



Minister for
International Trade

Ministre du
Commerce extérieur

STATEMENT DISCOURS

87/06

Allocution de John McDermid,
Secrétaire parlementaire de
l'honorable Pat Carney,
Ministre du Commerce extérieur,
au "Brookings Institute"
à Washington, le 3 février 1987

OTTAWA,
Le 4 février 1987.

Canada

Je suis heureux de me trouver parmi vous une semaine après que le Président ait réaffirmé avec vigueur l'engagement de son administration à l'égard d'un nouvel accord commercial avec le Canada. "Nous travaillerons, a-t-il dit, à la conclusion d'un accord historique de libre-échange entre les deux plus grands partenaires commerciaux du monde."

Permettez-moi de dire à mes amis américains que c'est là ce que nous avons besoin d'entendre. Cependant les paroles ne suffisent pas. Nous devons être sûrs que les négociateurs s'engagent aussi pleinement à faire de cet engagement politique un accord acceptable.

Mon Premier ministre et le Président se sont lancés dans ces négociations il y a plus d'un an. Les progrès jusqu'ici ont été lents. Nous devons nous mettre sérieusement au travail.

Le Canada et les États-Unis sont les plus grands partenaires commerciaux au monde. Nous sommes non seulement le marché d'exportation le plus important pour les États-Unis, mais nous sommes aussi le marché d'exportation de biens et services américains qui croît le plus rapidement. Que vous soyez Canadiens ou Américains, vous le savez certainement, mais je tiens fermement à le répéter encore et encore.

Il est beaucoup question ces jours-ci du déficit commercial des États-Unis et de la concurrence déloyale. Je tiens à vous rappeler que si le Canada a une balance commerciale excédentaire en ce qui concerne les marchandises, les États-Unis, eux, ont une balance commerciale excédentaire sur le plan des services. Le résultat est que la relation commerciale est beaucoup plus équilibrée que ne le pensent la plupart des Américains. Les Canadiens sont des partenaires loyaux et le monde envie à juste titre les relations que nous entretenons avec nos voisins.

Toutefois, l'application aveugle et injuste, ces derniers temps, de la législation américaine en matière de recours commerciaux menace l'équilibre de nos relations. Nous nous rendons compte que les États-Unis doivent devenir compétitifs. Nous-mêmes nous efforçons de trouver de nouveaux moyens de le devenir.

Cependant, ce n'est pas par le biais du protectionnisme que nous atteindrons la compétitivité.

Le protectionnisme ne peut qu'aggraver une situation déjà mauvaise. La prospérité réside dans la négociation d'un régime d'échanges fondé sur la coopération comme celui auquel nos deux nations désirent parvenir.

Au cours des cinquante dernières années, les gouvernements canadien et américain qui se sont succédés ont appliqué des politiques commerciales qui reflétaient les réalités de l'époque.

Les Américains ont compris, de même que les Canadiens, que le commerce est la base de la prospérité. Commerce signifie richesse, ce type même de richesse qui nous permet de pourvoir à nos besoins en matière de santé, d'éducation, de développement régional, de défense nationale - autrement dit les institutions et les valeurs qui composent le mode de vie d'une nation.

Du fait de sa petite population, le Canada est obligé de se tourner vers l'extérieur. Contrairement aux nations qui disposent d'un vaste marché national, nos industries ont besoin de jouir d'un accès libre et sûr aux marchés étrangers pour pouvoir devenir compétitives en augmentant leur production grâce à des économies d'échelle.

La stratégie canadienne repose en partie sur le GATT. Comme vous, nous sommes résolus à jouer un rôle constructif et à profiter de ces négociations pour empêcher un retour aux politiques destructives d'égoïsme sacré des années 30.

Inutile de vous rappeler que le risque d'un retour à de telles politiques est réel - tout autour de nous, nous assistons à un retour du mercantilisme et nous entendons battre le protectionnisme.

Cependant, de nos jours, le GATT n'est pas suffisant. Ni pour le Canada, ni pour les États-Unis. Le GATT a évolué au fil des ans. Les participants sont maintenant beaucoup plus nombreux. La plupart d'entre eux ont déjà des accords de libre-échange avec leurs voisins. Ce qui n'est le cas ni du Canada, ni des États-Unis.

Les progrès au sein du GATT sont plus lents. Les questions plus complexes. Les résultats des négociations moins satisfaisants. Il faudra un certain temps avant que la ronde de négociations actuelle porte fruits. Même les optimistes s'attendent à ce que la Ronde Uruguay dure au moins quatre ans. Nos deux pays font tout pour accélérer les travaux, notamment dans le secteur agricole qui est gravement perturbé.

Ainsi, nous menons ensemble des négociations en vue de la conclusion d'un accord bilatéral commercial global, un accord entièrement compatible avec nos obligations en vertu du GATT.

Les négociations avec les États-Unis ont pour but de réduire encore les barrières commerciales de façon à obtenir une plus grande ouverture et une meilleure sécurité d'accès à nos marchés respectifs. C'est un résultat que nous pouvons atteindre bien plus rapidement au niveau bilatéral que dans le cadre des négociations multilatérales du GATT.

Il ne s'agit pas d'efforts isolés, mais bien d'efforts complémentaires. Néanmoins, nous tenons compte dans les négociations bilatérales du caractère unique de la relation qui existe entre nos deux pays, ainsi que de nos besoins et de la possibilité de favoriser nos intérêts commerciaux mutuels.

Au début de la création du GATT, les grandes puissances industrielles s'étaient engagées, lors des négociations, à réduire le principal régulateur du commerce - les tarifs douaniers. Les réductions tarifaires ont été telles que les tarifs ont aujourd'hui une incidence minime sur la plupart de nos exportations.

Si le commerce semble plus ouvert qu'à l'époque où les droits de douane étaient élevés, il est en fait beaucoup moins sûr. Si nous voulons encourager les investissements et la croissance, nous avons besoin d'une situation commerciale stable et prévisible. La réduction des droits de douane aide mais n'a guère de valeur sur le plan pratique si d'autres barrières, à la frontière, nous empêchent de jouir de ce meilleur accès.

La protection, qui auparavant était assurée grâce au tarif douanier, est maintenant assurée au moyen de recours commerciaux comme les droits antidumping et compensateurs, les mesures exceptionnelles de réduction des importations et ce que l'on appelle les restrictions volontaires à l'exportation. Ces recours permettent au pays d'exclure ou de pénaliser les importations accusées, justement ou injustement, d'être déloyales.

C'est en vertu de cette législation que les producteurs américains demandent et obtiennent protection en multipliant les barrières à l'importation. Le Congrès est prêt à étendre et à renforcer les recours à leur disposition. Les exportateurs canadiens se trouvent eux-mêmes pris au piège.

Ces recours sont contraires à la primauté du droit dont le GATT est synonyme. Ils sont fondés sur des décisions unilatérales quant à ce qui constitue ou non une importation déloyale. Il est possible qu'ils soient justifiés au regard du droit, mais ils sont certes contraires à l'esprit du GATT.

Une telle série de lois entre les mains d'une nation riche et puissante peut et s'avère être une arme dangereuse et protectionniste, une arme qui a été aussi utilisée à nos dépens. La législation en matière de recours commerciaux constitue donc le centre des négociations.

Nous avons vu la manière capricieuse dont ces "règlements" américains sont utilisés dans le cas des bardeaux, du poisson et à présent du bois d'oeuvre. Toutefois, avant que le Congrès ne commence à dresser de nouvelles barrières, ses membres ont le devoir d'étudier honnêtement les conséquences du protectionnisme et de prendre des décisions qui sont dans l'intérêt à long terme de leurs commettants.

L'imposition sur les bardeaux de droits de douane spéciaux de 35 %, et l'enquête visant l'institution de droits compensateurs sur le bois d'oeuvre résineux ont directement fait comprendre à nombre de Canadiens le danger que les États-Unis ne deviennent partisans de l'isolationnisme économique.

Nous avons réussi à régler la question du bois d'oeuvre résineux grâce à la conclusion d'un accord de gouvernement à gouvernement. Nous avons convenu d'imposer un droit à l'exportation en échange du retrait de la plainte déposée par l'industrie américaine. Il s'agissait pour le Canada de limiter les dégâts. Cette solution ne nous satisfait pas et nous devons en trouver une autre.

Cette taxe pénalise les producteurs canadiens et les consommateurs américains. Notre bois d'oeuvre sert à construire des logements, ce qui signifie des emplois non pas seulement pour l'industrie du bâtiment, mais aussi pour les grossistes, détaillants et compagnies de transport. Ce qui à son tour signifie, et c'est encore plus important, des logements aux prix les plus bas qui soient pour le consommateur américain. Notre droit à l'exportation coûtera des emplois aux Canadiens, mais aussi aux Américains.

Quelle est la solution? Il ne s'agit pas de se mordre les doigts. Il faut trouver un meilleur moyen de résoudre les problèmes, qu'il s'agisse de celui du bois d'oeuvre, du poisson, du porc, de l'acier, ou d'un autre.

Je n'ai rien contre les Américains qui déclarent ne pas pouvoir accepter les importations de produits canadiens faisant l'objet d'un dumping ou d'un subventionnement. Nous n'en voulons pas non plus. Toutefois, nous ne voulons pas non plus de décisions unilatérales quant à ce qui constitue une pratique de dumping et une subvention. Ce que le Président a déclaré l'autre jour dans son discours sur l'état de l'Union à propos des États-Unis s'applique également au Canada: "Nous voulons bien être des partenaires commerciaux mais surtout pas des victimes du commerce".

Un nouveau régime bilatéral nécessitera d'importants ajustements au Canada, ajustements auxquels les entreprises ne voudront pas procéder à moins d'être sûres que l'Accord leur garantira un meilleur accès, plus sûr et plus prévisible au marché des États-Unis. L'objectif du Canada est de redonner aux échanges entre les deux pays leur caractère prévisible et leur stabilité.

À cet effet, le Canada désire un ensemble de règles uniques et claires pour régir les questions qui donnent lieu à des recours commerciaux. Nous voulons un ensemble de règles qui soient dans l'esprit des frontières libres et ouvertes. Nous voulons des règles qui fourniront un moyen juste et équitable de résoudre les différends entre nous. Ce que nous ne voulons pas, ce sont des décisions unilatérales.

Vous avez de réels problèmes. Nous aussi. Nous devrions pouvoir trouver un meilleur moyen d'y faire face. Nous devons au moins faire de notre mieux. Si le statu quo ne posait pas de problèmes, nul n'aurait besoin d'un changement. Ce n'est pas le cas. C'est pourquoi nous essayons de négocier une meilleure solution.

Qu'il n'y ait pas de doutes. Mon gouvernement a indiqué clairement que l'accord devra comprendre un nouveau régime pour les recours commerciaux.

Ce régime doit tenir compte des circonstances particulières au niveau des échanges bilatéraux et donc être en harmonie avec les autres engagements pris en vertu de l'accord. Il doit prévoir un accord commun sur les règles servant à définir une subvention et d'autres pratiques déloyales susceptibles de fausser le commerce; et une décision commune sur ce qui constitue une infraction aux règles et sur les recours appropriés en cas d'infraction.

L'essentiel pour l'établissement d'une nouvelle série de règles est de s'entendre sur des engagements et des règlements significatifs en matière de subventions et sur des procédures de règlement des différends rigoureuses, rapides et obligatoires.

L'an passé, nos négociateurs se sont rencontrés environ une fois par mois. Ces réunions ont porté sur toute la gamme de questions présentant un intérêt pour les deux parties, notamment les marchés publics, les recours commerciaux, l'agriculture, les barrières tarifaires et non-tarifaires, les services, la propriété intellectuelle, le règlement des différends et les mécanismes de mise en oeuvre. Comme je l'ai dit plus tôt, il est temps maintenant de nous engager plus pleinement et d'accélérer l'allure. Nous devons le faire si nous voulons respecter les délais que nous impose la procédure accélérée appliquée par les États-Unis.

Les négociations progressent. Mais il nous reste à régler certains "facteurs de friction" - terme poli employé par nos ministères des Affaires étrangères pour décrire les problèmes. Ces problèmes nous ont bien montré la nécessité de conclure entre nous de nouvelles ententes sur les règles à suivre.

Ne nous méprenons pas. Ces facteurs de friction ne sont pas passagers. La façon dont nous les abordons influence la manière dont nous allons nous y prendre à l'avenir pour faire des affaires et le climat dans lequel nous essayons de négocier un accord historique.

Prenons l'exemple de l'acier. L'an dernier, les métallurgistes américains ont subi une perte record de 4 milliards \$. Au cours des cinq dernières années, des aciéries de votre pays ont fermé leurs portes et le nombre d'emplois dans l'industrie a nettement diminué.

Au Canada, nous avons eu des problèmes similaires. Cependant, notre industrie a procédé à une rationalisation qui lui a coûté beaucoup, parce qu'elle savait que si elle voulait être concurrentielle, elle ne pouvait compter sur les subventions et les cautions du gouvernement pour se maintenir en forme. Les États-Unis sont le plus gros acheteur d'acier canadien. Nous nous trouvons à présent de plus en plus forcés d'accepter ce que l'on appelle "des restrictions volontaires à l'exportation", et ce bien que nous soyons des partenaires commerciaux loyaux et que le marché américain absorbe notre acier parce que l'industrie américaine n'est pas en mesure de satisfaire la demande.

Nos pays bénéficient tous deux du commerce de l'acier. Un tiers des exportations américaines d'acier est destiné au Canada, le principal acheteur d'acier américain. Les aciéries canadiennes achètent plus de 95 % de leur charbon à coke et un tiers de leur minerai de fer aux mines américaines. Et il s'agit là d'emplois pour les mineurs de charbon de la Pennsylvanie et les travailleurs de l'acier du Michigan.

Cet acier entre dans la fabrication de voitures, de machines agricoles industrielles, produites et utilisées des deux côtés de la frontière. Toute perturbation au niveau du commerce de l'acier ne fera que nuire à nos deux pays.

La façon dont on fait face aux facteurs de friction - quelle que soit leur importance - influence le climat et la volonté politique à la base du succès des négociations. Les Américains ici présents sont au courant, je pense, des retombées de l'affaire des bardeaux et de celle du bois d'oeuvre résineux au Canada. Si vous ne l'êtes pas, demandez à n'importe quel Canadien qui se trouve aujourd'hui parmi nous. De telles actions minent sérieusement la confiance des milieux publics et politiques.

Notre calendrier dépend bien sûr des programmes politiques des deux gouvernements. L'issue de ces pourparlers dépendra dans une large mesure de l'engagement de l'administration américaine à l'égard des négociations et de la détermination de l'administration à faire accepter une entente par le Congrès. Nous nous rappelons la surprise d'avril dernier, lorsque le Sénat américain a réfléchi pendant une douzaine de jours avant d'approuver la demande de l'administration de recourir à la procédure accélérée.

Toutefois, nous sommes également conscients du fait qu'une entente qui ne jouit pas d'un vaste appui de la part des Américains, quel que soit leur parti, n'a guère de chance d'être appuyée à Washington. Nous avons été encouragés par les paroles que nous ont adressées les sénateurs Bentsen, Chaffee, Matsunaga et Baucus lors de leur visite à Ottawa en décembre dernier. Nous espérons que l'administration maintiendra rigoureusement son appui.

De même, toute entente acceptée par le gouvernement canadien devra passer l'épreuve critique de l'opinion publique canadienne et obtenir l'appui du Parlement et des provinces.

Par conséquent, toute entente que nous mettrons au point ensemble devra servir clairement les intérêts de nos deux pays. Cela est parfaitement réalisable étant donné que le commerce n'est pas un jeu à somme nulle. Les deux partenaires ont chacun intérêt à négocier une entente satisfaisante et équitable.