

STATEMENT DISCOURS



NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE
L'HONORABLE GERALD REGAN,
MINISTRE DU COMMERCE
INTERNATIONAL, DEVANT LE
NATIONAL FOREIGN TRADE COUNCIL

NEW YORK,
LE 5 DÉCEMBRE 1983

(TRADUCTION)

A VÉRIFIER AU MOMENT
DE L'ALLOCUTION

C'est pour moi un privilège de prendre la parole devant le National Foreign Trade Council et de m'adresser à un aussi grand nombre de distingués représentants de sociétés et d'institutions intéressées par le commerce.

J'aimerais vous parler aujourd'hui de notre politique commerciale et, de façon plus précise, de nos relations commerciales avec les États-Unis.

Vous n'êtes pas seulement nos meilleurs amis - vous êtes de loin nos meilleurs clients. Nos exportations aux États-Unis comptent pour près de 20 pour cent de notre produit national brut. Et le Canada est par ailleurs votre plus important débouché extérieur, selon le titre d'une récente publication de votre Département du Commerce. On estime que vos exportations au Canada donnent de l'emploi à 1,3 million d'Américains.

L'an dernier, nos échanges bilatéraux ont dépassé 85 milliards de dollars EU. Ce qui fait de nos deux pays les plus importants partenaires commerciaux au monde.

Nos investissements respectifs dans l'autre pays sont plus importants que partout ailleurs au monde. Les investissements américains directs au Canada sont évalués à plus de 50 milliards de dollars. Nos investissements directs dans votre pays approchent maintenant les \$10 milliards.

Les liens qui unissent nos deux pays débordent évidemment de beaucoup la sphère économique, et sont probablement uniques au monde. John Kennedy en a bien saisi l'esprit et l'essence dans une allocution qu'il prononçait devant le Parlement canadien lors de l'une des très rares occasions où un dirigeant étranger a été invité à y prendre la parole.

Permettez-moi de vous en citer un bref passage:

"La géographie", disait-il, "a fait de nous des voisins. L'histoire a fait de nous des amis. L'économie a fait de nous des partenaires. Et la nécessité a fait de nous des alliés. Que l'homme ne sépare pas ce que la nature a ainsi lié. Ce qui nous unit est bien plus important que ce qui nous divise."

Ces sentiments n'ont rien perdu de leur valeur en vingt ans.

Cette relation apporte d'énormes avantages à chacun de nos pays. Elle est trop importante pour qu'on la prenne pour un acquis. On a peut-être consacré trop peu de temps à la maintenir et à la renforcer -- étant donné surtout les ressources consacrées aux questions moins substantielles, mais souvent plus problématiques, qui surgissent dans nos rapports avec d'autres nations avec lesquelles nous entretenons des relations commerciales et économiques moins harmonieuses. Il est essentiel que nous gérions bien cette relation.

Je n'ai pas d'hésitation à dire que nos relations commerciales bilatérales se portent généralement bien.

L'ambassadeur Bill Brock et moi-même nous rencontrons à tous les quelques mois pour chercher des moyens de contenir les différends et de renforcer le fondement bilatéral et multilatéral d'un élargissement de notre commerce. Le secrétaire Shultz et le ministre MacEachen, vice-premier ministre et secrétaire d'État aux Affaires extérieures du Canada, ont convenu de se rencontrer quatre fois l'an pour gérer nos relations.

Dans les deux ou trois dernières années, je crois que nous nous sommes montrés capables de régler nos problèmes, de contenir les points de friction et d'attacher une importance toute particulière à nos sensibilités et intérêts respectifs dans la formulation de nos politiques. Par exemple, nous avons pu trouver une solution à la question du camionnage transfrontalier. Nous avons réussi à éviter une possibilité d'affrontement majeur touchant certaines actions américaines qui menaçaient notre très important commerce du bois d'oeuvre. Par entente mutuelle, nous nous sommes adressés au mécanisme de règlement des différends du GATT pour tenter de régler nos divergences touchant certaines pratiques de l'AEIE, notre agence d'examen de l'investissement étranger. Cette mesure, conjuguée aux initiatives que nous avons prises pour simplifier nos pratiques d'examen de l'investissement étranger, a fait que l'AEIE ne constitue plus un sérieux problème dans notre agenda bilatéral. Vos investissements sont toujours les bienvenus.

Il continue évidemment à se poser certains problèmes. Il serait bien extraordinaire qu'une relation de commerce évaluée à \$85 milliards par année ne génère pas certaines frictions.

Étant moi-même député de la Nouvelle-Écosse, j'ai été tout particulièrement préoccupé du fait que nos exportations de poisson et de pommes de terre, qui sont d'une importance vitale pour les provinces de l'Atlantique, continuent de faire l'objet de mesures de harcèlement sur le marché américain. Nos exportations de poisson ont fait l'objet de plusieurs enquêtes menées en vertu du droit commercial américain -- une autre de ces enquêtes vient d'ailleurs tout juste d'être lancée. D'ici deux semaines, nous saurons si des droits antidumping seront appliqués aux pommes de terre que le Nouveau-Brunswick et l'Île-du-Prince-Édouard exportent aux États-Unis. Il est difficile de croire que vos importations de pommes de terre canadiennes, qui représentent moins de 5% de la consommation de la Nouvelle-Angleterre, pourraient être préjudiciables aux producteurs américains. Nos fermiers et nos pêcheurs peuvent mal s'accommoder de l'incertitude et des frais juridiques associés à ces nombreuses enquêtes.

Le commerce des produits horticoles pose des problèmes particuliers en raison de la nature périssable de ces produits, du décalage des saisons de croissance et des différences dans les approches des gouvernements lorsqu'il s'agit de fournir une aide et un soutien. Franchement, nous ne sommes pas entièrement convaincus que les règles du GATT touchant les enquêtes antidumping tiennent adéquatement compte des particularités de ce commerce.

C'est pourquoi il me semble utile d'étudier le problème avec notre principal partenaire commercial, dans l'espoir que nous pourrions établir de meilleures lignes directrices pour ce secteur.

Je suis sûr que nos capacités et notre détermination politique de gérer la relation canado-américaine seront mises à l'épreuve d'ici les tout prochains mois, ou plus précisément d'ici les élections de novembre. Il y a des indications préoccupantes selon lesquelles l'année 1984 pourrait s'avérer difficile pour nos relations commerciales.

Aucun gouvernement démocratiquement élu n'est à l'abri des pressions protectionnistes. Et ces pressions sont tout particulièrement ressenties en période de chômage élevé. Il faut féliciter l'Administration d'avoir résisté à de telles pressions, sauf pour un ou deux cas notables comme les restrictions appliquées aux aciers spéciaux.

Votre pouvoir législatif est toutefois beaucoup moins prévisible. Nous avons appris avec le temps qu'il y a toujours risque que le Congrès prenne des mesures unilatérales et imprévisibles pouvant avoir un effet préjudiciable sur nos intérêts commerciaux. Peu nous importe que la cible soit l'Europe ou le Japon, et que le Canada ne soit qu'indirectement visé. Puisque nous sommes votre plus proche voisin et votre plus important partenaire commercial, les obstacles commerciaux que vous érigez nous feront autant si non plus de tort.

Ce qui pose un défi tout particulier pour le Canada. Étant donné notre petite population et, par conséquent, notre marché intérieur restreint, l'accès aux marchés extérieurs est une considération importante lorsqu'il s'agit de déterminer la localisation de nouveaux investissements.

Prenons par exemple le ciment. Nous avons, ces dernières années, vu une prolifération de restrictions du type "Buy America" aux niveaux de l'Administration fédérale, des États et des localités. Des dispositions semblables ont été intégrées au Surface Transportation Assistance Act de 1982, qui est peut-être l'un des textes législatifs les plus protectionnistes de ces dernières années. Cette loi empêche à toute fin pratique l'utilisation d'acier, de ciment et de matériel de transport urbain importés pour des projets financés en vertu de la loi. Elle a eu un effet extrêmement préjudiciable sur nos producteurs de ciment. Vous comprendrez que les exigences économiques de la production et du transport du ciment sont telles que les décisions d'investissement doivent être prises en fonction des marchés régionaux de part et d'autre de la frontière. Ces restrictions du type "Buy America" compromettent, directement et indirectement, des exportations évaluées entre 20 et 30 millions de dollars par année. Nous vous incitons à supprimer ces restrictions, et nous avons confiance que le Congrès approuvera certaines propositions à cet effet.

Permettez-moi de vous donner un autre exemple -- celui du gaz naturel. Nous avons des producteurs et des investisseurs que nous ne voulons pas voir évincés du marché en raison d'un engorgement temporaire du marché américain. Bien que le prix courant du gaz canadien puisse sembler trop élevé, je me demande s'il est dans l'intérêt à long terme des États-Unis de perturber une relation commerciale depuis longtemps

mutuellement avantageuse dans la recherche de gains sur le court terme. Le gaz est pour nous un important poste d'exportation, mais un poste qui compte pour moins de 5% de vos approvisionnements.

Je crois que nous avons clairement montré, par nos récentes réductions de prix, notre intérêt à rester concurrentiels ainsi que notre souplesse en la matière. Mais nos producteurs doivent quand même être assurés d'un taux de rendement raisonnable s'ils veulent exploiter nos ressources gazières ainsi que mettre en place et maintenir des services à l'exportation. C'est pourquoi nous nous inquiéterions de toute mesure législative qui compromettrait la capacité de livraison de nos producteurs sur le plus long terme.

Je parle ici des préoccupations canadiennes, mais je reconnais que votre pays a lui aussi certains problèmes bilatéraux. Et soyez assurés que vos représentants les portent à notre attention avec la plus grande compétence.

Comme je le mentionnais, il semble que l'année 1984 puisse s'avérer une année difficile pour les relations canado-américaines. Mais je suis confiant que nous pourrions trouver des moyens de contenir les problèmes et de renforcer le fondement bilatéral et multilatéral d'un élargissement de notre commerce.

Ces efforts devraient être appuyés par les fortes possibilités de croissance soutenue qu'offrent nos deux économies. La reprise est le meilleur antidote contre le protectionnisme. Et une croissance soutenue dans votre pays, qui est notre principal débouché, devrait favoriser chez nous une modeste croissance et une légère reprise par les exportations. Les actuelles prévisions pour le Canada font état d'une croissance modérée, mais soutenue, qui devrait se situer entre 4 et 5% d'ici la fin de 1984.

La réaction très positive de nos deux pays aux résultats de notre Etude de la politique commerciale du Canada, que j'annonçais il y a à peine plus de trois mois, me donne également confiance en notre capacité de maintenir et de renforcer nos liens commerciaux et économiques.

L'Etude était le fruit d'un important effort pour définir la nature, les objectifs et les priorités de la politique commerciale du Canada pour les années 80. Elle fournit un ensemble de grands principes de politique commerciale qui guideront nos futures décisions.

En annonçant les résultats de cette Etude de la politique commerciale du Canada, j'avais souligné cinq points:

- 1) Le rôle crucial du commerce pour la croissance économique et la création d'emplois au Canada.
- 2) La relation qui existe entre notre compétitivité et notre capacité d'améliorer nos résultats commerciaux.
- 3) Notre détermination de travailler de concert avec les producteurs et les provinces du Canada pour rechercher et développer de nouveaux débouchés et pour élargir les marchés existants.

- 4) L'importance vitale qu'a pour le Canada un système commercial et financier multilatéral efficace.
- 5) La priorité que nous entendons donner à une gestion efficace de nos relations commerciales et économiques avec les États-Unis.

J'aimerais maintenant m'étendre sur les deux derniers points - à savoir l'importance d'un bon système commercial multilatéral et les initiatives qui pourraient être prises pour construire sur les relations commerciales déjà substantielles que nous avons avec les États-Unis.

Le grand message de l'Étude est que le système commercial ouvert continue d'être l'option la meilleure et la plus pratique dont nous disposons pour permettre à nos producteurs et à nos consommateurs de tirer avantage du commerce et d'améliorer leur niveau de vie. En tant que grande nation commerçante ne disposant que d'un poids politique limité, nous croyons que ce système constitue le moyen le plus efficace de maintenir un climat de prévisibilité et d'éviter la loi de la jungle en matière de commerce international. C'est pourquoi nous aurons pour toute première priorité de renforcer le système multilatéral du commerce et des paiements.

Nous serons attentifs aux développements qui risquent de porter atteinte à nos intérêts, et nous ne manquerons pas de faire valoir nos points de vue. Nous exercerons pleinement les droits que nous confèrent les accords de commerce bilatéraux et multilatéraux dont nous sommes partie de façon à sauvegarder notre accès aux marchés extérieurs. Je m'attends à ce qu'un nouveau projet de loi soit présenté à la prochaine session du Parlement pour assurer que des correctifs adéquats sont mis à la disposition des producteurs canadiens qui subissent la concurrence d'importations déloyales et préjudiciables. Ces mesures correctives seront conformes à nos obligations internationales.

Deuxième grande conclusion de l'Étude, il n'y a pour le moment aucune preuve convaincante de la nécessité de modifier de fond en comble l'approche de notre politique commerciale, par exemple par la recherche d'un arrangement de libre commerce intégral ou d'une union douanière avec les États-Unis.

Mais nous reconnaissons qu'il nous faut faire davantage, tout simplement pour préserver notre enjeu actuel sur le marché américain. Je parlais tantôt de notre préoccupation croissante devant les pressions qui s'exercent aux États-Unis pour la prise de mesures commerciales restrictives. Au risque de rappeler une évidence, la certitude et la prévisibilité des marchés sont un élément essentiel de toute décision d'investissement. L'accès au marché américain est un élément vital du climat des investissements au Canada.

C'est pourquoi nous avons décidé d'évaluer soigneusement les avantages et les inconvénients d'arrangements limités de libre échange avec les États-Unis dans certains secteurs comme le matériel de transport urbain, le textile et le vêtement. Et depuis l'imposition des restrictions américaines sur les importations d'aciers spéciaux, l'acier a été identifié comme un secteur d'examen prioritaire. Nous nous inquiétons que ces restrictions puissent être élargies pour englober l'acier ordinaire, ce qui

pourrait perturber des exportations canadiennes représentant un milliard de dollars. Parmi les autres secteurs qui seront étudiés, mentionnons les produits pétrochimiques, les télécommunications et le matériel lourd de production d'électricité. Les provinces et le secteur privé identifient actuellement leurs priorités. Par exemple, Roland Frazee de la Banque Royale a suggéré que nous discussions d'abord avec les États-Unis d'un arrangement sur le commerce des services informatiques.

Ces arrangements pourraient s'inspirer d'accords déjà en vigueur, soit d'accords bilatéraux comme le Pacte de l'automobile, soit d'instruments multilatéraux comme l'Accord du GATT relatif au commerce des aéronefs civils.

L'intérêt que suscite cette initiative dans toutes les régions du Canada et dans de nombreux secteurs de l'économie témoigne, à ce qu'il me semble, d'une nouvelle confiance des Canadiens dans leur capacité de livrer concurrence sur le marché nord-américain.

Je suis heureux de pouvoir dire que cette initiative a été bien reçue par l'Administration américaine qui, à ce que je crois savoir, procède elle aussi au recensement de ses priorités sectorielles.

Notre propre examen de l'option d'une libéralisation du commerce canado-américain sur une base sectorielle supposera des consultations plus étroites avec les provinces et le secteur privé. Ce n'est donc peut-être que dans quelques mois que le gouvernement sera en mesure de décider s'il doit ou non proposer des discussions officielles avec le gouvernement des États-Unis. Toute négociation qui sera entreprise pourrait ne pas donner immédiatement de résultats, selon la complexité des questions en cause, et selon qu'elle est menée sur une base bilatérale ou qu'elle appelle la participation d'autres pays.

Le point essentiel est l'initiative proprement dite.

Nous devons tenter de retrouver l'élan perdu. Le programme de travail du GATT est un premier pas dans ce sens. Un deuxième pas pourrait être constitué par les propositions visant la mise en oeuvre des préparatifs d'une nouvelle série de négociations commerciales -- initiative que le Canada appuie pleinement et à laquelle il participera. Un troisième pas pourrait être une libéralisation du commerce sur une base bilatérale. Le Canada et les États-Unis sont tous les deux engagés envers la libéralisation du commerce et un système commercial multilatéral ouvert. Nos pays, tout comme d'autres, ont relâché leur vigilance ces dernières années. Notre bien-être à tous exige que nous nous réengajions à accepter les obligations et les règles qu'imposent des marchés ouverts.

Je vous remercie.