

STATEMENT DISCOURS

SECRETARY
OF STATE
FOR EXTERNAL
AFFAIRS

SECRETAIRE
D'ETAT AUX
AFFAIRES
EXTERIEURES



85/61

Allocution du
Très honorable Joe Clark,
secrétaire d'Etat
aux Affaires extérieures,
devant le "Vancouver Board
of Trade"

VANCOUVER

Le 23 octobre 1985

Prenant la parole devant la Chambre de commerce de Vancouver, le secrétaire d'État aux Affaires extérieures a déclaré que des possibilités exceptionnelles s'offrent aujourd'hui au Canada en matière de commerce international, que ce soit dans les négociations multilatérales en vue de libéraliser le système commercial international, dans les négociations bilatérales avec les États-Unis, dans les missions commerciales, la tenue de colloques sur la productivité ou par l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger.

M. Clark a déclaré que le Canada souhaitait encourager les exportations partout dans le monde, mais que deux importants marchés présentaient un intérêt particulier : les États-Unis et la région du Pacifique. De l'avis du gouvernement, ce deuxième marché constituera le moteur de la croissance au Canada au cours des années à venir. M. Clark a ensuite décrit brièvement quatre projets concrets que le gouvernement a l'intention de réaliser dans le Pacifique.

Les Canadiens ont deux raisons de s'intéresser au commerce. La première, c'est qu'on ne peut faire autrement. Près de 30 % de notre Produit national brut est tributaire du commerce international, soit deux fois la dépendance du Japon à l'égard du commerce, et trois fois celle des États-Unis. Des sept pays du Sommet économique, seule l'Allemagne est davantage tributaire des exportations que nous le sommes. Dans cette seule province, le commerce avec le Japon vaut à lui seul 1 200 \$ pour chaque homme, femme et enfant et représente 45 000 emplois. Chaque fois qu'il est question de créer des emplois, de financer des programmes sociaux, d'encourager la culture, d'affirmer notre souveraineté, il est question de commerce. La nécessité d'être concurrentiel sur les marchés internationaux pour survivre fait partie de la réalité canadienne.

Ce qui fait également partie de la réalité canadienne, c'est que nous sommes effectivement capables de concurrencer d'autres pays. Nous pouvons nous mesurer aux plus solides de nos concurrents, que ce soit dans le domaine des transports, de la technologie, de la pétrochimie ou de la danse. Cette confiance en soi est la seconde raison pour laquelle nous nous intéressons au commerce. Les nations, comme les gens, parviennent graduellement à la maturité. À un certain stade de notre existence nationale, il a pu s'avérer nécessaire de renforcer notre protection d'une façon générale, en imposant des tarifs douaniers, en limitant les investissements et en nationalisant des entreprises. S'étant rapproché de la maturité, le Canada peut aujourd'hui se montrer plus sélectif sur le genre de protection qui lui est nécessaire, et plus sûr de ses atouts. Naturellement, nous aurons encore besoin de protection, comme tout autre pays d'ailleurs. L'économie de marché à l'état pur n'existe que dans les livres. Mais les nations plus fortes ont moins besoin de protection; et qu'on le juge sur ses ressources, ses compétences, son ingéniosité ou sa confiance en soi, le Canada est une nation forte.

Le précédent régime partait du principe que le Canada était vulnérable; il a donc imposé des barrières commerciales. Nous partons du principe que le Canada est fort et nous recherchons les occasions de manifester cette force. Des possibilités exceptionnelles s'offrent à nous en matière de commerce international - et nous cherchons à les

saisir - que ce soit dans les négociations multilatérales en vue de libéraliser le système commercial international, dans les négociations bilatérales avec les États-Unis, dans les missions commerciales, les colloques sur la productivité, ou par l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger.

Nous encouragerons les exportations partout dans le monde, mais deux importants marchés présentent un intérêt particulier, notamment pour l'Ouest du Canada : les États-Unis, où nous nous devons de conserver les marchés existants et d'en créer de nouveaux, et la région du Pacifique qui, selon nous, sera le moteur de la croissance au Canada au cours des années à venir.

Il y a dix ans, et pour la première fois de notre histoire, nous avons accueilli plus d'immigrants d'outre-Pacifique que d'outre-Atlantique. Il y a deux ans, nos échanges commerciaux avec le Pacifique dépassaient, pour la première fois, ceux avec l'Atlantique. En 1979, un précédent gouvernement conservateur, resté moins longtemps au pouvoir, a organisé la première conférence nationale sur les relations du Canada avec la région du Pacifique. Ce gouvernement, comme le gouvernement actuel, comptait parmi ses principaux ministres des gens de l'Ouest canadien qui savent l'importance des pays du Pacifique pour l'avenir du Canada. Depuis un siècle, nous sommes, du point de vue géographique, une nation du Pacifique, et nous avons l'intention d'en faire une nation du Pacifique dans l'esprit des Canadiens.

C'est pourquoi il est nécessaire d'agir concrètement dans la région du Pacifique et je voudrais vous toucher quelques mots de quatre des initiatives que nous envisageons.

Nous ouvrons actuellement de nouveaux bureaux commerciaux dans la région du Pacifique. L'un d'eux est déjà en place à Auckland en Nouvelle-Zélande. Nous ouvrons un consulat à Shanghai et nous doublons le nombre d'agents commerciaux en poste à Beijing. Au cours des prochains mois, nous ouvrirons un consulat général à Osaka qui sera spécialement chargé de promouvoir le commerce et de faciliter les échanges technologiques. Nous allons affecter un agent du développement de la technologie à notre ambassade de Tokyo et nous lançons un nouveau programme d'information et d'acquisition en matière de technologie afin de venir en aide aux missions privées qui s'intéressent aux matériaux industriels de pointe, à la technologie des pièces automobiles et aux techniques de fabrication.

Nous dépensons davantage au chapitre du développement des marchés. Le gouvernement consacrera plus d'un million de dollars au soutien des activités de commercialisation menées par des gens d'affaires canadiens qui souhaitent exporter ou accroître leurs exportations sur les marchés de l'Asie et du Pacifique. Nous tenons en particulier à attirer davantage l'attention de la Chine sur le Canada en tant que partenaire commercial.

Nous multiplions les missions commerciales. L'an dernier, plusieurs ministres canadiens ont fait la promotion du commerce dans les capitales de l'Asie. L'an prochain, le Premier ministre invitera personnellement l'Extrême-Orient à renforcer ses liens commerciaux avec le Canada. La semaine prochaine, Jim Kelleher, ministre du Commerce extérieur, dirigera une importante mission commerciale en Nouvelle-Zélande et en Australie. Des exportateurs et des chefs d'entreprise m'accompagneront en Inde et au Pakistan en décembre.

Enfin, nous saisissons toutes les occasions d'accroître la coopération économique entre le Canada et la région du Pacifique. La nouvelle série de négociations commerciales multilatérales qui fixera les nouvelles règles du commerce international, en est un exemple. Avant que ne débutent les négociations, je veux déterminer quels sont les points communs entre le Canada et les pays nouvellement industrialisés de l'Asie et du Pacifique. Je vais charger des hauts fonctionnaires d'une mission commerciale en Corée, en Indonésie, en Thaïlande, à Singapour, en Malaisie et aux Philippines. Leur mandat sera de recenser les secteurs particuliers dans lesquels nous pouvons collaborer afin d'accroître nos moyens de pression lors des négociations sur l'accès aux marchés.

Dans le même esprit, nous voulons jouer un rôle plus actif à la Conférence sur la coopération économique dans le Pacifique, une initiative des milieux d'affaires qui reçoit l'appui des gouvernements.

L'automne prochain, la cinquième de ces conférences annuelles se tiendra à Vancouver. Pour étudier cette question, nous avons créé un comité national qui, sous la présidence d'Eric Trigg, réunit vingt-quatre personnalités canadiennes du monde des affaires et des milieux universitaires et politiques.

En préparation de la Conférence de Vancouver, les membres du Comité se réuniront à Bangkok pour examiner la question des investissements, à San Francisco pour participer à un

colloque sur le commerce, à Djakarta pour analyser la coopération dans les secteurs de l'énergie et des mines. L'accent sera mis en priorité sur l'économie et le secteur privé. Néanmoins, j'ai demandé aux membres du Comité, que j'ai rencontrés au début du mois, d'examiner toute la gamme des possibilités qu'offre la coopération dans le Pacifique.

Il y a un autre pays de la région du Pacifique que je devrait mentionner en ce qui touche le commerce. Il s'agit des États-Unis. Ils ont une certaine importance pour nous, et vice-versa. La Colombie-Britannique, par exemple, achète davantage de produits américains que la Chine.

Plus des trois quarts de nos exportations annuelles totales sont destinées au marché américain. Il est évident que nous sommes extrêmement vulnérables à toutes mesures protectionnistes que pourraient prendre les États-Unis, qu'elles soient dirigées contre d'autres pays ou contre nous.

Notre accès à l'ensemble du marché américain est menacé et s'érode de jour en jour. Il y a aujourd'hui au Congrès plus de 300 projets de loi protectionnistes, ils s'attaquent ou ont déjà porté préjudice à des exportations canadiennes d'une valeur de 6 milliards de dollars ainsi qu'à 140 000 emplois; ils touchent toutes les régions du pays ainsi qu'un grand nombre de produits.

Voici pour la menace qui nous vient du Congrès. Mais divers États inventent de leur côté d'autres moyens de bloquer nos échanges commerciaux. Cet été, par exemple, quatre États de l'Ouest ont interdit les importations de porcs canadiens, sous prétexte qu'ils n'approuvaient pas les antibiotiques administrés à nos porcs.

Même lorsque nous parvenons à faire échec aux mesures protectionnistes, l'effet bénéfique n'est que temporaire. Une victoire aujourd'hui amène le Congrès le lendemain à chercher à modifier les lois pour nous attraper au tournant. C'est l'épée de Damoclès sur nos exportations, ce qui, naturellement, détourne une partie des investissements de nos industries.

Comme nous le savons trop bien, c'est l'industrie du bois d'oeuvre qui se trouve aujourd'hui la plus sérieusement menacée. Les Américains importent plus de la moitié de notre production totale, et 60 000 emplois canadiens sont en jeu. Il y a trois ans, une tentative du Congrès d'imposer de nouveaux droits sur le bois canadiens a échoué. À l'heure actuelle, le Congrès étudie trois nouveaux projets de loi qui, s'ils étaient adoptés, réduiraient nos exportations de bois résineux.

Sont également menacées nos exportations de sucre, d'acier, de poissons, de sel, de framboises, de bleuets et d'autres produits. Il est même question aux États-Unis d'imposer une surtaxe sur toutes les importations, ce qui porterait un dur coup à notre économie. On a calculé qu'une réduction de 10 % de nos exportations suffirait à priver d'emploi 250 000 Canadiens.

La menace ne peut donc être ignorée. Le Canada ne peut se permettre de perdre des emplois ni de les voir constamment menacés. Les arrangements en place ne sont pas satisfaisants. Nous avons besoin d'une meilleure formule pour régler les litiges et les points de friction en matière de commerce, pour trancher les controverses sur les subventions accordées aux industries, à l'agriculture, et à la pêche. En résumé, il nous faut quelque chose de mieux, ne serait-ce que pour préserver les emplois canadiens.

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.

Prenons par exemple le cas de l'industrie pétrochimique canadienne. Compte tenu de l'abondance des ressources naturelles au Canada, en particulier du gaz naturel, et du coût d'exploitation relativement favorable, la pétrochimie représente l'une des industries les plus prometteuses au Canada. Toutefois, c'est une industrie qui a besoin de gros capitaux. Pour être compétitive sur le plan international, il lui faut faire d'importantes économies d'échelle, ce qui suppose un accès sûr et libre à un vaste marché. Chacun de vous pourrait nommer d'autres industries qui seraient heureuses de se tailler une part d'un marché dix fois plus gros que le nôtre.

pour le moment, le gouvernement a décidé d'inviter les États-Unis à engager des négociations bilatérales sur le commerce. Il se peut qu'il n'y ait pas de négociations si le Congrès refuse d'envisager un accord qui le priverait de la possibilité de menacer le Canada au moyen de projets de loi protectionnistes. Et si les négociations s'amorcent, elles peuvent n'aboutir à rien si Washington exige un prix que nous ne sommes pas prêts à payer. Nous croyons pouvoir conclure une entente qui serait avantageuse pour le Canada. Nous ne nous faisons cependant aucune illusion, et nous savons que les Américains seront des négociateurs intransigeants. Si nous ne pouvons conclure une entente qui soit profitable à l'ensemble du Canada, alors aucune entente ne sera possible.

Il s'agirait de négociations commerciales entre deux États distincts et souverains dont la coopération intelligente peut déboucher sur de nouveaux emplois, stimuler la croissance et assurer une plus grande sécurité économique des deux côtés du 49^e parallèle. Les avantages économiques d'une libéralisation du commerce sont indéniables. Mais nous savons tous que les nations modernes ne se réduisent pas à la chose économique. Le défi consistera à renforcer notre économie et notre souveraineté.

La question de la souveraineté et de l'identité souveraine du Canada n'est pas nouvelle pour moi. Il y a quatre ans, je me suis battu pendant huit longs mois pour faire échec à une mesure constitutionnelle, précisément parce que j'estimais qu'elle allait à l'encontre des intérêts de mon pays. Comme le Premier ministre actuel et bon nombre de mes collègues, je suis entré en politique active 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 en matière de souveraineté en vue de garantir cette intégrité du Nord canadien dont M. Diefenbaker se faisait le défenseur.

Je sais de quoi est fait ce pays, je connais sa force, ses contradictions, son sentiment de vulnérabilité. Je considère pour ma part qu'au cours des dernières années, nous sommes devenus plus forts, en tant que communauté nationale, et beaucoup plus sûrs de notre compétitivité.

Le Canada d'aujourd'hui n'est pas ce fragile nouveau venu dans la famille des nations qu'il était à l'époque de la Confédération. Nous sommes parvenus à la maturité et les attentes des citoyens se font plus précises. Il est maintenant temps pour le Canada de s'affirmer davantage, en définissant son identité et ses objectifs.

Au cours des dix dernières années, d'autres pays et d'autres types d'économie ont pris les devants sur le Canada, malgré la richesse de nos ressources et de nos compétences. Nous n'avons pas pu suivre l'évolution de la technologie. En 1968, le Canada exportait plus que le Japon; aujourd'hui, les exportations japonaises sont plus de deux fois supérieures aux nôtres. Nous sommes tombés du quatrième au huitième rang des grands exportateurs mondiaux. Sur soixante-dix secteurs de fabrication, nous avons accru notre part du marché dans quatre seulement et nous avons reculé dans vingt-et-un.

Ces statistiques sont un avertissement. La restructuration industrielle qui a permis au Japon de passer des jouets à la haute technologie se répète en Corée, en Chine, en Thaïlande et en Inde. Les termes de l'échange sont défavorables à notre capital-ressources, alors même que nous devenons plus tributaires du commerce des produits de base. La raison profonde de cette situation, c'est que nous n'avons pas su nous adapter aussi rapidement que nos concurrents à un monde en évolution.

L'ironie et l'amère leçon des dix dernières années, c'est d'avoir vu nos concurrents sortir de leurs frontières pendant que le Canada se repliait sur lui-même. Tandis que le Japon et la Corée, l'Allemagne et les États-Unis mettaient au point de nouvelles techniques, nous étions occupés à rapatrier une Constitution. Tandis que les pays nouvellement industrialisés cherchaient à attirer des capitaux et à stimuler la croissance, le Canada créait l'AEIE et le Programme énergétique national.

Nous avons perdu du temps et certains avantages que nous devons reprendre. Je suis convaincu que nous en sommes capables et suis impatient d'y travailler avec vous.