

VERIFIER AU MOMENT DE
L'ALLOCATION

STATEMENT DISCOURS

MINISTER
FOR
INTERNATIONAL
TRADE.

MINISTRE
DU
COMMERCE
EXTÉRIEUR.



85/57

Allocution de l'honorable
James Kelleher, ministre du
Commerce extérieur, devant
le "Dalhousie University
Centre for International
Business Studies"

HALIFAX

Le 9 octobre 1985

Je suis très heureux de me trouver ici ce matin. C'est d'ailleurs toujours avec plaisir que je viens à Halifax et, en ma qualité de ministre du Commerce extérieur, j'ai, pour les Haligoniens, une amitié toute spéciale.

Il y a à cela de bonnes raisons. J'aimerais ce matin vous parler de la décision du gouvernement d'explorer la possibilité et la portée d'un nouvel accord commercial avec les États-Unis. Nous avons pris cette décision à la suite de près d'une année d'études et de consultations dans tout le pays. Et tout a commencé ici, le 1^{er} novembre de l'année dernière, à l'occasion du discours que je prononçais au Centre d'études sur le commerce international de l'Université Dalhousie.

Je n'ai pas l'habitude de reprendre mes anciens discours. En général, les mots ne sonnent pas aussi bien que lorsque je les ai prononcés pour la première fois. Mais mon discours de l'an passé est encore d'actualité, et c'est pourquoi j'aimerais vous en citer un bref extrait.

Voici ce que je vous disais en novembre dernier: "Les nombreux problèmes qui se posent au Canada en matière de commerce international sont d'une grande complexité et d'une importance fondamentale pour notre avenir. Le monde évolue à grands pas. La concurrence est plus vive aujourd'hui qu'elle ne l'a jamais été. Bref, le Canada se trouve à un tournant de son histoire économique. Aucune avenue absolument sûre ne se présente devant lui, mais il doit décider de la voie à emprunter.

En d'autres termes, nous devons amorcer un dialogue pour en arriver à un nouveau consensus sur les orientations économiques que prendra le Canada. Et c'est ici même que je voudrais lancer ce dialogue, en vous invitant tous - exportateurs, spécialistes, officiels et Canadiens en général - à y prendre une part active.

Il faut alors se demander si, dans une telle situation, nous devrions chercher à conclure des arrangements spéciaux avec les États-Unis. Si oui, quel genre d'arrangements? Et quels en seraient les avantages et les désavantages pour nous?"

C'est donc ainsi que le périple a commencé. Et le mois dernier, lorsque nous avons décidé d'inviter les Américains à explorer avec nous la possibilité de conclure un nouvel accord commercial, nous nous sommes trouvés à un tournant sur le plan économique. Ce que j'aimerais faire maintenant, c'est placer cette initiative dans le contexte d'aujourd'hui - où la situation est encore plus critique qu'elle ne l'était en novembre dernier - et expliquer en détail pourquoi nous avons pris cette initiative et ce que nous espérons accomplir.

Pour les exportateurs, commerce est synonyme d'affaires. Pour le Canada dans son ensemble, le commerce signifie croissance et croissance signifie emplois. Le bien-être économique de tous les Canadiens dépend de notre capacité à vendre nos produits et nos services sur les marchés du monde.

En d'autres termes, les intérêts des exportateurs correspondent à ceux du Canada, et le gouvernement à Ottawa en est parfaitement conscient. Pendant sa première année au pouvoir, il a agi rapidement et de façon décisive pour améliorer la performance commerciale du Canada.

Nous avons entrepris trois grandes campagnes de promotion des exportations, y compris Carrefour 85 en mars et le Mois canadien des exportations, que nous venons de commencer.

Nous avons oeuvré de concert avec les gouvernements des dix provinces du Canada pour mettre en place une stratégie nationale du commerce qui, entre autres choses, permettra une meilleure coordination entre les gouvernements fédéral et provinciaux, une représentation provinciale accrue dans nos bureaux commerciaux à l'étranger et l'établissement d'une base de données pour fournir aux exportateurs des renseignements à jour sur les marchés d'exportation et les possibilités en ce domaine partout dans le monde.

Le commerce a occupé une place très importante à la conférence des Premiers ministres, qui s'est tenue à Regina en février, et sera également à l'ordre du jour à Halifax le mois prochain. Et bien sûr, plus tard aujourd'hui, j'en parlerai aux ministres du Commerce des dix provinces, que je rencontrerai pour la troisième fois depuis décembre.

Nous avons fait un grand pas en avant au Sommet de Québec, lorsque le Premier ministre et le Président des États-Unis ont convenu que les deux pays devraient mettre tout en oeuvre pour réduire les barrières commerciales entre eux. Depuis, j'ai passé des mois et des mois à consulter les Canadiens de tous les milieux et de toutes les parties du pays sur les options qui s'offrent à nous pour consolider et élargir nos échanges avec les États-Unis. Et là encore, Halifax a ouvert la voie, puisque c'est dans cette ville que j'ai tenu, le 19 mars dernier, mes premières consultations officielles, sous les auspices de la Chambre de commerce.

Mais nos efforts ne se sont pas limités exclusivement aux États-Unis. Loin de là. Nous avons examiné des moyens de rendre plus efficaces le Programme de développement des marchés d'exportation et le Programme des projets

de promotion. Nous nous sommes efforcés d'amener les grandes nations commerçantes du monde à amorcer une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales qui, soit dit en passant, serait la huitième. Le processus préparatoire a été bien enclenché la semaine dernière à Genève et nous espérons maintenant que les négociations pourront commencer au cours de la prochaine année.

En outre, nous venons de lancer une importante offensive commerciale dans la région de l'Asie et du Pacifique. Le gouvernement débloquera au cours de la présente année financière des crédits supplémentaires de 6,5 millions de dollars pour affermir notre représentation commerciale dans les pays en bordure du Pacifique. Voici, en partie seulement, comment cet argent sera dépensé:

Nous allons ouvrir à Osaka un consulat général dont le mandat sera d'abord et avant tout axé sur le commerce et sur l'acquisition de technologies.

Nous allons envoyer quatre délégués commerciaux supplémentaires en Chine (en plus des six qui y sont déjà) et nous ouvrirons le premier consulat du Canada à Chang-hai avant la fin de l'année.

Nous avons commencé à travailler sur une série de projets spéciaux dans l'ensemble de la région de l'Asie et du Pacifique, y compris des foires et des missions commerciales ainsi que des études de faisabilité et des études de marchés, et nous examinons actuellement le mérite de plusieurs autres projets.

Mais, de toutes les mesures que nous avons prises pour améliorer notre performance commerciale, celle qui, de loin, l'emporte est la décision d'explorer directement avec l'Administration américaine la perspective et la portée d'un nouvel accord commercial bilatéral.

Cette décision n'a pas été prise à l'aveuglette, ou de façon précipitée. Ce n'était certes pas un "acte de foi". Nous nous sommes fondés sur toutes les consultations que moi-même et nombre de mes collaborateurs avons eues, sur toutes les études que nous avons fait préparer - nous en avons en abondance - ainsi que sur l'expérience acquise pendant la dernière année, au cours de laquelle nous nous sommes attaqués aux problèmes et aux défis que présente notre performance commerciale.

Nous avons préparé le terrain avec beaucoup de soin. De concert avec les provinces et le secteur privé, nous avons établi nos objectifs et préparé nos positions.

Ce que nous n'avons pas fait par contre, c'est de divulguer la liste de ce qui est négociable et de ce qui ne l'est pas. Nous ne l'avons pas fait et nous ne le ferons pas. Dans les négociations, comme au poker, on ne montre pas son jeu à l'adversaire. Si nous disions à tout venant ce que sera notre stratégie de négociation, nous pourrions faire taire certaines critiques au Canada même - mais nos positions s'en trouveraient certainement affaiblies une fois les négociations commencées.

Voici une autre importante mesure préparatoire aux pourparlers. Nous avons établi le cadre d'un Comité consultatif du commerce extérieur (CCCE) dont les membres proviendront du secteur privé. Le comité, qui sera permanent, sera dirigé par Walter Light, président du Comité exécutif de la Northern Telecom. Le comité est doté d'un de ces merveilleux sigles bureaucratiques, le CCCE. Il comprendra une vingtaine de groupes de consultation sectoriels, qui seront connus sous le symbole GCSCE. Les membres de ces comités travailleront étroitement avec nous tout au long des entretiens avec les États-Unis et, en fait, sur toutes les questions importantes concernant le commerce. Le CCCE, c'est-à-dire le Comité de Walter Light, commencera ses travaux le mois prochain. Et aura certes un rôle à jouer dans la formulation de nos positions.

Personne ne s'étonnera au Canada que nous accordions une telle attention aux États-Unis. Je pense que chacun sait maintenant que les États-Unis sont notre plus gros client. Ils achètent les trois quarts de tout ce que nous vendons à l'étranger. Ce marché fournit presque le quart de chaque dollar que nous gagnons et donne un emploi à plus de deux millions de Canadiens. Quand vous avez un client d'une telle importance et que ce client commence à se plaindre au service des réclamations, vous avez tout intérêt à lui accorder l'attention qu'il mérite.

Notre accès au marché américain est sérieusement menacé à l'heure actuelle. Les Américains, et en particulier le Congrès, s'engagent chaque jour de plus en plus dans la voie du protectionnisme. Ils trouvent constamment des moyens de ne pas importer nos produits. Cet été, par exemple, quatre États de l'Ouest ont imposé un embargo sur les importations de porc canadien, en prétextant la présence dans ces porcs d'un antibiotique qu'ils n'approuvent pas.

Prenons également le cas du bois d'oeuvre. Les Américains achètent plus de la moitié de notre production, et 60 000 emplois au Canada sont tributaires de ce marché.

Mais il y a actuellement devant le Congrès trois projets de loi distincts qui restreindraient nos ventes de bois d'oeuvre résineux. Un grand nombre d'emplois sont menacés.

Ce n'étaient là que des exemples. Il y a aussi l'acier canadien, qui est visé à intervalle régulier, il y a le sucre, le poisson, le sel, l'uranium, les framboises, les bleuets et ainsi de suite. On parle même actuellement aux États-Unis d'imposer une surtaxe sur toutes les importations, ce qui aurait un effet extrêmement néfaste sur l'ensemble de notre économie. D'après des estimations, une réduction de 10 % seulement de nos exportations entraînerait la mise à pied de 250 000 travailleurs canadiens.

La préoccupation immédiate du gouvernement dans les pourparlers commerciaux avec les États-Unis est très simple. Nous ne pouvons nous permettre de perdre ce marché, et les arrangements que nous avons à l'heure actuelle ne suffisent pas à empêcher cela. Nous devons en trouver de meilleurs, ne serait-ce que pour préserver des emplois au Canada.

Mais ce n'est pas tout, un arrangement commercial meilleur, plus équitable et plus ouvert avec les États-Unis créerait de nouveaux emplois et de meilleurs emplois. Cela encouragerait les investissements, non seulement les investissements étrangers, mais également ceux des Canadiens, et développerait nos industries et les rendraient plus concurrentielles partout dans le monde. En d'autres mots, nous vendrions davantage de produits, pas uniquement aux États-Unis, mais aussi sur tous les marchés mondiaux. Et cela, parce que nous serions plus compétitifs.

Il y a un très grand nombre de producteurs canadiens qui voient d'un très bon oeil la possibilité d'obtenir un accès élargi à un marché de 250 millions de personnes. Ils croient en leur compétitivité dans un environnement nord-américain plus sûr et ont confiance en leur capacité de gestionnaires et dans les compétences, le savoir-faire et la diligence de leurs employés.

Le gouvernement veut que ces entreprises réussissent. Nous savons que cette voie est plus prometteuse, sur le plan de la croissance et des emplois, que celle des opérations de sauvetage ou encore celle d'une sorte de protectionnisme maison.

Voilà pour l'importance de cette initiative. Je dirai maintenant brièvement un mot de nos objectifs.

En termes généraux, voici comment je les perçois:

Premièrement, sauver des emplois à court terme et en créer à moyen et à long termes.

Deuxièmement, renforcer l'économie dans toutes les régions du Canada.

Troisièmement, favoriser une croissance économique équilibrée et la création d'emplois partout au Canada.

Quatrièmement, permettre à tous les Canadiens de profiter des retombées de cet effort national.

Cinquièmement, renforcer les fondements économiques de notre souveraineté culturelle.

Sixièmement, garantir et améliorer notre accès au marché américain en élaborant un meilleur ensemble de règles pour les échanges commerciaux et le règlement des différends.

Et, septièmement, créer un milieu davantage prévisible pour le commerce et les investissements.

Ce sont là les objectifs vers lesquels nous tendrions dans des négociations avec les États-Unis. Pour les atteindre, nous chercherons à conclure un accord qui garantirait notre accès à ce marché, l'améliorerait et enfin le protégerait.

Laissez-moi vous expliquer.

Nous chercherions à garantir notre accès au marché américain en essayant d'échapper aux effets des législations protectionnistes adoptées aux États-Unis, de manière à ce que nous ne soyons plus victimes de mesures visant d'autres pays. Nous tenterions également de limiter rigoureusement la sévérité et la durée des mesures susceptibles de toucher le Canada.

Nous chercherions aussi à nous entendre avec les Américains sur une définition claire et précise des programmes d'aide financière donnant matière à compensation - les subventions à l'industrie, à l'agriculture et aux pêches. En d'autres termes, un accord sur de meilleures règles pour les échanges commerciaux.

Ensuite, pour améliorer notre accès au marché américain, nous chercherions à élargir l'admissibilité aux marchés publics du gouvernement fédéral des États américains. Ces marchés représentent plus d'un demi-billion de dollars chaque année. Et nous pouvons certes en décrocher une partie.

Nous viserons également à une vaste libéralisation du commerce par le biais d'un ensemble de réductions mutuellement avantageuses des barrières tarifaires et non tarifaires, qui se feraient sur une période raisonnable - par exemple une dizaine d'années - et s'accompagneraient de dispositions transitoires appropriées pour chaque partie. J'ajouterai que l'abaissement de ces barrières réduirait le coût de nos facteurs de production. Ce facteur en lui-même améliorerait la compétitivité de notre économie.

Enfin, pour protéger notre accès au marché américain, nous nous efforcerions de faire adopter un solide mécanisme de règlement des différends, de manière à contrebalancer la différence de taille et de puissance entre nous et les Américains, et à trouver des solutions équitables, efficaces et définitives aux désaccords qui ne manqueront pas de surgir, étant donné l'ampleur des échanges bilatéraux.

Le résultat des négociations serait enchâssé dans un Traité ou dans un accord entre le Congrès et l'Administration, de manière à établir nos obligations mutuelles et à tenir compte des différences entre nos deux systèmes de gouvernement.

Il y a à peine un mois, la Commission Macdonald a présenté son rapport sur l'économie canadienne. Elle a, comme vous le savez, recommandé que soient tenues d'urgence des négociations commerciales avec les États-Unis. Mais elle nous a également demandé d'être vigilants tout au long des négociations. Je puis vous assurer que nous serons plus vigilants que jamais.

Nous ne conclurons aucun accord qui diminue la souveraineté du Canada. Notre souveraineté et notre intégrité culturelle ne sont pas négociables. Ni maintenant ni jamais.

Plus précisément, notre régime d'assurance-maladie et nos programmes sociaux de base ne sont pas à discuter. Ces programmes nous regardent et ne regardent personne d'autre.

Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, le Canada s'efforce de faire abaisser les barrières commerciales partout dans le monde. Nous sommes un des

membres fondateurs du GATT et nous avons été parmi les chefs de file lors des sept séries de négociations multilatérales tenues sous les auspices cet accord. Chaque nouvelle série a permis de réduire certaines barrières et nous a procuré des avantages réels et mesurables.

En 1960, par exemple, l'ensemble de nos exportations ne représentaient que 12 % de notre revenu national. L'an dernier, ce pourcentage était de presque 30 %.

Et qu'est-il advenu de notre souveraineté durant ces années? Elle s'est épanouie et a mûri. Notre économie a pris de l'expansion et notre prospérité s'est accrue; il en a été de même des institutions qui nous distinguent: notre régime d'assurance-maladie et nos systèmes d'éducation, notre régime d'assurance-sociale et nos programmes de péréquation. Nous avons appuyé la communauté culturelle et l'avons rendu dynamique, nous avons bâti des institutions et mis sur pied des programmes qui reflètent nos valeurs et nos attitudes.

Nos barrières commerciales se sont abaissées en même temps que notre confiance augmentait, tant en nous-mêmes que dans notre pays. Nous avons évolué et mûri en tant que nation.

Personne ne saurait dire avec exactitude si notre initiative portera fruit un jour. Il est possible, bien qu'à mon avis cela soit improbable, que le Congrès bloque les négociations avant même qu'elles ne commencent. Il est également possible, une fois les négociations commencées, que nous trouvions le prix des Américains trop élevé - ou eux le nôtre. Il ne faut pas se faire d'illusions et croire que les négociations seront faciles. Elles ne le seront pas. Les Américains sont durs en affaires. Ce sont des maquignons, tout comme nous.

Il n'y a rien de certain en ce bas monde - excepté peut-être que rien ne vient sans efforts. J'estime, à l'instar du gouvernement, que nous devons aux Canadiens de consentir cet effort, non en faisant un acte de foi, mais en ayant les yeux grand ouverts et après nous être bien préparés.

Je vous remercie.