

# STATEMENT DISCOURS

MINISTER  
FOR  
INTERNATIONAL  
TRADE.

MINISTRE  
DU  
COMMERCE  
EXTÉRIEUR.



NOTES POUR UNE ALLOCUTION  
DE L'HONORABLE JAMES KELLEHER,  
MINISTRE DU COMMERCE EXTERIEUR,  
DEVANT LE EMPLOYER'S COUNCIL  
OF BRITISH COLUMBIA

VANCOUVER

LE 28 NOVEMBRE 1984

Je suis heureux d'être ici aujourd'hui à Vancouver et d'avoir l'honneur de prendre la parole devant le Employer's Council of British Columbia. Je ne puis imaginer un groupe qui incarne mieux que votre organisme la vitalité économique d'une province.

Je suis frappé par le fait que tous ceux de l'Est du Canada qui se hasardent à venir ici pour y donner une conférence découvrent soudainement que Vancouver est un port du Pacifique; forts de cette révélation, ils se lancent alors dans un grand lafus sur l'importance de la région du Pacifique. J'essaierai d'éviter ce piège. Je tiendrai pour acquis que vous êtes conscients de l'importance de la région du Pacifique, du fait qu'elle a remplacé l'Europe de l'Ouest comme deuxième marché du Canada en importance, et que ce marché est en pleine expansion. Je ne pense pas devoir revenir sur ces choses. Aujourd'hui, je voudrais vous entretenir du commerce avec notre client le plus important, celui à qui l'on doit le Kingdome et l'Astrodome et la danse aérobique à la télévision, notre ami qéant à quelque distance d'ici plus au sud.

Le commerce est important pour nous tous, et votre organisme offre des exemples fort éloquents de saines pratiques commerciales. Peu après avoir assumé mes responsabilités de ministre du Commerce extérieur, on m'a demandé de présenter les prix annuels d'excellence à l'exportation du Canada. Deux des récipiendaires venaient de Colombie-Britannique: les firmes Western Packaging Systems Ltd. et Epic Data Sales Ltd. ont été choisies parce qu'elles se sont fixées des normes de compétence et d'excellence qui leur ont permis de faire très bonne figure sur les marchés mondiaux. En d'autres termes, ces compagnies font exactement ce qu'il nous faut faire tous et chacun en tant que nation pour maintenir notre prospérité. Elles se sont fixées des objectifs difficiles et elles les ont atteints. Elles ont mesuré leurs produits à ceux des compagnies les plus réputées au monde et elles sont sorties vainqueurs. Elles ont prouvé que le Canada peut faire concurrence à n'importe quel autre pays. Le Canada a besoin d'autres compagnies comme celles-là.

L'économie mondiale se remet aujourd'hui d'une sérieuse récession dont l'impact s'est fait sentir partout dans le monde. La reprise a été inégale, toutefois, et il subsiste de graves difficultés économiques et financières.

La croissance enregistrée au niveau de l'investissement, des échanges de technologie et du commerce à l'échelle internationale risque fort d'être étouffée par une combinaison de facteurs - une expansion moins forte des grandes économies mondiales, l'extension du protectionnisme et les incertitudes engendrées par les larges déficits budgétaires et commerciaux aux États-Unis, la force du

dollar américain et les problèmes de la dette dans les pays du tiers monde. Autant d'épées de Damoclès qui incitent à la réflexion.

En tant que nation qui dépend largement des exportations, nous avons inévitablement ressenti les effets néfastes de la récession sur le commerce. En outre, les problèmes des compagnies canadiennes se sont accentués du fait de la fluctuation des taux de change. Si la monnaie canadienne s'est dépréciée par rapport au dollar américain, elle s'est appréciée vis-à-vis de la plupart des autres monnaies, ce qui a eu pour effet de placer les biens canadiens en position défavorable sur la plupart des marchés étrangers.

Heureusement pour nos résultats à l'exportation, la reprise aux États-Unis et la dépréciation de notre dollar par rapport au dollar américain se sont soldés par des exportations records vers les États-Unis.

En 1983, le Canada a exporté pour plus de 90 milliards de dollars de biens et services, soit près du tiers de son produit national brut. Soixante-treize pour cent de ces exportations sont allées aux États-Unis. C'est là un record, mais un record qui sera bientôt battu. Le volume des exportations continue de grossir; et, plus il grossira, plus grande sera la dépendance du Canada vis-à-vis des États-Unis en tant que débouché pour ses produits.

Ainsi donc, il nous faut porter attention aux États-Unis. Tout client qui achète les trois quarts de vos produits est un client très important. Parallèlement, nous avons la ferme intention d'améliorer notre performance sur d'autres marchés, y compris évidemment celui de la région du Pacifique.

Le nouveau gouvernement a accordé la priorité absolue au renforcement du commerce international. En gros, nous nous sommes fixés quatre objectifs que j'aimerais expliciter ici aujourd'hui.

Premièrement, il nous faut résister au protectionnisme et garder les échanges ouverts.

Deuxièmement, nous entendons privilégier la compétitivité internationale du Canada en encourageant l'esprit d'entreprise, les investissements et l'innovation.

Troisièmement, nous entendons saisir toutes les possibilités d'exporter, qu'elles soient grandes ou petites, traditionnelles ou nouvelles, avec une vigueur renouvelée.

Et quatrièmement, nous entendons nous concerter plus efficacement, plus que jamais conscients de nos

objectifs communs. Nous avons l'intention d'intensifier la collaboration concrète entre les gouvernements fédéral et provinciaux sur le plan commercial comme dans d'autres domaines. Nous voulons également rétablir et développer l'esprit d'équipe entre le secteur privé et le gouvernement. À ce niveau, des organisations comme la vôtre ont un rôle vital à jouer.

Tels sont nos principes directeurs. Notre défi consiste maintenant à les mettre en application dans le contexte économique et politique dans lequel nous vivons.

Sur le plan international, nous nous heurtons à deux réalités contradictoires. L'une d'elles est l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, appelé plus communément le GATT, auquel une centaine de nations sont parties. Depuis sa création il y a 35 ans, le GATT a permis de supprimer un grand nombre d'obstacles tarifaires nuisant au commerce. Il pourrait être considéré comme une expression de la sagesse à long terme des nations commerçantes, qui ont fort justement reconnu que la prospérité va de pair avec la liberté du commerce.

Mais cette sagesse à long terme est tempérée par des mesures à court terme destinées à protéger les industries locales d'une manière ou d'une autre. C'est ce qui a donné lieu à la création d'un nombre grandissant d'obstacles non tarifaires comme les contingents, les règles sur le contenu local, les règlements spéciaux sur le marquage, les soi-disant "accords d'autolimitation" et un éventail d'autres entraves, dont bon nombre sont ingénieuses. Le protectionnisme est un jeu auquel joue dans une certaine mesure toute la famille des nations, y compris le Canada.

Cependant, nous préférerions tous ne pas avoir à le faire, parce que les obstacles non tarifaires peuvent entraver le commerce tout autant que les tarifs prohibitifs. Les obstacles au commerce sont de moins en moins logiques dans un monde qui devient de plus en plus interdépendant. En réalité, un consensus international est en train de se dégager en faveur d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales sous les auspices du GATT. Si tout va bien, celles-ci pourraient commencer dans environ un an et pourraient contribuer, un jour, à la suppression des obstacles au commerce. Je dis "un jour" parce que la dernière série de négociations, qui a abouti à la signature d'un accord en 1979, s'est poursuivie pendant six ans et que les mesures convenues ne seront pas toutes opérantes avant 1987. Toutefois, mon gouvernement soutient activement les démarches des États-Unis et du Japon en vue de la tenue d'une nouvelle série de négociations. L'Accord général est parfois encombrant, mais il nous a fait parcourir beaucoup de chemin.

D'autre part, il est impérieux que le Canada consolide son accès au marché américain. Les obstacles qui se dressent sur ce marché, ou que l'on menace d'y dresser, peuvent porter atteinte à notre croissance économique.

Le protectionnisme aux États-Unis reste pour le Canada une force avec laquelle il faut composer. Ces dernières années, plusieurs exportations canadiennes importantes ont fait l'objet d'enquêtes en vertu des dispositions législatives américaines sur les recours commerciaux. Je n'ai pas besoin de rappeler aux citoyens de la Colombie-Britannique l'affaire des droits compensateurs sur le bois de construction. Les exportations de cuivre et d'acier ont également fait l'objet de menaces de restrictions. Le projet de loi général sur le commerce que les États-Unis ont récemment adopté nous a également causé certains problèmes. Heureusement, à la suite de nos démarches vigoureuses à Washington, les dispositions régissant le subventionnement des ressources naturelles ont été supprimées. Si tel n'avait pas été le cas, le débat aurait pu être rouvert sur la question de savoir si les pratiques d'allocation des droits de coupe du Canada donnent matière à compensation, menaçant ainsi pour une deuxième fois des exportations de bois tendre de construction, évaluées à deux milliards de dollars, en provenance de la Colombie-Britannique et d'autres provinces.

Je ne veux pas que vous interprétiez mes observations comme une critique à l'endroit des États-Unis. De nombreux autres pays, dont la plupart sont parties à l'Accord général, sont plus protectionnistes que les États-Unis.

Le bilan n'est pas non plus entièrement négatif. Une proportion substantielle de nos échanges transfrontières se font déjà libres de tout tarif. Quand les accords du Tokyo Round seront pleinement en vigueur en 1987, environ 80 % des exportations canadiennes aux États-Unis et près de 65 % de leurs exportations au Canada se feront en franchise de droits. Il reste néanmoins d'importants secteurs où les tarifs sont élevés, notamment celui des biens entièrement manufacturés. Au nombre des principales barrières non tarifaires, de part et d'autre de la frontière, on trouve beaucoup de discrimination au niveau des marchés publics et ce, à tous les paliers de gouvernement.

Je crois qu'il est manifestement dans notre intérêt d'explorer toutes les avenues qui pourraient nous permettre d'assurer et d'améliorer notre accès au marché américain.

Heureusement, je suis loin d'être le seul à être de cet avis. On se demande plus fréquemment, notamment dans le

secteur des affaires, s'il n'y a pas lieu de rechercher les accords bilatéraux spéciaux avec les États-Unis.

Différentes approches ont été proposées à cet égard, entre autres la négociation d'un accord général d'amélioration des échanges, des accords sectoriels, des accords fonctionnels et un accord global. Chaque option comporte ses avantages et ses désavantages.

Un accord d'amélioration des échanges pourrait fournir le cadre à l'intérieur duquel les deux gouvernements conviendraient en principe d'oeuvrer à une plus grande libéralisation des échanges. Par exemple, des institutions mixtes pourraient être créées pour étudier les moyens d'améliorer les échanges et de résoudre les problèmes qui surgissent de temps à autre. Un tel accord établirait des objectifs à plus long terme mais ne résulterait en aucun changement substantiel de nos arrangements commerciaux avec les États-Unis dans l'immédiat.

Il y a également une seconde avenue, celle des accords sectoriels. Il existe actuellement deux accords sectoriels avec les États-Unis, l'arrangement canado-américain de partage de la production de matériel de défense et le Pacte de l'automobile. Une nouvelle initiative sectorielle, lancée en février dernier, porte sur quatre secteurs: l'acier, le matériel de transport urbain, le matériel et les intrants agricoles et tout le secteur de l'informatique, y compris les services informatiques.

Deux grandes contraintes étaient cependant évidentes dès le début en ce qui concerne l'approche sectorielle. D'une part, pour être viable tout arrangement sectoriel doit bénéficier de l'appui des industries dans les deux pays, être perçu comme étant mutuellement avantageux et ne pas comporter de concessions intersectorielles. Il faut également tenir compte de la clause de la "nation la plus favorisée" du GATT, qui exige que nous étendions à toutes les parties les conditions découlant d'un accord bilatéral sur l'abaissement des barrières commerciales.

Une troisième approche pourrait être la recherche d'un arrangement "fonctionnel", conçu pour éliminer, sur une base de réciprocité, une barrière non tarifaire précise. Un exemple qui vient tout de suite à l'esprit est celui des pratiques gouvernementales en matière de marchés publics. Toutefois, comme pour l'approche sectorielle, il surgit des problèmes de négociabilité et de compatibilité au niveau du GATT.

Une quatrième façon de procéder serait d'explorer bilatéralement la possibilité de conclure un accord global portant création d'une "zone de libre-échange". Un tel accord pourrait prévoir l'élimination progressive des

barrières commerciales entre le Canada et les États-Unis -- sans toucher pour autant les mesures commerciales que l'un ou l'autre pays appliquent à leurs autres partenaires commerciaux.

Un tel traité serait conforme aux dispositions du GATT aussi longtemps qu'il engloberait l'essentiel des échanges bilatéraux et qu'il prévoirait l'élimination des tarifs et des principales barrières non tarifaires.

Comme une importante proportion de nos échanges bilatéraux se font déjà librement, il est important de ne pas exagérer les répercussions d'un tel accord. Il n'en soulèverait pas moins d'importantes questions, entre autres:

- la compétitivité de nos industries;
- les mesures spéciales d'ajustement qui pourraient s'imposer;
- et les préoccupations de ceux qui s'inquiètent des effets sur l'identité canadienne de toute proposition de rapprochement avec les États-Unis.

Il s'imposerait d'étudier de près ces questions et d'autres questions tout aussi importantes avant d'aller de l'avant. Je profite d'ailleurs de l'occasion pour vous inviter, à titre de Canadiens et de membres d'un organisme prestigieux, à réfléchir aux diverses options et à leurs répercussions et à me faire savoir ce que vous en pensez.

Je crois que le gouvernement doit être plus que jamais à l'écoute du secteur des affaires. C'est mon intention de l'être. Je vous confirme en outre que le gouvernement que je représente a l'intention de consulter tous les Canadiens intéressés, et notamment le monde des affaires, en ce qui a trait aux questions commerciales.

Le Canada est une nation commerçante. Dans un monde où les pressions protectionnistes sont à la hausse, nous devons agir avec vigueur et bon sens pour maintenir et élargir nos débouchés à l'étranger.

De l'avis du gouvernement et à mon avis, on ne peut identifier et servir efficacement les intérêts commerciaux du Canada que par des consultations et une coopération très suivies entre les gouvernements, aussi bien de niveau fédéral que provincial, et le secteur privé.

On ne peut exagérer l'importance que revêt le commerce pour notre économie. Notre niveau de vie, le nombre et le genre d'emplois que nous pouvons offrir dépendent de notre capacité de pénétrer les marchés étrangers et de nous y maintenir. Nous vivons dans un monde en rapide mutation. Pouvons-nous absorber les changements?

Je suis persuadé que nous le pouvons, mais pour ce faire nous devons travailler ensemble. Ensemble, nous devons décider comment nous pouvons le mieux relever les défis auxquels nous sommes confrontés.

Je vous remercie.