

STATEMENT DISCOURS

SECRETARY
OF STATE
FOR EXTERNAL
AFFAIRS.

SECRÉTAIRE
D'ÉTAT AUX
AFFAIRES
EXTÉRIEURES.



85/58

Allocution du
Très honorable Joe Clark,
secrétaire d'Etat aux
Affaires extérieures,
à l'Institut canadien des
affaires internationales

(Allocution portant sur la
nécessité pour le Canada de
revoir l'arrangement qui
régit actuellement le
commerce avec les Etats-Unis
et d'en négocier un qui soit
meilleur, plus équitable et
plus ouvert.)

TORONTO

Le 4 octobre 1985

Tout au long de notre histoire, notre gagne-pain a dépendu en grande partie du commerce. Aujourd'hui, près du tiers de ce que nous produisons est exporté. Peu de pays dans le monde sont autant tributaires du commerce. Bref, le commerce est source d'emplois. Pourtant, notre part des échanges mondiaux est en baisse. À la longue, cette tendance menace les emplois de nombreux Canadiens et le niveau de vie de la nation tout entière.

Maintes fois au cours de son histoire, le Canada a dû faire face à des choix cruciaux en matière de politique économique et commerciale. Toutefois, ces dernières années, la situation économique internationale s'est profondément transformée. Il est bon de se rappeler ce qui s'est passé la dernière fois que de tels changements se sont produits.

Il y a cinquante ans, le monde traversait la grande crise économique. De tous côtés, les pays réclamaient la protection de leurs industries.

Les pratiques commerciales restrictives ont alors fait leur apparition, et elles n'ont fait qu'empirer les choses.

Le Canada et les États-Unis ont été les premiers à lutter contre les fortes pressions protectionnistes qui s'exerçaient à l'époque. Nous avons embarqués ensemble dans le processus visant à faire disparaître ces obstacles à la croissance. En 1935, le Canada et les États-Unis concluaient un accord commercial bilatéral.

D'autres pays se sont joints à nous en 1938. Et les principes fondateurs de l'accord bilatéral canado-américain ont jeté les bases du système commercial multilatéral d'après-guerre.

Depuis un demi-siècle, le Canada poursuit une politique de libéralisation des échanges commerciaux. Aujourd'hui plus que jamais, notre prospérité et celle de nos partenaires dépend de l'expansion du commerce international et de la croissance de l'économie mondiale.

Notre gouvernement a choisi de créer des emplois et d'encourager la croissance. À cette fin, nous nous sommes lancés dans une campagne visant à réduire les obstacles au commerce dans le monde et à favoriser l'accès du Canada à tous les marchés. Permettez-moi de vous donner quatre exemples.

Nous poursuivons ces objectifs aussi bien au niveau multilatéral, avec tous les pays participant au GATT, qu'au niveau bilatéral, avec notre principal partenaire commercial, les États-Unis.

Au Sommet de Bonn, en mai, à l'OCDE et ailleurs, nous nous sommes joints à d'autres pays occidentaux pour demander la tenue d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales qui reprendrait là où s'était arrêté le "Tokyo Round". Mais le consensus du monde industrialisé ne suffit pas à lui seul.

Ainsi, depuis quatre mois, le Canada tente d'aplanir les divergences entre pays industrialisés et pays en développement en ce qui concerne les négociations commerciales multilatérales. Ce mois-ci, une délégation dirigée par un haut fonctionnaire du ministère des Affaires extérieures se rendra en Thaïlande, en Corée, en Malaisie, à Singapour, en Indonésie et aux Philippines dans l'espoir d'obtenir un accord sur l'ordre du jour. Des consultations analogues ont déjà eu lieu en Colombie, en Argentine, en Équateur et au Pérou.

Ce matin, j'ai participé à la réunion inaugurale de la Conférence sur la coopération économique dans la région du Pacifique, qui a notamment pour objectif d'encourager la collaboration économique entre le Canada et les pays du bassin du Pacifique. Elle regroupe des représentants du monde des affaires, du milieu universitaire, des gouvernements fédéral et provinciaux et de tous les partis politiques, et elle vise à nous aider à tirer le meilleur parti possible des débouchés qui s'offrent dans la région du Pacifique, là où l'on s'attend à ce que les échanges commerciaux du Canada croissent davantage que n'importe où ailleurs dans le monde. Depuis dix ans, les immigrants en provenance de l'autre côté du Pacifique dépassent en nombre ceux qui arrivent d'Outre-Atlantique. Au cours des trois dernières années, nos échanges commerciaux avec la région du Pacifique ont surpassé le commerce avec la région de l'Atlantique. Les possibilités qui s'offrent au Canada sont infinies.

Enfin, nous avons convenu d'entreprendre des discussions avec les États-Unis, discussions qui pourraient conduire à un nouvel accord commercial bilatéral entre nos deux pays.

Notre accès au marché américain court actuellement de graves dangers. Les Américains, le Congrès surtout, deviennent plus protectionnistes de jour en jour. La menace plane sur toutes les régions du Canada, et sur un large éventail de produits. Il y a aujourd'hui au Congrès au-delà de trois cent projets de loi à saveur protectionniste. Ils s'attaquent ou ont déjà porté préjudice à 6 milliards de dollars d'exportations canadiennes et à 140 000 emplois. Ils menacent nos exportations de bois d'oeuvre, d'acier, de poisson, d'uranium, de produits agricoles, de framboises, de pommes de terre, de morue salée, d'amiante et même de bardeaux.

C'est la liste que nous propose aujourd'hui le Congrès. En outre, divers États songent à d'autres moyens de mettre un frein au commerce. Cet été, par exemple, quatre États de l'Ouest ont interdit l'entrée du porc canadien, sous prétexte qu'ils désapprouvaient les antibiotiques qu'on administrait à nos porcs.

La menace la plus sérieuse plane pourtant sur les scieries, dans toutes les provinces du Canada, à l'exception de Terre-Neuve et de l'Île-du-Prince-Édouard. Les Américains achètent plus de la moitié de tout ce que nous produisons; 60 000 emplois sont en jeu. À l'heure actuelle, le Congrès des États-Unis étudie trois projets de loi distincts qui limiteraient nos ventes de bois d'oeuvre résineux. Cela représente beaucoup d'emplois au Canada.

Je ne vous citerai que quelques exemples. Ainsi, les exportations d'acier canadien sont périodiquement menacées. Il en va de même du sucre. Et du poisson. Et du sel. Et des framboises. Et des bleuets. Et ainsi de suite. On parle maintenant aux États-Unis de la possibilité d'imposer des surtaxes sur toutes les importations; cette mesure porterait un dur coup à notre économie. Selon certaines estimations, une réduction de 10 % seulement de nos exportations pourrait faire perdre leur emploi à un quart de million de Canadiens. Même lorsque le Congrès vise un autre pays (comme le Japon), les exportations canadiennes peuvent en souffrir.

Voilà donc une menace que nous ne pouvons feindre d'ignorer. Le Canada ne peut se permettre de perdre ces emplois, ni même de les voir constamment menacés. Les arrangements en place ne suffisent pas. Il nous faut quelque chose de mieux, ne serait-ce que pour préserver les emplois des Canadiens.

Il nous faut également revoir d'autres pratiques américaines qui limitent les possibilités qui s'offrent aux exportateurs canadiens. Ainsi, les restrictions imposées par les dispositions liées aux achats aux États-Unis forcent certaines compagnies canadiennes à émigrer de l'autre côté de la frontière de façon à pouvoir y réaliser des ventes. C'est pourquoi la société Bombardier a dû déménager une usine au Vermont pour vendre des wagons de métro à la ville de New York. Une bonne partie de notre commerce est exempt de tarifs. En revanche, le commerce d'autres produits de base comme les produits pétrochimiques est pratiquement inexistant en raison des tarifs américains imposés. Les pratiques commerciales restrictives, qui visent d'autres pays, ont souvent un effet indirect sur le Canada, comme ce fut le cas avec l'acier. Nous devons nous doter d'un meilleur mécanisme pour régler les différends et pour évaluer ce qui constitue effectivement une subvention, de l'un et l'autre côtés de la frontière.

Ce sont là quelques-uns des obstacles dont nous voulons discuter avec les Américains, pour préserver les emplois et la sécurité des Canadiens.

Mais qu'en est-il des occasions?

Un arrangement commercial plus efficace, plus équitable et plus ouvert avec les États-Unis créerait de nouveaux emplois et de meilleurs emplois. Il encouragerait les nouveaux investissements, non seulement de l'extérieur, mais aussi des Canadiens, ce qui renforcerait nos industries et accroîtrait leur compétitivité sur le plan international. En d'autres termes, nous vendrions plus de produits non seulement aux États-Unis mais aussi dans le reste du monde. Parce que nous serions plus concurrentiels.

Nombre de producteurs canadiens sont des plus disposés à relever le défi d'un accès élargi à un marché de 250 millions de personnes. Ils ont confiance en leur capacité d'être concurrentiels dans un environnement nord-américain plus sûr. Ils ont confiance en leur capacité en tant qu'administrateurs ainsi que dans les compétences, le savoir-faire et la diligence de leurs travailleurs.

Le gouvernement veut voir ces sociétés prospérer. Nous savons que c'est là une avenue plus prometteuse vers la croissance et l'emploi que ne le seraient des opérations de sauvetage - ou encore des incursions dans le protectionnisme, apprêté à notre façon.

Presque depuis ses débuts, l'économie canadienne a pris appui sur les échanges commerciaux. La leçon est très claire. Notre prospérité en tant que nation dépend du commerce; une solide performance à ce niveau se traduit par un plus grand nombre d'emplois, et de meilleurs emplois. L'économie tonifiée qui en résulte nous rend davantage capables d'investir dans les institutions sociales et culturelles qui mettent en valeur notre identité canadienne.

Ce qui m'amène au dernier point clé dont je veux vous entretenir.

Jusqu'à maintenant, le gouvernement du Canada a invité les Américains à entamer avec nous des négociations au sujet du commerce entre nos deux pays. La simple discussion de la question ne comporte aucun risque. Si les négociations prennent une heureuse tournure, alors nous verrons... Nous croyons que nous pouvons conclure un marché qui sera profitable pour le Canada. Mais nous n'entretenons aucune illusion. Les Américains négocient ferme. Le maquignonnage se pratique depuis fort longtemps dans nos deux pays; ce qu'il faut retenir de ce type de négoce, c'est que vous ne concluez le marché que s'il vous intéresse. Si nous ne pouvons conclure une affaire qui profiterait au Canada tout entier, alors nous déclinons l'offre.

Il se peut donc qu'il n'y ait aucune négociation avec les États-Unis; leur Congrès peut refuser ne serait-ce que d'examiner des arrangements qui limiteraient pour lui les occasions de menacer le Canada au moyen de projets de loi protectionnistes. Si la négociation s'engage, il se peut qu'elle n'aboutisse à rien si Washington exige un prix que notre gouvernement n'est pas disposé à payer.

Ainsi, il n'est pas question pour nous de discuter de nos régimes d'assurance-maladie et d'assurance-chômage, du bilinguisme, du Conseil des arts du Canada, de la société Radio-Canada ou encore d'autres instruments qui définissent la spécificité canadienne. De leur côté, les Américains ne sont pas davantage disposés à discuter du Nicaragua, de la défense stratégique, des lois liées au droit au travail, ou encore de l'une ou l'autre de leurs valeurs fondamentales. Nous ne nous proposons pas d'échanger Pierre Nadeau contre Dan Rather, pas davantage que notre souveraineté sur l'Arctique contre un contrat de recherches.

Il s'agira d'une négociation commerciale entre deux pays distincts et souverains dont la coopération intelligente peut déboucher sur un plus grand nombre d'emplois, une croissance plus soutenue et une sécurité accrue de part et d'autre du 49^e parallèle. Les avantages économiques sont indéniables, mais nous savons tous que les nations modernes ne se réduisent pas à la chose économique. Notre défi consiste à renforcer simultanément notre souveraineté et notre économie.

J'attache beaucoup d'attention aux préoccupations exprimées au sujet de l'intégrité culturelle manifeste du Canada - notre capacité de maintenir nos industries et institutions culturelles et de les diriger nous-mêmes. Ces industries et institutions permettent au Canada de se distinguer. Elles ne peuvent être incluses dans les négociations; et il n'est pas question de les marchander. C'est précisément la souveraineté qui est en jeu: le contrôle que nous pouvons exercer sur notre avenir et sur notre caractère.

Le défi n'est pas nouveau - ce serait une question centrale si nous ne prenions aucune initiative en matière de commerce, si nous ne concluons de meilleurs arrangements et surtout si le protectionnisme actuel entraînait la perte d'un très grand nombre d'emplois au Canada. Les industries et institutions culturelles sont particulièrement tributaires d'une économie solide - dans le secteur privé comme dans le secteur public.

Je ne suis pas moins familier avec la question de l'identité souveraine du Canada. Je connais quelque chose de mon pays dans les deux langues. Il y a quatre ans, j'ai

lutté pendant huit long mois pour faire modifier une mesure constitutionnelle, précisément parce que je croyais qu'elle était une offense à l'essence même de mon pays. Dans ma carrière, j'ai eu l'honneur à deux reprises d'aider la population canadienne à afficher sa vraie nature en réaction à des crises à l'étranger - dont une en Éthiopie et une dans les mers de l'Indochine - en faisant montre de générosité et d'esprit de sacrifice. Comme mon Premier ministre et bon nombre de mes collègues, je me suis intéressé activement à la politique pour chercher à concrétiser la vision chère à M. Diefenbaker; et j'ai eu l'honneur, il y a un mois, d'annoncer des décisions souveraines pour veiller à ce que soit proclamée l'intégrité du Nord canadien.

Je connais quelque chose de ce pays - sa force, ses contradictions, son sentiment de vulnérabilité. À mon avis, nous sommes devenus ces dernières années beaucoup plus forts en tant que communauté nationale, et beaucoup plus sûrs de notre compétitivité.

La vision canadienne du Nouveau Monde est différente du Grand rêve américain. Elle se fonde sur nos valeurs propres et s'inspire de notre culture, de notre histoire, de notre climat et de notre géographie. Les Canadiens ont le droit d'exiger que le gouvernement protège ces valeurs.

Comme le déclarait le Premier ministre en annonçant à la Chambre des communes l'intention du gouvernement de rechercher cet accord commercial, "notre souveraineté politique, notre dispositif de programmes sociaux, notre lutte contre les disparités régionales, notre identité culturelle unique, notre caractère linguistique particulier, voilà les éléments qui constituent l'essence même du Canada. Ils ne sont pas en jeu dans les négociations que nous envisageons".

Lorsque la "Politique nationale" a été introduite, en 1379, le Canada en était encore à ses premiers balbutiements. Les barrières commerciales étaient considérées comme une composante nécessaire d'un programme économique général visant à relier le nouveau pays sur un axe Est-Ouest, à coloniser l'Ouest par un réseau de transport transcontinental et à établir un secteur manufacturier national.

Mais cette nouvelle maturité canadienne ne réduit pas le danger que des négociations commerciales puissent, d'une certaine façon, affaiblir notre souveraineté culturelle. La question est donc de savoir comment nous pourrions garantir la souveraineté culturelle du Canada pendant les négociations commerciales.

La solution la plus extrême serait de refuser de négocier sur tout problème qui pourrait avoir quelque relation que ce soit avec un élément quelconque de la culture canadienne. Cela pourrait nous empêcher de rechercher de meilleurs marchés pour les livres ou les films canadiens; cela pourrait nous empêcher d'exporter la bière Moosehead. Cela pourrait nous amener à décider à l'avance de retirer d'autres grandes questions de la table de négociation, ce qui ne laisserait rien à négocier.

Une approche plus réaliste, à ce qu'il me semble, serait d'affirmer clairement l'intégrité culturelle et la souveraineté du Canada, puis d'impliquer directement nos industries culturelles dans le processus de toute discussion pertinente, ou dans toute négociation qui pourrait survenir. C'est la voie que nous avons choisie.

Mais, en plus, en raison de l'importance inhabituelle de la question, je rencontrerai dans les deux prochaines semaines les représentants de nos industries culturelles, des mois avant le début de toute négociation, pour rechercher avec eux les meilleurs moyens de garantir et d'affirmer la souveraineté du Canada, tant dans le cadre d'une négociation commerciale que dans d'autres contextes. Mon collègue, l'honorable Benoît Bouchard, ministre par intérim des Communications, est intéressé par ce processus et le suivra également de près. Nous sommes d'avis que le marché américain offre de grandes possibilités à nos industries culturelles, et nous voulons nous assurer que ces possibilités sont exploitées.

Mais le Canada de 1985 n'est plus, dans la famille des nations, le fragile nouveau venu qu'il était à la Confédération. Nous avons mûri, tout comme les attentes de nos citoyens. Il est maintenant approprié que le Canada s'affirme davantage, tant au plan de son identité que de ce qu'il peut réaliser.

Comme je l'ai mentionné, nos relations économiques avec les États-Unis n'ont cessé de se resserrer dans les quarante dernières années. Y a-t-il quelqu'un qui croit sérieusement que les Canadiens ont aujourd'hui moins le sentiment de leur identité nationale qu'ils ne l'avaient en 1935? Le sentiment de notre unicité est-il moins essentiel aujourd'hui qu'il l'était il y a cinquante ans?

Pensons à une époque encore plus récente. Dans les années 70, nous avons été les témoins d'une sérieuse division entre le Québec et le reste du Canada, et nous avons vu de dures querelles entre l'Est et l'Ouest du pays. Ces divisions n'avaient rien à voir avec le resserrement de nos relations économiques avec les États-Unis. Elles découlaient de problèmes locaux et historiques. Et nous les avons surmontées. Le Canada d'aujourd'hui est un pays mature et uni, prêt à défendre sa position dans le monde.

La décision d'engager des négociations avec les États-Unis n'affaiblira pas notre souveraineté. Elle affirmera plutôt notre souveraineté dans un monde de plus en plus interdépendant. Elle démontre la confiance que nous avons de pouvoir être aussi productifs, innovateurs, ingénieux et efficaces que le sont nos partenaires américains.

Une valorisation de notre commerce avec les États-Unis pourrait renforcer notre base économique et nous donner de meilleurs moyens d'appuyer financièrement l'excellence en matière d'éducation, d'arts, de science et de technologie, de programmes sociaux et de défense nationale. Cela renforcerait notre souveraineté et notre sentiment de fierté nationale.

La prospérité accrue qui découlerait de l'accès à des marchés plus importants et d'une économie plus compétitive nous rendrait sûrement plus capables et désireux de poursuivre des programmes politiques et sociaux adaptés à nos conceptions, à nos valeurs et à nos besoins. C'est là l'essence de la souveraineté.

La souveraineté est un processus dynamique, et non statique. Elle est en constante mutation. Ce n'est pas un artéfact que l'on doit garder sous verre et protéger de l'intrusion du changement.

Les pays acquièrent graduellement leur souveraineté. Ils l'édifient, la nourrissent et la renforcent en affrontant et en surmontant les problèmes. C'est ce que le Canada a fait dans le passé. Et c'est la façon dont nous devrions concevoir aujourd'hui la souveraineté.