENT NATIONAL	Le concept suppose que l'on accorde aux biens importés un traitement non moins favorable que celui accordé aux produits locaux en ce qui touche les impôts, les lois, les règlements et les prescriptions d'ordre interne. Les membres du GATT

sont tenus de s'accorder réciproquement le "traitement national" en ce qui touche les mesures internes pouvant influencer sur le commerce.

UNION DOUANIÈRE

Union constituée d'un groupe de nations qui ont éliminé les barrières commerciales entre elles et imposé un tarif commun pour tous les biens importés depuis tous les autres pays. L'union douanière est souvent appelée un marché commun.

ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE

Arrangement de coopération entre un groupe de nations qui acceptent d'éliminer les barrières tarifaires et non tarifaires à leurs échanges réciproques, chacune maintenant son propre barème de droits applicables à toutes les autres nations.

CONTACTS AUX CABINETS DES MINISTRES ET AU MINISTÈRE

Cabinet du Premier ministre

Bureau

Directeur des
communications et
secrétaire de presse

Bill Fox

992-6500

Secrétaire de presse
adjoint

Michel Gratton 992-6500

Cabinet du secrétaire d'État aux Affaires extérieures

Résidence

Chef de cabinet

Jodi White

995-1857 234-7172

Porte-parole officiel
du Ministre

Sean Brady

992-5802 727-9341

Cabinet du ministre du Commerce extérieur

Résidence

Directeur de cabinet

Bruce Fountain 992-7332

235-5714
(416) 992-3957

Adjoints spéciaux

John Blashill

992-7332 824-8868

Jean Boisjoli

992-7332 236-3823

James McIlroy

992-7332 235-1265

Ministère des Affaires extérieures

Conseiller principal
et coordonnateur du
Groupe de travail sur
le commerce Canada/
États-Unis

Bill Dymond

990-9010 748-0608

Conseiller spécial
sur les relations
commerciales Canada/
États-Unis

Michael Hart

990-9013 523-8009

Porte-parole adjoint
(commerce)

Denis Comeau

995-1877

Affaires extérieures

Agent
responsable

996-9134