

# STATEMENT DISCOURS

SECRETARY  
OF STATE  
FOR EXTERNAL  
AFFAIRS.

SECRÉTAIRE  
D'ÉTAT AUX  
AFFAIRES  
EXTÉRIEURES.



85/73

Notes pour une allocution  
prononcée par le Très  
honorable Joe Clark,  
secrétaire d'Etat  
aux Affaires extérieures  
devant la Chambre  
italienne de Commerce

TORONTO

Le 4 décembre 1985

Sur le plan économique, nous avons fait de réels progrès. L'inflation, qui se chiffre à 4 pour cent, est tombée à son plus bas niveau en quinze ans. Les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi bas depuis dix ans. Les investisseurs retrouvent progressivement confiance. De nouveaux emplois sont en train d'être créés à l'intention des nombreux nouveaux venus sur le marché du travail. Plus de 340 000 emplois ont été créés en quinze mois, dont 150 000 en Ontario. C'est une amélioration, mais il reste encore beaucoup à faire. La création d'emplois demeure la priorité des priorités du gouvernement.

C'est la raison pour laquelle le commerce est important. L'un des facteurs qui nous distinguent est la mesure dans laquelle les emplois et la croissance du Canada dépendent du commerce extérieur. En effet, 30 pour cent de la richesse du Canada en dépend. Plus de trois millions de Canadiens doivent leurs emplois aux exportations. L'excellence des résultats commerciaux du Canada est donc vitale pour son renouveau économique.

Pour réussir sur les marchés internationaux, le Canada doit s'assurer que ses biens et ses services sont concurrentiels, au chapitre tant de la qualité que des prix. Nous devons créer un climat encore plus favorable au développement des techniques et des industries de l'avenir, pour sauver les emplois que nous avons maintenant et pour créer de nouveaux emplois plus intéressants.

Mais il ne suffit pas de fabriquer des biens et des services de qualité à des prix concurrentiels. Il faut trouver des débouchés. Pendant plus de quarante ans, le Canada a été un chef de file dans la libéralisation du système commercial mondial et dans la réduction des obstacles au commerce.

Le 26 septembre, le Premier ministre a annoncé que le Canada et les États-Unis envisageront la possibilité de conclure un nouvel accord commercial bilatéral. Cette décision s'inscrit dans la stratégie globale de renouveau économique du gouvernement. Elle a été prise parallèlement à la décision du gouvernement de continuer à encourager activement les principales nations commerçantes à entreprendre une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales.

Le gouvernement a pris cette décision après avoir longuement débattu les options commerciales du Canada avec les provinces et le secteur privé. Le ministre du Commerce extérieur a tenu des audiences publiques dans quinze villes à ce sujet. Le secteur privé, le milieu syndical, la communauté universitaire, la communauté culturelle et d'autres parties intéressées y ont participé. Jamais pareilles consultations commerciales n'ont eu lieu au Canada.

Ces consultations ont permis de montrer que le maintien du statu quo avec notre principal partenaire commercial n'est pas souhaitable. La grande majorité des participants a exprimé l'opinion que les niveaux actuels de chômage sont directement liés à l'incertitude qui prévaut dans nos relations commerciales avec les États-Unis. Les gens d'affaires de toutes les régions ont demandé avec insistance que des négociations bilatérales soient entamées avec notre principal client afin d'étayer les règles qui gouvernent le commerce entre nos deux pays.

Les États-Unis achètent les trois quarts des biens et des services que nous exportons. Les emplois de plus de deux millions de Canadiens dépendent du marché américain. Les États-Unis sont notre partenaire commercial le plus important, et le commerce dans les deux sens se chiffre à 150 milliards de dollars.

Pour diverses raisons, de fortes pressions protectionnistes sont exercées aux États-Unis. Même lorsque le Canada n'en est pas la cible, les mesures que prennent les Américains contre d'autres pays peuvent nous toucher. L'année dernière, le Canada a dû limiter ses exportations de bois d'oeuvre, d'acier, de poisson, de framboises, de porc et de pommes de terre à destination des États-Unis. Aucune région n'a été épargnée. Des milliers d'emplois sont directement menacés. Des milliers d'autres le sont indirectement.

Cet accès incertain au marché américain s'est avéré coûteux pour les entreprises canadiennes, aussi bien sur le plan financier que sur celui des investissements. Une entreprise peut difficilement prendre des décisions, assumer de nouveaux risques et se développer lorsque ses débouchés sont menacés.

Les accords commerciaux bilatéraux en vigueur sont dépassés. Nous devons conclure un marché plus équitable avec les États-Unis, pour conserver les emplois que nous avons, favoriser les investissements et créer de nouveaux emplois.

Nous devons tenter d'améliorer les règles qui gouvernent nos échanges en maintenant et en améliorant, si possible, notre accès au marché américain et en enchâssant les résultats de nos négociations dans un nouvel accord international ayant force de loi.

Mais quelles en sont les conséquences pour l'Ontario?

Les exportations de l'Ontario représentent 36 pour cent de son PNB et sont expédiées dans une proportion de 90 pour cent aux États-Unis. C'est bien beau de dire aux Américains, comme nous le faisons toujours, que leur pays exporte davantage vers l'Ontario que vers le Japon.

Mais le revers de la médaille est qu'aucune autre région du Canada n'est aussi dépendante du commerce avec les États-Unis que ne l'est l'Ontario. Avec la montée du protectionnisme aux États-Unis, les exportations ontariennes sont menacées, comme le sont les emplois tributaires des exportations. Si nous ne faisons rien, l'Ontario perdra des emplois et des débouchés.

Nous ne pouvons simplement nous tenir cois, car nous ferions ainsi marche arrière, ce qui signifie moins de travail, moins d'investissements et un appauvrissement du Canada.

Nous devons resserrer les règles qui régissent notre commerce bilatéral, renforcer notre participation aux décisions qui touchent notre commerce et créer un environnement à la fois stable et prévisible.

Les négociations commerciales portent en fait sur l'investissement futur dans les secteurs secondaire et tertiaire de l'économie canadienne, dans lesquels l'Ontario a la part du lion. Cette province est également l'un des centres canadiens où sont mises au point les technologies du futur. Toutes les industries oeuvrant dans ces secteurs doivent pouvoir croître et, pour ce faire, elles doivent assurer leur accès à des marchés suffisamment vastes pour permettre des économies d'échelle et la spécialisation, ces facteurs rendant plus concurrentielle, au niveau international, la production tant des biens que des services. Nous sommes le seul pays industrialisé moderne à ne pas avoir accès à un marché d'au moins cent millions de personnes.

Les entrepreneurs ontariens ont souvent été à la pointe de la modernisation, de l'ajustement et du changement. Par exemple, les entreprises CGE à Peterborough, 3M à London et Dupont à Sarnia livrent déjà concurrence sur tous les marchés mondiaux et grâce à leurs bases solides en Amérique du Nord et à leur spécialisation dans quelques produits, elles continueront de croître. Mais pour vendre leurs produits dans le monde entier, elles doivent pouvoir accéder à un vaste marché. Ceci s'applique également à IBM Canada.

Aucun sujet n'a été étudié aussi en détail que celui de la libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis. Dernièrement, la Commission MacDonald a commandé des recherches et a tenu des audiences pendant deux ans, dans tout le pays, ce qui a donné lieu à une quarantaine d'études traitant directement des échanges bilatéraux avec les États-Unis. Au sein même du gouvernement, de nombreuses études ont été entreprises sur ce thème.

Que prouvent ces études?

Les auteurs des études sérieuses conviennent généralement que la réduction et l'élimination des barrières commerciales entre le Canada et les États-Unis apporterait des avantages considérables, à savoir:

- l'économie pourrait croître jusqu'à 8 %.
- le nombre des emplois augmenterait dans l'ensemble de l'économie canadienne, tant dans le secteur manufacturier que dans celui des services.
- chaque milliard de dollars consacré au commerce se traduirait par la création d'environ 16 000 emplois.
- les revenus moyens augmenteraient.
- la productivité augmenterait.
- les exportations augmenteraient.
- les consommateurs bénéficieraient d'une baisse des prix.

Au total, les Canadiens jouiraient d'un meilleur niveau de vie.

Quels seront les enjeux des négociations commerciales avec les États-Unis? Il s'agira de négociations entre deux nations distinctes et souveraines. Les Américains et nous-mêmes chercherons à convenir d'un ensemble de réductions mutuellement bénéfiques des barrières tarifaires et non tarifaires en vue de préserver les emplois actuels et, grâce à l'expansion du commerce, d'en créer d'autres.

Pour conclure une bonne affaire, nous devons être prêts à envisager l'ensemble de mesures le plus large possible, ce à quoi nous nous sommes officiellement engagés. Les deux parties devront également être prêtes à s'écouter. Nous

avons des objectifs et les Américains aussi. Durant les négociations, aucune partie ne s'engagera à accepter à priori ce que l'autre propose. Ce n'est qu'en discutant ouvertement de nos préoccupations et objectifs respectifs que nous saurons si nous pouvons arriver à nous entendre.

Plus précisément, le Canada cherchera à assurer et à renforcer son accès au marché américain:

- En réduisant le harcèlement auquel sont soumises les exportations canadiennes concurrentielles. Par exemple, les débouchés américains de nos industries de l'acier et du bois de construction sont depuis des années menacés.

- En codifiant plus clairement les modalités de subvention de l'industrie, de l'agriculture et des pêches. Les deux pays ont recours et continueront d'avoir recours aux subventions. Mais comme il n'y a aucun accord sur celles qui sont appropriées, des mesures légitimes prises par le Canada sont contre-carrées par le protectionnisme américain. Il nous faut donc clarifier les règles du jeu.

- En réduisant la portée des restrictions imposées par la clause "Buy America", c'est-à-dire en accédant aux marchés publics (gouvernement fédéral et États) américains, dont la valeur atteint l'importante somme de 500 milliards de dollars par an. Les entreprises canadiennes qui décrochent des contrats aux États-Unis font face à d'énormes pressions visant à transférer aux États-Unis leurs activités de production et ce transfert est synonyme de perte d'emplois.

- En élaborant des mécanismes de règlement des litiges plus rigoureux. Ce ne sont pas les combats qui manquent, mais les arbitres. Grâce à des règles plus claires et plus prévisibles, les problèmes pourront être plus rapidement résolus.

Il y aura des compromis à faire; c'est ce en quoi consiste toute négociation. Il s'agit d'un processus impliquant des concessions mutuelles. Pour obtenir, nous devons donner. Toute affaire devra être mutuellement avantageuse.

Grâce à un accord commercial bilatéral avec les États-Unis, nous pourrions accroître nos marchés d'exportation. Des périodes de transition et l'élimination progressive des barrières tarifaires et non tarifaires sur une période de 8 à 10 ans nous permettront de nous adapter au changement, de façon ordonnée. Ce type de changement sera utile et il est préférable aux mesures ponctuelles que nous prenons actuellement.

Comme maintenant, il y aura un ajustement à faire; mais grâce à de meilleures règles commerciales, cet ajustement sera fondé sur un avenir meilleur, sur la création, plutôt que sur la perte, d'emplois. En gros, le gouvernement voudrait que les avantages dont jouissent actuellement les travailleurs de l'automobile, en vertu du Pacte de l'automobile, soient étendus aux ouvriers d'autres secteurs de l'économie.

Ceux qui bénéficient le plus de la relation commerciale actuelle avec les États-Unis sont ceux qui sont régis par le Pacte de l'automobile. Ayons donc des règles qui gouvernent les échanges de biens et de services les plus nombreux possible en nous fondant sur l'excellent départ amorcé avec le Pacte de l'automobile.

Le mois dernier à New York, j'ai eu des entretiens avec des dirigeants d'entreprise américains. Ils m'ont tous signalé que leurs entreprises étaient implantées au Canada pour de bonnes raisons, qu'elles avaient fait d'importants investissements dans notre pays et qu'elles comptaient y rester. Ils ont confiance dans l'avenir de ce pays; nous également, et, comme l'ont prouvé les consultations tenues dans tout le pays, la grande majorité des Canadiens aussi. Nous voulons encourager et renforcer ce sentiment.

Tout au long des négociations, nous serons guidés par un objectif fondamental: les avantages doivent être considérablement plus grands que les coûts. Les négociations internationales sont complexes et difficiles. Je crois que pour les Canadiens, l'objectif d'un accès sûr et renforcé au marché américain vaut les efforts énormes et la bonne foi nécessaires à cette importante initiative. À la fin du processus, nous signerons un accord avec les États-Unis uniquement s'il sert les intérêts de tous les Canadiens.

Nous serons le seul porte-parole du Canada, mais nous parlerons au nom de tous les Canadiens, avec la participation et la coopération des provinces.

Comme le Premier ministre l'a indiqué à la Chambre des communes au moment d'annoncer l'initiative commerciale: "Les négociations internationales sont compliquées et extrêmement exigeantes. Nous n'avons aucune garantie de succès, mais les résultats escomptés en cas de succès valent amplement la peine qu'on y consacre les énormes efforts et toute la bonne foi nécessaires." Ce défi doit être relevé par toutes les industries et par tous les Canadiens, où qu'ils soient.

C'est là une proposition gagnante, une politique susceptible de favoriser l'investissement, l'expansion, la modernisation et la spécialisation. Elle permettrait de créer un environnement plus favorable à la compétitivité de nos entreprises. Elle renforcerait la capacité de nos gens d'affaires d'être plus concurrentiels sur les marchés mondiaux. Nous voulons signer avec les États-Unis un accord qui préparera le Canada au XXI<sup>e</sup> siècle.