



Déclarations et Discours

MAR 2 1976

N^o 76/4

L'IMPORTANCE D'UN LIEN CONTRACTUEL AVEC LA CEE

Une allocution prononcée par M. Marcel Cadieux, ambassadeur du Canada auprès de la Communauté économique européenne, devant l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers, Montréal, le 27 janvier 1976.

Je suis très heureux d'avoir été invité à prendre la parole devant un auditoire aussi distingué.

Comme vous le savez peut-être, c'est toujours une joie pour moi de revenir à Montréal, ma ville natale. J'ai grandi ici, et pendant longtemps, Montréal a constitué mon univers. Je suis déménagé par la suite à Ottawa, mais c'est là une autre histoire.

Je suis très heureux aussi de pouvoir discuter avec vous de mon travail actuel à la Communauté européenne, travail qui me tient à coeur, il va sans dire, et qui, à mon avis, revêt une grande importance pour notre avenir en tant que nation indépendante, unie et prospère.

Je suppose que vous êtes tous au courant de notre troisième option, ainsi que des raisons qui justifient notre politique de diversification. Essentiellement, il s'agit d'une tentative de réaliser un meilleur équilibre de nos relations extérieures. Conformément à cette politique gouvernementale, nous cherchons délibérément à étendre nos relations avec nos principaux partenaires commerciaux. Il va de soi que nous maintiendrons nos relations commerciales avec les États-Unis, mais nous croyons que sur ce point nous pouvons améliorer nos rapports avec l'Europe, le Japon et les pays en voie de développement. Si nos efforts s'avèrent fructueux, nous devrions atteindre un meilleur équilibre, différent certes, mais de niveau plus élevé.

Je me propose aujourd'hui de traiter de trois points en particulier:

- a) l'état des négociations en vue d'établir un lien contractuel avec la CEE (Communauté économique européenne);
- b) l'importance d'un tel lien dans le contexte de nos perspectives économiques et commerciales;
- c) l'incidence de ce lien sur notre commerce de produits forestiers et de pâtes et papiers.

Je puis vous dire en gros que nous avons complété environ les deux tiers du travail qui mènera à la signature d'un accord.

En premier lieu, les deux parties, soit la CEE et le Canada, devraient s'entendre pour tenter d'établir des liens beaucoup plus étroits dans les domaines économique et industriel, et pour chercher à réaliser cet objectif par le biais d'un accord officiel. Les négociations en ce sens ont eu lieu au printemps et au début de l'été 1975. Après des consultations avec le Canada, la Commission a recommandé au Conseil que la CEE et le Canada précisent les bases contractuelles et juridiques de leur coopération, ce qu'il a accepté en principe.

A la deuxième étape, il a fallu six mois pour que la Commission en arrive à une entente et propose au Conseil le mandat élargi qui lui était nécessaire pour négocier avec le Canada. Avant que le Conseil puisse accorder l'autorisation d'élaborer les modalités d'un accord, la question devait être soumise et aux spécialistes de la Commission et aux pays membres, pour fins d'approbation.

Un certain nombre de problèmes se sont manifestés.

Cela pose l'éternelle question de fond, à savoir si les pays membres de la CEE permettront à la Commission d'étendre sa juridiction. Ils devront déterminer si le projet sera rentable et envisager le précédent qu'il pourrait créer. L'accord prévu avec le Canada est le premier qui lierait la Communauté à un pays industrialisé. Tous sont conscients que la formule adoptée dans le cas du Canada pourrait bien servir de modèle pour ces accords semblables avec, par exemple, l'Australie ou l'Iran, sans oublier certains pays à économie orientée de l'Europe de l'Est. Mais le Canada et la Communauté au grand complet se sont entendus sur l'objectif fondamental, soit l'élargissement de nos relations économiques et commerciales. Mûs par un désir commun et ardent de réaliser cet objectif, nous avons pu, en fin de compte, surmonter les hésitations juridictionnelles, théoriques ou autres. En peu de temps, nous sommes parvenus à une entente globale quant à la substance, aux objectifs généraux et aux grandes lignes du mécanisme désiré.

Nous avons toutefois dû faire face à un problème de procédure. A l'heure actuelle, la ligne de démarcation entre la juridiction, dans ce domaine, de la Communauté et d'un État membre n'est pas définie, et elle peut encore bouger. Afin de veiller à ce que notre entente couvre à la fois la juridiction actuelle et future de la Communauté, et pour engager complètement tant la Communauté que les États membres, on a suggéré que la Communauté et les États membres, d'une part, et le Canada, d'autre part, signent l'accord. Nous aurions

alors un accord multilatéral, par opposition à un engagement simple et direct entre le Canada et la CEE. Après avoir bien pesé toutes les possibilités, nous avons finalement opté pour la formule la plus simple, et nous avons fait connaître notre préférence à nos amis. La Commission partageait notre façon de voir et nous sommes convenus en très peu de temps de la substance et des modalités d'application. Nous avons présenté ce projet au Conseil mais, comme vous avez dû le lire dans les journaux, le Danemark a révisé sa position. Le Conseil ne l'a donc pas encore approuvé, mais nous espérons qu'il le fera en février.

Nous nous apprêtons maintenant à entreprendre la troisième et dernière étape. Il reste au Canada et à la Commission à préciser, sous condition d'en référer aux autorités politiques, les détails de notre entente. Lorsque les avocats et autres spécialistes auront convenu des modalités du contrat, ce sera au tour des politiciens d'étudier le dossier. Au Canada, il nous faudra obtenir l'approbation du Cabinet. Mais les choses ne sont pas aussi simples pour la CEE: la Commission fait rapport au Conseil, qui présente la proposition aux représentants permanents; s'ils sont d'accord, le Conseil peut demander l'avis du Parlement européen. Si les représentants permanents ou le Parlement suggèrent une modification, c'est le retour aux négociations. Mais si une entente intervient entre le Gouvernement du Canada et le Conseil de la CEE, on prend aussi des dispositions quant au choix de l'endroit où aura lieu la signature officielle du contrat et autres formalités connexes. Cela peut prendre quelques mois, mais le but est proche et je suis optimiste quant au résultat de nos efforts. En d'autres mots, le mariage en soi n'est pas mis en question, mais il peut y avoir des divergences d'opinion quant aux clauses du contrat de mariage.

Permettez-moi maintenant de parler de l'incidence que peut avoir un tel accord.

J'admets qu'à défaut d'un tel accord, nous pourrions tout de même réaliser bon nombre de projets, mais croyez-moi, nous pourrions les réaliser plus facilement et plus efficacement par le biais d'un accord qui atteste et renforce la volonté politique des deux parties concernées de réaliser un objectif commun.

Naturellement, la situation n'en sera pas modifiée du tout au tout d'un jour à l'autre. Ses effets se feront sentir graduellement et dans la mesure où les parties concernées collaboreront et déploieront des efforts soutenus.

Puis-je ajouter, en passant, que notre intention globale est avant tout de compléter nos relations avec nos autres partenaires commer-

ciaux et que quel que soit le degré de succès atteint dans un domaine, ce n'est pas au détriment d'un autre. Les efforts que nous déployons dans des domaines différents doivent venir s'appuyer mutuellement et, partant, faire du Canada un associé plus efficace et plus attrayant pour tous nos principaux partenaires économiques.

Cela joue, en particulier, dans le cas du pays qui est, et demeurera sans doute, notre principal partenaire commercial, les États-Unis (où j'ai été ambassadeur, comme vous savez, jusqu'à ma nomination à la CEE l'été dernier). Il est vrai que l'objectif premier de notre politique de diversification est de renforcer notre indépendance par le biais de l'expansion de nos relations étrangères. Il est vrai, aussi, que cette ligne de conduite est entièrement compatible avec notre politique d'amitié envers les États-Unis; en fait, elle vise précisément à réduire les frictions et problèmes découlant de l'image par trop positive qu'on avait, par le passé, des relations canado-américaines. Un meilleur équilibre de nos relations extérieures ne peut qu'améliorer nos liens avec ce pays. Quoi qu'il en soit, nous ne cherchons pas à réduire nos relations commerciales, économiques et financières avec notre voisin du sud, mais à réaliser un équilibre différent et meilleur avec eux comme avec nos autres partenaires, à un échelon généralement plus élevé.

Bien entendu, le Gouvernement fédéral fera tout ce qui est en son pouvoir pour promouvoir cette politique et nouer des relations plus étroites avec l'Europe. Nous disposons déjà d'un réseau impressionnant de liens avec l'Europe, que ce soit au niveau bilatéral ou institutionnel. Il se peut que pour tirer profit au maximum de cet accord, on doive étudier tout l'éventail des mesures gouvernementales, notamment l'adjudication de contrats. Le gouvernement pourrait aussi aider à diffuser de l'information, ici et en Europe, quant aux possibilités offertes, ce qui faciliterait de beaucoup la liaison entre groupes intéressés. De surcroît, les gouvernements provinciaux ont un rôle important à jouer dans le développement de liens plus étroits avec l'Europe. Les provinces ont récemment pris dans ce domaine des mesures qui sont manifestement conformes à la politique fédérale.

Les deux gouvernements s'attendent alors, comme il sied dans une économie libre, que les entreprises privées tirent profit des nouvelles possibilités engendrées par une collaboration plus étroite avec l'Europe. Après tout, l'Europe est le principal marché du monde et, si nous désirons étendre nos liens avec ce continent, bon nombre d'avantages s'offrent à nous. Les gouvernements peuvent nous indiquer la voie, nous ouvrir des portes et nous encourager, mais le gros du travail doit revenir à l'entreprise privée, comme cela est normal dans notre système.

Pour favoriser ce développement, le Gouvernement a mis en application un programme qui vise à promouvoir la coopération économique et industrielle, entre autres avec les Communautés européennes et leurs États membres. Dans le cadre de ce programme, l'Europe a envoyé au Canada des missions regroupant des représentants des secteurs des produits forestiers, de l'uranium et des métaux non ferreux. Parallèlement, le Gouvernement canadien a entrepris des explorations, en consultation avec nos partenaires européens et des représentants de l'industrie canadienne, dans d'autres secteurs pouvant rehausser la coopération industrielle. A brève échéance, nous désirons préciser, secteur par secteur et avec chacun des États membres, les domaines de compatibilité et de complémentarité industrielles; nous cherchons aussi à échanger des points de vue avec d'autres pays pour comprendre leur façon de régler les problèmes reliés au rendement industriel et découlant de l'évolution enregistrée aux niveaux national et international. Enfin, nous voulons recenser les possibilités de coopération industrielle. A plus long terme, nous espérons donner un nouveau souffle à la coopération commerciale et économique avec nos principaux partenaires commerciaux et adapter étroitement nos relations économiques internationales à nos objectifs nationaux.

Je voudrais maintenant ajouter quelques mots sur un sujet auquel vous portez un intérêt particulier, soit les pâtes et papiers. La plupart d'entre vous, sinon tous, êtes au courant qu'une mission de la Communauté européenne sur l'industrie forestière a visité le Canada en octobre 1974, et que le Canada enverra une délégation de représentants de l'industrie forestière canadienne pour visiter les pays membres de la Communauté européenne d'ici quelques semaines. Nous avons beaucoup appris des Européens, à la fois des représentants de la Communauté européenne et des hommes d'affaires de l'industrie privée, mais nous avons retenu le besoin clairement exprimé par eux de trouver une source sûre de matières premières pour leur industrie papetière. Cette matière première est, il va sans dire, la pulpe, plus particulièrement la pâte au sulfate blanchie. La raison de leur intérêt est manifeste: les pays scandinaves, depuis toujours les principaux fournisseurs de produits de pâtes et papiers de la Communauté européenne, envoient, en termes relatifs, de moins en moins de pulpe et de plus en plus de papier aux Neuf. Par exemple, la Suède, la Finlande et la Norvège n'ont pas tout à fait réussi à doubler leurs livraisons de pulpe de 1958 à 1974, tandis que pendant la même période, les livraisons de papier et de carton ont augmenté d'environ quatre fois et demie. Les statistiques pour le Canada sont aussi intéressantes. De 1958 à 1974, les livraisons de pulpe se sont multipliées par huit, tandis que celles de papier et de carton n'ont pas tout à fait doublé depuis 1961.

Je suis pleinement conscient du fait qu'il existe au sein de votre industrie un courant de pensée d'après lequel la pulpe est un produit qui jouit d'une valeur ajoutée, ce qui en rend l'exportation très rentable. Loin de moi l'idée de débattre cette question. Toutefois, il me semble que nous pouvons augmenter notre part du marché pour les articles en papier et en carton, notamment pour les genres de produits qui pourraient être fabriqués économiquement en grosse quantité au Canada. De toute évidence, des raisons d'ordre économique et commercial nous empêchent de commercialiser toutes les catégories de papier en Europe. Permettez-moi de vous rappeler toutefois que l'accès à un marché ne se fait pas uniquement par le biais des exportations. On devrait aussi envisager sérieusement la possibilité d'investir dans l'industrie manufacturière européenne. Je sais que plusieurs sociétés canadiennes oeuvrant dans votre domaine font déjà affaire avec des sociétés européennes, mais cette participation peut être étendue si l'on s'y met sérieusement. Il n'en demeure pas moins que l'industrie papetière européenne doit, en général, être rationalisée, modernisée ou restructurée, et que dans certains cas, il s'agit d'un besoin urgent. Ce point a été soulevé dans un document préparé par la Commission des communautés européennes il y a environ deux ans, et bien que la conjoncture actuelle ait entraîné la fermeture de certains des moulins les plus inefficaces, la situation demeure essentiellement la même.

Donc, pour revenir à mon troisième point, soit l'incidence de ce lien contractuel sur notre commerce de produits de pâtes et papiers, nous pouvons prévoir que cette relation entre le Canada et la Communauté constituera un parapluie ou, plus justement, créera une atmosphère dans laquelle non seulement les transactions commerciales mais aussi les entreprises en coparticipation et les investissements par exemple, pourront être envisagés, discutés, et négociés avec davantage de confiance. Mais comprenez-moi bien: ce lien n'accordera pas au Canada un traitement préférentiel. Il permettra cependant la tenue de discussions officielles entre le Gouvernement et la Communauté, où l'on traitera par exemple, des restrictions ou des obstacles au commerce ou à l'investissement. En d'autres mots, non seulement cet accord favorisera-t-il le développement d'une atmosphère de confiance mutuelle, mais de notre côté, nous pouvons faire comprendre par ce biais que nous estimons que le marché de la Communauté européenne est important pour le Canada, et que nous prévoyons y participer activement.

Les renseignements que j'ai obtenus sur l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers m'ont beaucoup impressionné. Des représentants de l'Association ont présenté au gouvernement fédéral de nombreux mémoires révélateurs et documentés pour l'aider dans diverses négociations, et je sais qu'ils se rendent assez

régulièrement en Europe. La communication existe entre le gouvernement et la Communauté, comme je viens de le décrire. Il semble que des négociations ou des discussions entre sociétés aient lieu régulièrement. Je crois comprendre qu'il a été difficile de faire venir des représentants de la Confédération européenne de l'industrie des pâtes, papiers et cartons (CEPAC) au Canada. Le lien contractuel pourrait créer l'atmosphère qui permettrait d'amoindrir, voire de vaincre cette réticence, et qui favoriserait des échanges fructueux entre associations. Il est possible qu'un échange officiel de vues, à cet échelon, donne aux représentants de votre industrie une idée de la façon dont vos homologues européens conçoivent les choses.

Les sociétés canadiennes doivent elles-mêmes prendre les mesures qui s'imposent pour établir des relations avec les sociétés européennes. Mes collègues et moi-même serions sans doute mieux placés pour recenser les possibilités d'investissement en Europe, mais nous n'avons pas notre place au sein de vos conseils d'administration.

Vous vous demandez sans doute de quel pouvoir jouit la Commission de la CEE pour être en mesure d'influer sur le commerce des produits forestiers. Je puis vous citer de mémoire deux décisions prises par la Commission dans le domaine des pâtes et papiers, dont l'une a eu des répercussions sur l'industrie canadienne du papier journal. Vous vous en doutez, je fais allusion à l'imposition au Canada des exigences relatives au filigranage, à compter du 30 juin 1976. Certains États membres ne sont pas d'accord avec cette mesure, entre autres le Royaume-Uni et l'Allemagne. Comme cette question n'a pas fait l'unanimité, nous devons filigraner le papier journal. Sans cet organisme regroupant les communautés européennes, les différents pays auraient pu prendre leur propre décision.

A propos de cette question de filigranage, vous savez sans doute que nous avons exercé des pressions auprès des Communautés européennes, leur soulignant les désavantages techniques et économiques du filigranage, particulièrement avec la production croissante de papier journal plus léger. Nous avons recommandé que l'on revienne à l'abandon de cette mesure.

Le CEE a usé de son autorité une deuxième fois lorsque la Suède a introduit des restrictions à l'importation de chaussures, il y a peu de temps. La Commission de la CEE a réagi promptement et a voulu faire un exemple en agissant dans le secteur de l'industrie papetière. Vous savez sans doute que l'exportation de produits forestiers est essentielle à l'économie suédoise. Les mesures adoptées comprenaient, entre autres, l'imposition du Tarif extérieur commun sur quelques articles en papier déterminés qui, aux termes de

l'accord sur les produits industriels entre la Communauté économique européenne et l'Association européenne de libre échange (AELE), pouvaient être exportés, en nombre limité, vers le Royaume-Uni et le Danemark en franchise de droits, et vers le groupe des Six original à un tarif réduit. Bien que cela ait pu influencer sur l'économie du Royaume-Uni et du Danemark -- ce qui n'est pas encore prouvé --, la principale répercussion de ces mesures est d'ordre psychologique. La Commission ne craint pas d'intervenir dans les domaines qui sont essentiels à une importante industrie européenne.

Ce qui m'amène à soulever une autre question qui revêt, je le sais, un grand intérêt pour vous. Il s'agit de la question de la parité d'accès, avec les pays scandinaves, aux marchés des Communautés européennes. Je sais que vous tenez énergiquement à ce point et je peux vous affirmer que mes collègues et moi-même partageons vos sentiments. Il est difficile de rester passif lorsque l'on voit nos principaux concurrents accéder plus facilement à un important marché. Nous n'avons malheureusement pas voix au chapitre des négociations entre les pays membres de l'AELE et les Communautés, mais à l'époque, nous leur avons fait part de nos réserves.

Je vous assure que lorsque l'occasion se présentera, nous exprimons sans détour aux autorités de la CEE, officiellement et officieusement, notre opinion sur cette question de la parité d'accès. Je sais aussi que par le biais de votre Association, votre industrie a énergiquement protesté, tant à Bruxelles qu'ici à Montréal. Je crois que le message transmis à la mission des industries forestières, en présence de représentants de la CEE et d'hommes d'affaires de l'industrie privée, a été très utile puisqu'elle traduisait, en termes très précis, les sentiments de l'industrie canadienne. M. Hart, votre Président, et d'autres représentants de l'Association ont eu l'occasion, j'en suis certain, de transmettre le même message à Bruxelles et ailleurs.

Mais comment faire alors pour obtenir la parité d'accès à cet important marché? Par le biais du mécanisme du GATT. Je suis convaincu de ne rien vous apprendre en vous disant que des négociations en vue d'une réduction des barrières commerciales doivent avoir lieu à Genève, entre les organismes appropriés.

Permettez-moi de dire quelques mots concernant les négociations commerciales multilatérales (dites du "Tokyo Round"), qui se déroulent actuellement à Genève, bien que certains d'entre vous soyez assez à jour sur la question étant donné votre visite à la délégation du Canada l'automne dernier. Les négociations sont en cours, mais ne se déroulent pas au rythme prévu, en partie à cause de leur extrême complexité. Elles portent à la fois sur les produits industriels et

agricoles et visent non seulement la libéralisation des tarifs mais aussi celle de toute une gamme de mesures non tarifaires. La délégation du Canada a participé activement aux négociations portant sur un large éventail de questions tarifaires et non tarifaires. De plus, elle milite en faveur de l'approche sectorielle comme mode de négociation complémentaire aux autres techniques qui elles, sont plus générales. Par ce biais, on tente de se rapprocher le plus possible de la libéralisation complète et durable du commerce dans des secteurs biens définis, ceci non seulement pour libéraliser les tarifs, mais aussi pour éliminer les mesures non tarifaires et leur effet néfaste sur le commerce. On prendrait alors les mesures qui s'imposent pour s'assurer que cette libéralisation ne s'érode pas avec le temps. Les participants à Genève n'ont pas encore convenu de cette approche, mais dernièrement, de plus en plus de pays ont choisi cette méthode et il est probable qu'elle aura à jouer un rôle important dans les négociations.

Quand ces négociations se termineront-elles? Je ne peux pas prévoir l'avenir, mais je ne crois pas que ce soit avant la fin de 1977. La conjoncture économique mondiale a ralenti les pourparlers, et continuera de le faire, tout comme la politique américaine et les élections présidentielles prévues pour cette année.

En conclusion, je voudrais vous dire que j'ai lu avec intérêt les documents que vous avez présentés au gouvernement fédéral sur la question des négociations tarifaires. Bien que je ne sois pas en mesure de porter un jugement sur ces documents, leur caractère fouillé et précis et les arguments visant les divers secteurs de l'industrie papetière canadienne m'ont impressionné. Vous avez une industrie forte et viable, qui est essentielle au Canada. Je sais qu'elle continuera à évoluer de pair avec le rôle croissant du Canada en Europe.