

STATEMENT DISCOURS

MINISTER
FOR
INTERNATIONAL
TRADE.

MINISTRE
DU
COMMERCE
EXTÉRIEUR.



85/20

NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE
L'HONORABLE JAMES KELLEHER,
MINISTRE DU COMMERCE EXTERIEUR,
AU
WORLD TRADE CONFERENCE

CHICAGO

LE 18 AVRIL 1985

C'est pour moi un honneur d'être ici, d'autant que je suis enchanté de suivre les Expos de Montréal à Chicago. Ce n'est pas tant parce que les Cubs ont gagné deux des trois parties, mais plutôt en raison du symbolisme rattaché au baseball. En effet, les équipes de baseball ont toujours été de fins praticiens des échanges.

Pour rester tout à fait dans le ton de votre conférence, j'ai le privilège de vous faire part des salutations d'un pays de la bordure du Pacifique -- le Canada. En passant, en 1673 quand Louis Jolliet et Jacques Marquette sont partis de ce qui est aujourd'hui le Canada pour venir prendre pied ici, ils cherchaient une route navigable jusqu'au Pacifique. Naturellement, ils ne l'ont pas trouvée. D'ailleurs, quand ils ont constaté que le Mississippi se jetait dans le golfe du Mexique plutôt que dans le golfe de Californie, ils ont tourné les talons de dépit.

Ce qui ne m'empêche pas de vous transmettre les salutations du pays qui est de loin votre plus important partenaire commercial, quel que soit le pays et quelle que soit la région, y compris celle du Pacifique. Contrairement aux rumeurs qui peuvent circuler, nous parlons à nouveau du Canada. Je suis d'ailleurs en mesure de vous transmettre également les salutations de votre deuxième plus important client, la province de l'Ontario. Votre premier client est évidemment le Canada.

À l'époque folle des années 20, on demanda à l'un de vos concitoyens, un dénommé Al Capone, ce qu'il pensait du Canada. Je ne sais trop pourquoi on lui a posé une telle question, mais on l'a fait et sa réponse a été consignée dans les annales de l'histoire. "Le Canada, demanda-t-il? C'est quoi? Je ne sais même pas sur quelle rue c'est situé."

M. Capone ne le savait peut-être pas, mais le Canada est votre plus important partenaire -- l'inverse est aussi vrai -- dans presque tous les domaines. L'étendue et la diversité de nos relations sont plus que remarquables, elles sont uniques au monde. Et pourtant, elles passent habituellement inaperçues, sans doute parce qu'elles existent depuis si longtemps. Nous les tenons pour acquises. Peu nous importe à quelle enseigne elles logent.

Arrêtons-nous cependant à certains aspects de nos rapports:

Nous travaillons ensemble dans l'espace ainsi que dans le secteur de la défense.

Vos investissements au Canada sont les plus importants de tous vos placements à l'étranger. Pour notre part, nous avons investi plus aux États-Unis que n'importe où ailleurs dans le monde -- trois fois plus que n'a investi le Japon, par exemple. De fait, nos placements dans votre pays représentent en moyenne plus de 1 000 \$ pour chaque homme, femme et enfant au Canada.

Dans la région des Grands lacs, vous expédiez vos exportations à l'étranger par la Voie maritime du Saint-Laurent. Chez moi, c'est-à-dire à Sault Sainte-Marie, ceux d'entre nous qui ont un peu de bon sens embarquent pour la Floride pendant au moins une partie de l'hiver.

Ah oui, l'hiver. Nous vous envoyons les vents froids de l'Arctique, quelque peu tempérés au passage tout de même. Vous nous remettez la monnaie de notre pièce en nous expédiant la queue des tempêtes de pluie en provenance du golfe du Mexique.

Nous sommes entourés de réalités qui soulignent ce que nous avons en commun. Votre hockey est le nôtre, notre baseball est le vôtre et nous nous partageons le football. La première joute de football de niveau collégial dont font état les archives s'est d'ailleurs déroulée entre Harvard et McGill. Et à qui appartient Peter Jennings? Ou Doonesbury? Ou Donald Sutherland, William Shatner, Lorne Greene ou l'enfant chéri de l'Amérique, Mary Pickford? Et où serait le Lone Ranger sans son fidèle compagnon, Toronto?

Et l'on pourrait continuer longtemps avec la petite histoire. Ce qu'il faut retenir, c'est que nos peuples ont beaucoup en commun -- que ce soit dans le domaine de la culture, dans celui des affaires ou sur le plan des relations familiales -- au point où il nous est difficile de nous considérer comme des étrangers. Certes, il existe des différences. Cependant, je crois qu'il est notable que la frontière tracée sur nos cartes soit maintenant parfois désignée comme la plus longue platitude non défendue au monde.

Et pourtant, comme vous le savez, notre relation a connu des hauts et des bas. La plupart de nos différends sont mineurs et temporaires, d'inévitables frictions qui tiennent à notre proximité et au volume même de nos transactions quotidiennes. Mais il y a également eu de

véritables "bas", habituellement provoqués par les politiciens.

Par exemple vous avez eu le slogan "50-40 ou la guerre" et nous "aucun commerce avec les Yankess". Plus récemment, vous avez eu la doctrine Nixon et nous avons eu la "Troisième option" -- qui était en fait une tentative du gouvernement antérieur pour éloigner le Canada des États-Unis.

Cette tentative a naturellement échoué. Les échanges ont continué de croître en dépit de la Troisième option au point où nous écoulons maintenant chez vous trois quarts de nos exportations de marchandises. La Troisième option n'en a pas moins provoqué certains doutes outre-frontière et elle fut suivie par des créations nationalistes comme l'Agence d'examen de l'investissement étranger (mieux connue sous le nom de FIRA) et le Programme énergétique national.

Je suis ici pour vous dire que c'est là chose du passé.

Le gouvernement actuel, que je représente, a été porté au pouvoir avec une majorité parlementaire écrasante. Beaucoup de choses ont contribué à l'ampleur de cette victoire, notamment l'engagement qu'a pris Brian Mulroney de rétablir et de valoriser nos relations avec les États-Unis. Le Premier ministre croit fermement qu'il est vital pour le Canada d'améliorer ses rapports économiques avec les États-Unis. En passant, les sondages d'opinion publique montrent que la population canadienne se rallie à son point de vue.

Nous procédons donc, et à mon avis assez rapidement, à la revitalisation de notre relation. Nous avons supprimé le Programme énergétique national et nous avons conclu à sa place avec les provinces productrices de pétrole un accord qui relancera l'exploration et la production. Nous nous débarrassons de FIRA et remplaçons cette agence par Investissement Canada, un organisme conçu pour encourager -- d'ailleurs pour rechercher activement -- de nouveaux investissements étrangers.

Et, naturellement, il y a eu le Sommet de la Saint-Patrice le mois dernier entre le Premier ministre Mulroney et le Président Reagan. Il ne fait aucun doute que le Sommet de Québec a affiché l'un des bilans les plus substantiels de toutes les réunions canado-américaines. On y a traité d'un large éventail de questions, y compris les

pluies acides et un nouvel accord en matière de défense. L'aspect le plus important en ce qui nous concerne est cependant la percée qui a été faite sur le plan des intérêts économiques des secteurs privés aussi bien canadien qu'américain.

Permettez-moi de citer brièvement la première phrase de la déclaration conjointe sur le commerce: "Nous donnons aujourd'hui le coup d'envoi à un effort conjoint visant à établir un climat de prévisibilité et de confiance plus grandes pour permettre aux Canadiens et aux Américains de planifier, d'investir, de se développer et de se livrer concurrence plus efficacement entre eux et sur les marchés extérieurs."

La déclaration sur le commerce revêt une grande importance pour nos deux pays. Elle est de fait composée de trois parties. D'abord, elle renferme un accord sur le règlement immédiat d'un certain nombre de points de friction -- y compris les restrictions américaines sur l'acier et les produits contenant du sucre et le traitement réservé par le Canada aux supports publicitaires et à la retransmission des émissions de télévision.

En second lieu, les ministres du Commerce des deux pays ont été chargés de mettre au point un mécanisme bilatéral qui permettrait de réduire ou d'éliminer les barrières commerciales qui existent entre nous. On nous a demandé de soumettre nos recommandations d'ici six mois et à cet égard, je puis vous indiquer que j'ai eu ce matin un entretien très agréable et très encourageant avec Clayton Yeutter, qui comme vous le savez, doit assumer le poste de représentant des États-Unis au commerce.

En troisième lieu, la déclaration prévoit un plan de travail global au cours de l'année qui vient afin de résoudre un large éventail d'obstacles à l'expansion des échanges. L'un des principaux aspects de cette question est le traitement national prévu dans les programmes d'achat et de financement publics, les règles que l'on appelle communément "Buy America" ou "Buy Canada". Il y a de bonnes raisons pour de telles politiques, notamment la nécessité de fournir de l'emploi à des couches particulières de la population -- par exemple les minorités des centre-villes aux États-Unis et les régions de croissance négative dans certaines provinces du Canada. Pourtant, nos deux pays ont appris au cours des 20 dernières années que de telles politiques artificielles d'achat comportent toutes sortes de coûts cachés, y compris l'inefficacité et la résistance au

changement. Notre intention est de voir si les programmes publics d'achat ne pourraient pas être mieux conçus.

Pour notre part, nous avons également un programme à long terme. Il a pour objectif le maintien et le renforcement de notre accès aux marchés extérieurs partout dans le monde mais notamment aux États-Unis. Nous l'avons lancé en janvier dernier en publiant un document de travail sur les options qui nous étaient offertes et j'en suis maintenant rendu à mi-parcours dans une tournée pan-canadienne destinée à me permettre de consulter surtout les milieux d'affaires et les milieux syndicaux, mais aussi les groupes de consommateurs et les milieux universitaires.

J'aimerais prendre quelques instants pour vous souligner l'importance que ce document revêt pour le Canada.

Peu de pays au monde dépendent autant que nous du commerce. Près de 30 % de notre revenu national provient des exportations -- aux États-Unis, la proportion est d'environ 10 %. Nos échanges commerciaux sont cependant de plus en plus menacés. Les forces du protectionnisme agissent dans tous les pays et elles prennent à l'heure actuelle beaucoup d'ampleur aux États-Unis. Aux termes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT), les nations commerçantes du monde cherchent depuis 40 ans à ajuster le tir -- et il y a d'ailleurs eu au cours de cette période sept séries de négociations commerciales multilatérales. Toutefois, chaque barrière tarifaire qui est supprimée sous les auspices du GATT est remplacée par un autre genre d'obstacle. Un contingent par ci, un accord d'auto-limitation par là, de nouveaux règlements ailleurs -- tout est bon pour protéger des industries locales qui ne sont pas tout à fait concurrentielles. J'ai parfois l'impression que l'homme consacre le meilleur de ses énergies créatrices à l'édification de nouveaux genres de murs.

Outre les barrières commerciales proprement dites, nous avons d'autres problèmes. La production mondiale a triplé au cours des 40 dernières années et une part importante de la nouvelle production provient de pays de la bordure du Pacifique et d'ailleurs qui ont réussi à bâtir leur secteur industriel. En d'autres mots, la concurrence est plus vive qu'elle ne l'a jamais été. Il y a également eu des changements fondamentaux sur les marchés, dans la nature de la demande. Les plastiques sont à la hausse, les métaux communs sont à la baisse. La haute technologie balaie le monde.

Nous faisons effectivement face, comme on l'a dit, à une "convergence des révolutions". En Amérique du Nord, nous sommes engagés dans ce qui pourrait fort bien être la transition la plus fondamentale de notre histoire -- une transition enracinée dans la technologie mais qui se répercute sur presque tous les secteurs qui touchent nos vies: notre capital énergétique, notre système financier, notre structure industrielle, notre structure de l'emploi, notre structure familiale, la façon dont nous communiquons et le cadre de nos croyances.

Il est impossible de s'attaquer à tous les aspects à la fois, mais nous pouvons au moins chercher à régler les problèmes les uns après les autres. Au Canada, nous nous attaquons au problème de notre économie: comment l'ouvrir davantage, comment la rendre plus concurrentielle, comment attirer davantage d'investissements et comment fournir plus d'emplois.

À l'évidence, le commerce est un instrument très important de cette ouverture en raison de la place qu'il occupe dans notre économie.

Le document de travail avec lequel nous fonctionnons actuellement analyse en deux temps les défis qui nous viennent de l'extérieur. D'abord, le GATT; nous appuyons d'ailleurs pleinement les initiatives des États-Unis en vue de lancer une autre ronde de négociations multilatérales. Le GATT reste la pierre d'angle de notre politique commerciale. Sans le GATT, il serait très difficile de maintenir, même en apparence, une politique cohérente de commerce international.

Toutefois, nous devons en même temps nous occuper tout particulièrement de nos échanges bilatéraux avec les États-Unis. Sur ce plan, le document fait état de quatre avenues possibles.

Nous pourrions essayer de nous accommoder du statu quo, malgré la montée du protectionnisme qu'alimente l'énergie débordante de votre dollar.

Nous pourrions essayer de négocier des arrangements limités à des secteurs particuliers ou à des genres particuliers de barrières non tarifaires.

Nous pourrions négocier un accord-cadre par lequel les deux gouvernements souscriraient politiquement à des objectifs et à des mécanismes conçus pour éliminer les barrières commerciales et régler les différends bilatéraux.

De fait, la déclaration de Québec est une forme d'accord-cadre.

Enfin, nous pourrions essayer de négocier un accord global avec les États-Unis, accord qui pourrait porter sur la presque totalité de nos échanges bilatéraux.

Dans son document de travail, le gouvernement n'émet pas de jugement quant à savoir laquelle des quatre stratégies serait la plus sage et la plus appropriée pour le Canada. Par ailleurs, notre processus de consultation n'est pas assez avancé pour que je tente de prédire quelle option retiendront les Canadiens. Je peux cependant vous dire que partout où nous sommes passés, nous avons constaté qu'on est fortement intéressé à conclure un accord qui préserve la liberté de nos échanges commerciaux avec les États-Unis.

Quelle que soit l'avenue choisie, je suis convaincu que nous trouverons du côté américain une oreille réceptive. Nos homologues américains nous ont dit, et je n'ai aucune raison de ne pas les croire, qu'ils sont aussi intéressés que nous le sommes à renforcer nos relations commerciales.

Nous procédons donc "à fond de train", du moins est-ce mon avis. Nos consultations se poursuivront jusqu'au début de mai, après quoi nous chercherons à digérer ce que nous aurons entendu pour ensuite en discuter avec les gouvernements des dix provinces canadiennes. J'espère, et je compte bien, pouvoir présenter mes recommandations au Cabinet au cours du mois de juin.

Une dernière observation. Nous ne faisons pas que des beaux discours au Canada. Notre Premier ministre et notre gouvernement sont résolus à donner un sens et une substance à la nouvelle ère qui s'amorce dans nos relations. Cela, les paroles et les gestes en ont fait la preuve à Québec. En janvier dernier, le Premier ministre a déclaré devant l'Economic Club de New York que le "Canada était prêt à se relancer en affaires". En avril, je puis vous dire ici à Chicago que le Canada voit à ses affaires.

Je vous remercie.