



Minister for  
International Trade

Ministre du  
Commerce extérieur

---

# STATEMENT DISCOURS

---

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

87/63

Notes pour une allocution de  
l'honorable Pat Carney,  
ministre du Commerce extérieur,  
devant la Pacific Northwest  
Conference on U.S.-Canada Trade

SEATTLE

Le 6 novembre 1987

Canada

---

Mesdames et Messieurs, Bonjour. J'ai grand plaisir à me trouver à Seattle aujourd'hui. Vancouver est si près que, pour moi, venir ici c'est presque comme retourner à la maison.

Les Congressmen AuCoin, Morrison, Smith et Swift partagent avec moi l'honneur de représenter l'Ouest au sein de nos gouvernements fédéraux respectifs.

À titre de résidents de l'Ouest et de voisins de la bordure du Pacifique, nous partageons des affinités spéciales et des intérêts particuliers.

Le mouvement nord-sud des produits et des personnes qui se fait naturellement ici dans l'Ouest s'explique par la proximité, par des pratiques commerciales semblables ainsi que par des similarités aux plans de la langue, du climat, des fuseaux horaires et du mode de vie. Ce mouvement a créé des liens privilégiés entre les résidents de l'Ouest.

Comme vous le savez, Seattle commémore cette année le 25<sup>e</sup> anniversaire de son Exposition mondiale. Il y a à peine un an, Vancouver accueillait l'Expo 86. Les deux événements ont démontré l'esprit de coopération qui existe sur la côte nord-ouest du Pacifique alors que les populations des deux côtés de la frontière ont contribué au succès de ces expositions mondiales.

L'Accord de libre-échange entre nos deux pays nous aidera à développer davantage cette solide communauté d'intérêt. Il ouvrira tout un ensemble de nouveaux débouchés économiques et permettra à la région du nord-ouest du Pacifique de connaître une nouvelle vague d'expansion et de prospérité économiques.

On ne saurait surestimer l'importance de cet Accord, qui apporte trois grandes contributions au commerce international. Premièrement, il représente une expansion notable du commerce entre les deux plus importants partenaires commerciaux au monde. L'Accord a une portée sans précédent pour le volume des échanges commerciaux qu'il touche ainsi que pour la portée des relations commerciales qu'il vise.

Deuxièmement, l'Accord donnera plus de sécurité et de productivité à notre relation commerciale, remplaçant toute une série d'arrangements spéciaux par un ensemble détaillé de règles commerciales bilatérales fondées sur l'égalité et sur l'association.

Troisièmement, il appuiera les efforts de nos deux pays pour libéraliser le commerce avec nos autres partenaires au sein de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le Canada et les États-Unis montreront aux 95 pays participant aux négociations du GATT à Genève que des partenaires commerciaux peuvent trouver des solutions aux problèmes même les plus complexes lorsqu'il existe une ferme volonté politique de trouver de telles solutions.

Les États-Unis et le Canada ont prouvé le vieil adage selon lequel les problèmes ne sont que des débouchés potentiels.

Permettez-moi donc de vous parler des nouveaux débouchés que cet Accord commercial offrira aux Américains et aux Canadiens. J'aimerais d'abord esquisser très rapidement les grands éléments de l'Accord pour ensuite m'arrêter plus en détail sur les points qui avantagent particulièrement la région du nord-ouest du Pacifique.

Dans l'Accord commercial canado-américain, nous avons convenu:

- ° d'éliminer entre nous tous les droits de douane sur 10 ans;
- ° de libéraliser sensiblement le commerce des produits énergétiques et agricoles;
- ° d'accorder chacun un accès sûr et un traitement non discriminatoire aux investisseurs de l'autre pays;
- ° d'améliorer chacun les possibilités de concurrence pour les marchés publics dans nos pays respectifs;
- ° d'établir, pour la première fois de l'histoire, un ensemble de règles pour le commerce des services;
- ° d'établir un mécanisme binational de règlement obligatoire des différends commerciaux; et
- ° de renouveler notre engagement envers le Pacte de l'automobile et de renforcer davantage les industries automobiles des deux côtés de la frontière.

Ce sont là les éléments centraux de l'Accord. Permettez-moi maintenant de vous parler de façon un peu plus détaillée des points qui intéressent plus particulièrement les gens de l'Ouest.

D'abord les droits de douane. Une bonne partie du commerce entre l'Ouest du Canada et les États de Washington, de l'Oregon, de l'Idaho et de l'Alaska se fait déjà en franchise de droits, mais d'importantes barrières tarifaires entravent toujours notre commerce bilatéral.

C'est un fait qui n'est pas souvent reconnu. Le nouvel Accord libéralisera certes les échanges qui sont encore entravés par des barrières commerciales, mais il ouvrira aussi une foule de nouveaux débouchés commerciaux non actuellement offerts à nos exportateurs.

Le commerce a évidemment tendance à évoluer en fonction des obstacles tarifaires. L'effet restrictif des droits de douane existants ne sera pleinement compris que lorsque tous les droits de douane auront été éliminés et que tous les échanges se feront librement à travers la frontière.

Les droits canadiens sont généralement deux fois plus élevés que les droits américains. L'Accord les éliminera tous sur une période de 10 ans. Pour les fabricants américains, cela signifiera des coûts moins élevés pour nombre d'intrants. Et un accroissement de 10 % de la taille de leur marché.

L'effet sera encore plus considérable pour les entreprises de cette région, dont le marché est souvent limité à la région du nord-ouest du Pacifique. L'Ouest du Canada a à peu près la même population que l'État de Washington et est un prolongement de votre marché naturel. L'Accord donnera à vos exportateurs un accès plus large et plus sûr à ce marché.

L'Accord encouragera les fabricants des deux côtés de la frontière à rationaliser leurs opérations, à se moderniser et à devenir plus concurrentiels sur le marché nord-américain comme sur les marchés étrangers.

Sur la question du commerce des produits énergétiques, qui intéresse tout particulièrement la région du nord-ouest du Pacifique, l'Accord marque de solides progrès. Presque tous les obstacles au commerce des produits énergétiques seront éliminés, ce qui donnera un élément de stabilité aux investissements dans de nouveaux aménagements énergétiques qui renforceront la sécurité d'approvisionnement dans nos deux pays.

Les consommateurs américains seront assurés d'un accès permanent et sûr aux ressources énergétiques canadiennes. Et un marché énergétique plus concurrentiel renforcera la compétitivité industrielle aux États-Unis comme au Canada.

Le commerce des produits agricoles est un autre domaine qui intéresse vivement la région du nord-ouest du Pacifique. C'est un domaine qui m'intéresse tout particulièrement et auquel j'ai consacré passablement de temps depuis que j'ai été nommée ministre du Commerce extérieur du Canada. Nous connaissons une crise mondiale du commerce des produits agricoles, crise que nous devons tenter de surmonter par un effort concerté.

Si, au plan international, on s'entend généralement sur la nécessité de faire quelque chose, les progrès ont été insuffisants. Comme le disait Dwight D. Eisenhower, "l'agriculture semble être une activité fort aisée lorsque vous labourez avec un crayon et que vous êtes à mille milles d'un champ de maïs".

Avec l'Accord commercial canado-américain, nous avons commencé à réaliser des progrès dans ce domaine d'importance critique - des progrès qui, nous l'espérons, en permettront d'autres pendant les négociations commerciales multilatérales de Genève.

L'Accord commercial canado-américain prévoit un ensemble de mesures de libéralisation du commerce, dont plusieurs visent des produits spécifiques. Par exemple, chacun de nos pays exemptera l'autre des restrictions imposées en vertu de ses lois sur les importations de viandes, ce qui garantira le libre-échange de la viande de boeuf et de veau.

Nous avons également accepté d'interdire les subventions à l'exportation dans notre commerce bilatéral. C'est la première fois que deux gouvernements acceptent d'interdire les subventions à l'exportation dans le secteur agricole.

Permettez-moi de mentionner spécifiquement comment l'Accord couvre l'industrie des vins, autre secteur qui intéresse la côte Ouest.

Les Canadiens sont déjà les meilleurs acheteurs étrangers de vins américains. Toutefois, les pratiques de tarification et de distribution de nos régions provinciales des alcools ont irrité les producteurs américains. L'Accord de libre-échange éliminera ces pratiques sur sept ans et mettra les vins américains sur le même pied que les vins canadiens.

Enfin, l'Accord commercial canado-américain offrira de nouveaux débouchés aux investisseurs des deux côtés de la frontière.

L'Accord garantit que les investisseurs américains au Canada et les investisseurs canadiens aux États-Unis seront traités exactement de la même façon que leurs homologues nationaux. Ce qui veut dire un accès sûr et un traitement non discriminatoire.

Vous savez sans doute que chacun de nos deux pays investit massivement dans l'économie de l'autre. Au moins 400 des 500 sociétés recensées dans Fortune ont des opérations au Canada. Et nombre d'elles élargissent ces opérations.

Ces 400 sociétés reconnaissent qu'il est éminemment intéressant d'investir et de mener des affaires au Canada. Elles voient le Canada comme un pays où il est bon et opportun d'investir.

Le Canada est l'un des pays du monde où il est le plus intéressant et le plus rentable de mener des affaires. Vous ne savez peut-être pas que le Canada est celui des pays industriels occidentaux qui a le taux de croissance le plus rapide et l'économie la plus dynamique.

Le Canada a aussi une politique d'investissement qui favorise activement les investissements des Canadiens comme des non-Canadiens.

Nous avons une fort bonne infrastructure de communication et de transport.

Et le Canada a une qualité de vie qui ne le cède à aucun autre pays en termes de santé, d'éducation et de loisir.

C'est pourquoi les investisseurs continuent d'investir aussi massivement chez nous.

Ce sont là les faits qui doivent fonder le débat sur le libre-échange. L'Histoire nous a clairement enseigné que les Canadiens et les Américains se sont adaptés et qu'ils ont prospéré avec la réduction des barrières à leur commerce. Vous ne pouvez tout simplement pas contester ce succès; et pourtant, c'est justement ce que s'efforcent vraiment de faire les forces protectionnistes des deux côtés de la frontière.

Les Canadiens comprennent que les États-Unis sont aux prises avec un important déficit commercial. Mais ils voudraient que les Américains comprennent que le Canada n'est pas une partie du problème du déficit commercial des États-Unis. L'expansion du commerce avec le Canada est par contre une partie de la solution.

Vous ne le savez peut-être pas, mais c'est le Canada - et non le Japon ou la Communauté européenne - qui est votre marché d'exportation le plus important et le plus dynamique.

Pendant les deux premiers trimestres de cette année, les exportations américaines au Canada se sont accrues de 3,5 milliards \$US par rapport à la même période en 1986. Si la tendance se poursuit, les 13,3 milliards \$US de notre excédent commercial de l'an dernier au poste des marchandises seraient réduits à moins de 12 milliards \$US. La différence sera presque entièrement attribuable à un accroissement des exportations américaines.

Et lorsque vous ajoutez à cela notre commerce des services, notre compte courant se trouve sensiblement équilibré.

Les Canadiens croient qu'il est temps de créer de nouvelles possibilités commerciales, et non d'ériger de nouveaux obstacles à la croissance et à la prospérité économiques qui découlent d'un accroissement du commerce. L'Accord commercial canado-américain donne de telles possibilités.

Je crois que cet Accord nous donne un arrangement commercial bilatéral prospectif qui nous mènera au XXI<sup>e</sup> siècle par la voie de l'innovation et de la prospérité.

Les États-Unis et le Canada sont depuis longtemps des partenaires nord-américains au sein:

- de NOPAD;
- de l'OTAN;
- de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce;
- du Fonds monétaire international;
- des Sommets économiques des Sept;
- de nombreux autres organismes internationaux.

Nous sommes aussi des voisins de la bordure du Pacifique qui partagent le même intérêt à participer plus activement aux marchés très dynamiques des pays bordant ce grand océan.

Le type d'association dont je parle a déjà grandement avantage la région du nord-ouest du Pacifique. La Commission du saumon du Pacifique, qui gère efficacement les importantes ressources en saumon de cette région, illustre bien notre

tradition de coopération et de réciprocité. L'importance que nos deux communautés attachent aux questions soumises à la Commission exige de notre part des efforts et des engagements permanents.

Je pourrais mentionner que la Commission se réunira la semaine prochaine à Portland, en Oregon, pour faire le point sur la situation des pêcheries avant le début de la saison 1988.

Il est certain que l'association de nos deux pays a enrichi nos deux populations. Et, à mon avis, l'Accord commercial canado-américain est tout simplement la prochaine étape logique du processus de développement plus poussé de cette association productive.

John F. Kennedy a déjà décrit les Américains comme des inventeurs et des constructeurs qui travaillent le mieux lorsqu'on leur demande de construire "en grand".

Les Américains - comme les Canadiens - sont maintenant invités à construire "en grand". Avec la conclusion de l'Accord commercial canado-américain, nous avons donné un nouveau fondement à notre relation commerciale. À nous maintenant de développer cette relation au maximum.

Je vous remercie.