



Minister for
International Trade

Ministre du
Commerce extérieur

STATEMENT DISCOURS

VÉRIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCATION

86/60

Allocution de
l'honorable Pat Carney,
ministre du Commerce extérieur,
au "New England - Canada Business
Council"

BOSTON

Le 22 octobre 1986

Canada

Il me fait grand plaisir de me retrouver aujourd'hui dans ce centre historique de l'éducation, de la science et de la technologie. Ayant des racines irlandaises, j'ai une affinité toute particulière pour la ville de Boston. Et même si je ne m'appelais pas Pat Carney, en tant qu'ex-ministre canadien de l'énergie, j'aurais plaisir à me retrouver chez "Oil Can" Boyd.

Comme vous le savez, je m'occupe actuellement du commerce extérieur. C'est un portefeuille fascinant et complexe, surtout en cette période d'escarmouches commerciales internationales de plus en plus nombreuses et de protectionnisme plus prononcé.

Nos deux gouvernements combattent actuellement cette dangereuse tendance en recherchant un accord commercial à long terme qui lierait leurs deux pays. Ces efforts ont provoqué d'importants débats dans mon pays. Mais ils ne sont pas nouveaux.

En 1854, par exemple, les États-Unis signaient un traité avec les colonies de l'Amérique britannique du Nord, et sa dénonciation par les États-Unis après la Guerre civile a été un élément clé de la décision de créer le Canada en 1867.

En 1935, le Canada et les États-Unis acceptaient de réduire certaines barrières tarifaires qui avaient contribué à enclencher la Grande Dépression.

Et depuis 1947, nos deux pays ont réduit les barrières au commerce en menant des négociations avec plusieurs d'autres partenaires commerciaux ainsi que des négociations entre eux sur les produits de l'automobile et de la défense.

Cela a amené une grande prospérité à nos deux pays. Pourtant, pendant tout ce processus, des coalitions de groupes d'intérêt ont sans cesse combattu le changement. Dans nos deux pays, elles ont camouflé leurs intérêts propres sous la bannière de l'intérêt national. Et elles ont parfois réussi à promouvoir les intérêts d'une minorité aux dépens des intérêts de la majorité.

Cela s'est produit au Canada en 1911, alors que le débat opposait d'une part le grand Premier ministre libéral Sir Wilfrid Laurier et, d'autre part, un Parti conservateur protectionniste et un groupe d'intérêts industriels centrés dans les provinces de l'Ontario et du Québec. Bien que l'accord de réciprocité de 1911 ait été appuyé aux États-Unis, l'opposition à l'accord n'a cessé de s'accroître

au Canada. Lors d'une élection générale, une coalition de nationalistes et de protectionnistes a réussi à renverser le gouvernement Laurier et l'accord de réciprocité. "Rien à voir avec les Yankees" était le slogan politique de l'époque. Les Libéraux ont été chassés du pouvoir et la question politique du libre-échange est passée dans l'obscurité - et n'a plus été soulevée par les politiciens canadiens pendant 75 ans.

Aujourd'hui, 75 ans plus tard, les choses ont bien changé. Le Canada et les États-Unis ont la plus importante relation commerciale bilatérale au monde. Nous avons réduit nos tarifs à tel point que l'an prochain, 70 % de nos exportations et 75 % des exportations américaines traverseront la frontière en franchise. Et maintenant, c'est le Parti conservateur qui est le champion du libre-échange, alors que l'opposition est dirigée par des Libéraux protectionnistes.

Si bien des choses ont changé, d'autres facteurs sont restés constants.

Malgré l'énorme croissance du commerce entre nos deux pays depuis 1911 et les profonds changements qui ont marqué notre relation, il y en a qui s'opposent toujours à tout effort pour améliorer notre relation. Ceux qui ne veulent toujours rien savoir des Yankees utilisent les mêmes arguments que par le passé. Nos opposants nous demandent de croire que la libéralisation du commerce entre nos deux pays va à l'encontre de nos meilleurs intérêts.

Ils s'opposent à nos efforts pour diverses raisons - certains par peur du changement, d'autres par peur de l'inconnu, et d'autres enfin, par égoïsme.

Il subsiste des obstacles au commerce, tout comme il reste de l'opposition à la libéralisation des échanges. Malgré l'importante réduction des barrières tarifaires dans les cinquante dernières années, ces barrières ont été remplacées par des mesures non-tarifaires qui protègent souvent les intérêts d'une minorité aux dépens des intérêts de la majorité.

Un exemple de ce que les Canadiens considèrent comme du harcèlement commercial par un groupe d'intérêts est la série de mesures qui ont mené, la semaine dernière, à l'imposition d'un droit provisoire de 15 % sur nos exportations de bois d'oeuvre résineux pour compenser les subventions que le Canada est censé accorder.

Le Canada ne conteste pas le droit qu'ont les pays, y compris les États-Unis, d'invoquer le droit international pour protéger leurs industries du préjudice causé par des pratiques commerciales déloyales. Nous le faisons nous-mêmes. Mais nous nous opposons à ce que vous appelliez déloyales des approches politiques différentes tout simplement parce qu'elles diffèrent de vos propres approches. Et nous contestons les efforts pour utiliser les règles commerciales existantes afin de promouvoir des intérêts spécifiques aux dépens des grands intérêts nationaux.

Malheureusement, c'est ce qui est arrivé dans cette affaire du bois d'oeuvre. Il y a trois ans, les producteurs canadiens faisaient l'objet d'allégations de subventions déloyales; et il y a trois ans, le département du Commerce innocentait complètement le Canada. Ne pouvant se contenter de cette décision, les plaignants américains ont formé un lobby politique appelé "Coalition for Fair Lumber Imports". Ils ont pressé le Congrès de changer les règles. Après avoir échoué au Congrès, ils ont relancé leur affaire de 1983. Les producteurs américains ont planifié leur affaire de sorte qu'une constatation préliminaire serait requise avant les législatives bisannuelles.

Ils ont créé un environnement politique ne pouvant que promouvoir leurs intérêts mesquins au détriment de ceux des autres. Cette fois-ci, bien que les faits soient les mêmes, l'affaire a eu un résultat entièrement différent. La recommandation précédente a été renversée par une analyse qui nous semble sérieusement biaisée.

Je dis "sérieusement biaisée" parce que toutes les industries d'un grand secteur - qui comprend les producteurs de pâte, de papier, de papier journal, de panneaux de particules, de contreplaqués et de bois d'oeuvre résineux - ont été regroupées en une seule industrie aux fins de la décision. Pourtant, les autorités américaines avaient précédemment statué que la production de jus d'orange frais et congelé constitue deux industries différentes.

Pour ce qui est du niveau de la subvention prétendue, la liste donnée par les représentants du Département fait abstraction des pratiques précédentes et manque de logique interne.

La décision nous a surpris et devrait préoccuper tous les partenaires commerciaux des États-Unis. Nous la considérons comme un effort inacceptable pour imposer les

vues américaines sur la façon dont les autres gouvernements devraient gérer leurs ressources naturelles.

Qu'entraîne cette requête présentée par certains intérêts américains? Le nouveau droit, s'il est maintenu, haussera d'au moins 1 000 \$ le coût de chaque maison américaine; qui plus est, une étude menée par la Wharton Econometrics évalue que quatre emplois américains seront perdus pour chaque emploi directement obtenu dans votre industrie du bois d'oeuvre. La Wharton a également mentionné qu'une augmentation de 15 % du tarif sur le bois d'oeuvre résineux entraînerait la perte nette de 13 000 emplois d'ici 1990. Pour le Massachusetts, le tarif créerait 19 emplois et en ferait perdre 637 autres d'ici 1993 selon l'étude de la Wharton.

En fait, pour souligner ce point, le sénateur Chafee du Rhode Island a fait valoir que cette décision sur le bois d'oeuvre donnerait seulement quatre États gagnants contre 46 États perdants. Ce sont là les coûts qu'entraînent manifestement les actions protectionnistes.

Ce droit compensateur, en plus de nuire au consommateur américain, est une menace potentielle pour les emplois canadiens. Il menace les décisions financières et commerciales des entreprises forestières et des autres entreprises plus petites qui dépendent de ce secteur.

Enfin, la décision soulève dans l'esprit des Canadiens des questions sur la possibilité de rechercher de meilleures relations avec les États-Unis. À raison ou à tort, bien des Canadiens percevront cette action d'une seule industrie américaine comme une indication du point de vue général des Américains envers leur voisin du Nord. Les actions protectionnistes empoisonnent l'atmosphère d'une négociation qui vise à libérer notre commerce.

Si nos deux pays permettent que les intérêts d'une minorité l'emportent sur les intérêts de la majorité, les Canadiens en souffriront, les Américains en souffriront, et les relations canado-américaines se détérioreront.

Nos deux pays appuient les principes d'une libéralisation du commerce. Il est temps de pratiquer ce que nous avons tous deux prêché.

Le Premier ministre Mulroney et le Président Reagan ont compris qu'il est dans l'intérêt de nos deux pays de conclure un accord commercial. Je pense que la majorité des gens des deux côtés de la frontière en conviendront s'ils

veulent bien réfléchir aux avantages d'une meilleure relation commerciale.

Pourquoi est-ce que je dis ceci? Considérons les faits.

Fait numéro un: La taille de notre relation. Le Canada et les États-Unis sont chacun de loin le plus important partenaire commercial de l'autre. Cette année, nos échanges de marchandises dépasseront 120 milliards \$ US. Ajoutez à cela des services comme le transport maritime, le tourisme, l'assurance et les télécommunications, et vous obtenez 146 milliards \$ US. Cette relation est tout simplement trop importante et complexe pour être régie par les actuelles lois commerciales. Elle devrait être réglementée par un traité adapté à ses exigences particulières. Nous devons nous doter de règles du jeu meilleures et bien adaptées à un commerce bilatéral si important.

Fait numéro deux: Les exportations signifient des emplois pour les travailleurs américains et canadiens. Plus de deux millions d'emplois américains et de deux millions d'emplois canadiens dépendent de notre commerce bilatéral. De fait, vous accusez un important excédent au titre de vos échanges d'articles manufacturés, et le Canada est l'un des rares marchés où vos exportations s'accroissent. À l'heure actuelle, quelque 21 % de l'ensemble de vos exportations se retrouvent chez nous. Si vous permettez que des intérêts particuliers bloquent nos exportations et ralentissent notre économie, nous réduirons évidemment notre demande de biens et de services américains.

Prenons par exemple nos ventes d'acier. Actuellement, des groupes d'intérêts américains font pression pour réduire nos exportations d'acier. Mais ce qu'ils omettent d'expliquer, c'est que chaque dollar d'acier canadien exporté rapporte 1,25 \$ en biens et services américains exportés vers le Canada.

Fait numéro trois: Les entreprises prospèrent dans un environnement sûr et prévisible. Les commerçants et les investisseurs de nos deux pays ont besoin que leurs gouvernements établissent des normes de conduite qui soient appropriées à des échanges d'une telle importance et d'une telle complexité. Et un accord commercial à long terme pourrait leur offrir cette garantie en limitant la capacité des groupes d'intérêts de part et d'autre de la frontière de recourir à des tactiques de harcèlement.

Fait numéro quatre: Les barrières commerciales font monter les prix et obligent les consommateurs et les entreprises à réduire leurs dépenses. Par exemple, la décision d'imposer un droit sur le bois d'oeuvre résineux réduira sans aucun doute les mises en chantier, l'un des moteurs de la croissance économique américaine. Un accord commercial devrait donner de meilleures méthodes de règlement des litiges, et donc limiter les risques de nuire à ses propres intérêts.

Fait numéro cinq: Les barrières commerciales affaiblissent souvent la compétitivité de nos industries sur le plan international. En Nouvelle-Angleterre, par exemple, le secteur de la haute technologie dépend de la stabilité de l'approvisionnement en énergie hydro-électrique canadienne à un prix compétitif. C'est pourquoi il nous est difficile de comprendre quels avantages vous pourriez tirer d'une surtaxe à la frontière, comme le préconisent certains membres de votre Congrès.

Enfin, fait numéro six: Un accord commercial offre la possibilité d'innover par des interventions concertées sur des questions aussi vitales que le commerce des services. Les services, qui représentent le secteur de nos économies où la croissance est la plus rapide, ne sont pas encore régis de façon appropriée par des accords internationaux.

Un accord commercial canado-américain pourrait avoir une grande incidence sur des négociations internationales plus larges.

Et il pourrait servir de modèle aux 93 pays qui ont adhéré à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce quant à la façon de régler les litiges et d'améliorer la réglementation actuelle sur les subventions et les marchés publics. Toutes ces questions recourent les objectifs prioritaires des États-Unis dans la nouvelle série de négociations du GATT lancée à Punta del Este, la plus importante depuis la création de cet organisme il y a quarante ans. Mais il faudra, bien entendu, des années pour que ces négociations aboutissent à des résultats concrets.

Par ailleurs, le Canada et les États-Unis ont la possibilité de conclure un accord dans la prochaine année si, toutefois, cet accord reçoit un appui suffisamment fort des deux côtés de la frontière. C'est pourquoi certains Canadiens s'étonnent des mesures prises actuellement par les Américains. Car si vous ne parvenez pas à conclure un accord sur ces questions avec votre partenaire commercial le plus proche, il faut vous souhaiter bonne chance lorsque

vous négocierez avec le reste du monde. Et que Dieu nous préserve du chaos qui en résulterait!

Telles sont les six raisons qui font qu'un accord commercial servirait nos intérêts mutuels. Mais il y a d'autres raisons qui découlent de nos besoins nationaux respectifs. En ce qui nous concerne, un accès plus sûr au marché américain favoriserait des chaînes de production plus longues et moins coûteuses dans les usines canadiennes et nous permettrait de réaliser les économies d'échelle qui nous ont fait grandement défaut par le passé.

Alors, que pouvons-nous faire pour ne pas en rester là? Deux choses viennent à l'esprit.

Tout d'abord, les deux gouvernements doivent sensibiliser le public aux objectifs d'un accord commercial. L'objectif n'est pas un système de libre-échange immédiat, effréné et absolu. L'objectif est de mettre en place une structure imposée qui, à long terme, éliminera de façon ordonnée les barrières tarifaires et non tarifaires.

L'objectif consiste à établir des relations solides qui favoriseront la croissance économique et la création d'emplois dans un environnement fiable.

En second lieu, le secteur privé, tant aux États-Unis qu'au Canada, peut intervenir en luttant contre le protectionnisme - en défendant les intérêts d'une majorité silencieuse contre les intérêts d'une minorité bruyante - et en avertissant les gouvernements lorsqu'ils se font tort à eux-mêmes.

Je reconnais que cela ne sera pas facile aux États-Unis. Bien que le Président se soit déclaré nettement favorable à des négociations commerciales avec le Canada, il semble que le climat soit au protectionnisme aux États-Unis. Le déficit commercial est devenu une importante question politique. En tant que nation commerçante, nous sommes sensibles à vos préoccupations.

Mais nous sommes des partenaires loyaux. Nous ne sommes pas la cause de vos problèmes. Ce n'est un secret pour personne que cette poussée de fièvre protectionniste américaine met les Canadiens mal à l'aise. Un nombre croissant de mesures commerciales sont dirigées contre nous. Des secteurs essentiels tels que l'acier et le bois d'oeuvre résineux sont menacés. Parfois, nous sommes les victimes innocentes de conflits commerciaux plus vastes. Je

ne saurais trouver de meilleur exemple à l'heure actuelle que les torts considérables causés à nos producteurs de blé par les litiges qui opposent les États-Unis et la Communauté européenne.

Mais je peux vous dire que lutter contre le protectionnisme au Canada en ce moment n'est pas non plus chose facile. Dans mon pays, en effet, les adversaires de la libéralisation du commerce avec les États-Unis livrent bataille sur le plan des sentiments, et non sur celui de l'économie. Ils soulèvent la crainte injustifiée qu'un accord commercial avec les États-Unis entraînera inévitablement la détérioration de la culture canadienne et la perte de la souveraineté politique du Canada.

Toutefois, notre Histoire a montré que l'expansion du commerce a toujours été le pilier de notre force économique. C'est précisément cette force économique qui a permis au Canada de mettre en place les politiques et les institutions qui font de nous aujourd'hui des Canadiens - ces institutions mêmes, que nos adversaires disent menacées par un accord commercial, seraient en fait mieux protégées par la croissance économique qu'un tel accord est susceptible de favoriser.

J'ai décrit aujourd'hui le défi commercial qui se pose à nos deux pays. La tâche est difficile, mais nous croyons qu'il est de notre devoir de le relever. Les faits montrent, selon nous, que les règles qui régissent actuellement les échanges commerciaux entre nos deux pays doivent être améliorées pour éviter d'en venir à des mesures qui sont aussi préjudiciables à l'un qu'à l'autre. Et ni les Canadiens ni les Américains ne pourront améliorer ces règles si nous choisissons d'ignorer les réalités du monde moderne et de nous cacher la tête dans le sable.

Nous choisissons de négocier; non parce que c'est la solution la plus facile, mais parce qu'il y va de l'intérêt national de nos deux pays.

Il est temps pour nous de mettre en pratique les principes de libre-échange que nous prêchons. Cette initiative historique mérite notre appui réciproque.