



Minister for  
International Trade

Ministre du  
Commerce extérieur

---

# STATEMENT DISCOURS

---

87/34

Allocution de John McDermid,  
Secrétaire parlementaire de  
l'honorable Pat Carney,  
ministre du Commerce extérieur,  
devant le Rotary Club de Détroit  
le 27 mai 1987

OTTAWA

Le 11 juin 1987

Canada

---

C'est pour moi un grand plaisir que d'être ici à Détroit pour vous parler des progrès accomplis vers la réalisation de ce que le président Reagan a appelé un accord historique de libre-échange entre les plus grands partenaires commerciaux du monde.

Depuis l'été dernier, les équipes de négociateurs canadiens et américains poursuivent cet important effort commun afin de "garantir, améliorer et protéger" le caractère unique d'un partenariat commercial de grande envergure. Ces deux équipes ont pour tâche de traduire l'engagement politique du président des États-Unis et du premier ministre du Canada en un accord mutuellement acceptable. Les négociations ont progressé de façon constante et sont en voie d'atteindre leur but.

Le Canada et les États-Unis sont, de loin, le plus grand partenaire commercial l'un de l'autre. Les États-Unis exportent deux fois plus vers le Canada que vers le Japon, votre deuxième grand client. (L'Ontario importe à elle seule plus de marchandises américaines que le Japon). Plus de 70 % de tout ce que le Canada achète à l'étranger vient des États-Unis.

Le marché des deux côtés de la frontière est d'une importance vitale du point de vue des emplois. Selon des statistiques américaines, environ 2 millions d'emplois aux États-Unis dépendent des exportations vers le Canada. Environ le même nombre d'emplois au Canada dépendent de nos exportations vers les États-Unis, mais la proportion est alors beaucoup plus importante étant donné la taille de notre main-d'oeuvre.

Vous êtes certainement tous au courant de l'ampleur des échanges commerciaux entre le Canada et le Michigan. L'an dernier, votre État a vendu pour 11,4 milliards \$CAN de produits aux Canadiens. En retour, il a acheté pour 24,3 milliards \$CAN de produits du Canada. De fait, ce commerce ne le cède en importance qu'au commerce du Canada avec l'ensemble des États-Unis.

La zone frontalière de Détroit-Windsor est, assurément, très affairée. J'applaudis à l'initiative de ces deux villes qui doivent tenir, au cours des prochaines semaines, leur festival annuel de la liberté. Cet événement illustre fort éloquemment le climat de paix, d'amitié et de générosité qui préside aux relations entre nos deux pays.

Le Canada n'a jamais fait autant d'affaires avec les États-Unis qu'à l'heure actuelle. Mais l'environnement commercial évolue, et nous devons prendre des mesures pour conserver et élargir notre accès à votre marché.

L'objectif fondamental du Canada dans ces négociations commerciales est d'assurer à nos producteurs, à nos fabricants et à nos travailleurs un accès ouvert et garanti à un marché beaucoup plus gros que le nôtre.

Il ne faut pas oublier que le Canada est le plus grand marché d'exportation pour les États-Unis. C'est un fait que les gens de Détroit connaissent peut-être bien, mais le message est si important, je crois, qu'il vaut la peine de le répéter périodiquement.

Au Canada, nous entendons beaucoup parler du déficit commercial record des États-Unis. Certains Américains croient que l'application unilatérale de la législation américaine portant sur les recours commerciaux est la réponse au problème. Pour notre part, nous croyons qu'une solution unilatérale ne serait ni sage ni efficace.

Dernièrement, vous avez appliqué cette législation de façon aveugle et peu équitable, menaçant de la sorte l'équilibre de nos relations commerciales bilatérales. Nous comprenons que les États-Unis se doivent de devenir compétitifs. Nous recherchons nous aussi de nouveaux moyens de le devenir.

Mais le protectionnisme n'est pas la voie à suivre, car il ne fait qu'aggraver une situation déjà mauvaise. La voie de la prospérité, on la trouve dans des négociations commerciales marquées au coin de la coopération, comme celles que poursuivent nos deux pays.

Depuis les cinquante dernières années, les gouvernements canadiens et américains ont mené des politiques commerciales qui reflétaient les réalités de l'heure.

Vous avez toujours compris, comme nous, que les exportations sont le fondement de la prospérité. Le commerce engendre la richesse, le genre de richesse qui rend possibles les soins médicaux, l'éducation, le développement régional, la défense nationale - certaines des institutions et des valeurs qui définissent le mode de vie d'une nation.

Pays peu peuplé, le Canada doit se tourner vers l'extérieur. À la différence des nations qui ont un vaste marché intérieur, nos industries ont besoin d'un accès libre et garanti aux marchés étrangers afin d'atteindre une échelle et un chiffre d'affaires compétitifs.

Afin d'obtenir cet accès, le Canada applique une stratégie commerciale à deux volets. L'un des éléments de la stratégie repose sur le GATT. Comme vous, nous sommes déterminés à jouer un rôle constructif en mettant à profit les négociations actuelles pour empêcher un retour aux destructrices politiques d'égoïsme sacré qui avaient cours dans les années 1930.

Mais les négociations dans le cadre du GATT se déroulent à un rythme plus lent que les pourparlers canado-américains, et les questions sont plus complexes. Les résultats des négociations du GATT seront moins satisfaisants à brève échéance.

Le Canada et les États-Unis poursuivent donc en commun des négociations afin de conclure entre eux un accord commercial général, qui s'harmonise entièrement avec nos obligations en vertu du GATT.

Nos efforts respectifs ne sont pas les deux volets d'une alternative. Ils se renforcent mutuellement. Les négociations bilatérales, toutefois, tiennent compte du caractère unique des relations entre nos deux pays.

Dans les premiers jours du GATT, les principales puissances industrielles ont négocié et se sont engagées à réduire ce qui constituait alors le principal élément régulateur du commerce - le tarif douanier. Le commerce peut sembler plus ouvert qu'à l'époque des tarifs élevés, mais il est en fait beaucoup moins assuré. La croissance et les nouveaux investissements exigent un environnement commercial stable et prévisible. De faibles tarifs jouent leur rôle, mais ils ont peu de valeur pratique si d'autres obstacles à la frontière viennent gêner cet accès amélioré.

La protection qu'assurait auparavant le tarif douanier est maintenant remplacée par les lois qui offrent des recours commerciaux, comme celles qui prévoient des droits antidumping et des droits compensateurs, ainsi que ce que l'on appelle des restrictions volontaires des exportations. Elles permettent aux pays importateurs d'exclure ou de pénaliser certaines importations s'ils les jugent peu équitables.

C'est en vertu de ces lois que certains producteurs américains désirent être protégés. Le Congrès semble prêt à élargir et à renforcer les moyens qui leur sont ainsi offerts. Et les exportateurs canadiens ressentent l'effet de ces mesures.

Depuis 1980, au moins 20 enquêtes antidumping, 11 affaires de droits compensateurs et 13 procédures de sauvegarde ont été menées contre des entreprises canadiennes qui exportaient aux États-Unis.

Que faut-il faire devant cette montée protectionniste? Il ne s'agit pas de nous tordre les mains de désespoir ni de grincer des dents. Il faut trouver un meilleur moyen de résoudre nos désaccords commerciaux, qu'il s'agisse de bois d'oeuvre, de poissons, de porcs, d'acier ou d'autre chose.

À cette fin, le Canada veut un ensemble unique et bien défini de règles applicables aux questions qui donnent lieu à des recours commerciaux. Nous voulons un ensemble de règles qui s'harmonisent avec des frontières libres et ouvertes. Nous voulons des règles qui fourniront un moyen équitable de résoudre les différends qui peuvent surgir entre nous. Je le répète, nous ne voulons pas de décisions unilatérales.

#### LE PACTE DE L'AUTOMOBILE

En tant que partenaires commerciaux et amis de longue date, les Canadiens et les Américains ont vu, heureusement, ce qu'ils peuvent accomplir quand ils s'entendent sur un ensemble unique et bien défini de règles applicables au commerce bilatéral. Je veux parler du Pacte canado-américain de l'automobile. En matière de commerce des produits de l'industrie automobile, notre système n'est peut-être pas parfait - c'est un fait que l'on a parfois reconnu des deux côtés de la frontière - mais le Pacte de l'automobile nous montre dans une certaine mesure comment un commerce libéralisé peut profiter à l'ensemble de l'économie nord-américaine.

Le fléau de la balance commerciale peut avoir oscillé dans un sens ou dans l'autre, mais, depuis plus de 20 ans, le Pacte offre un cadre de libre-échange propice à un accroissement du commerce entre nos deux pays dans le domaine de l'automobile.

Le courant des échanges est énorme. En 1986, les exportations canadiennes de produits de l'industrie automobile vers les États-Unis s'élevaient à 34 milliards \$. Les importations se chiffraient à 28 milliards \$. Cela représente plus de 60 milliards \$ d'échanges rien que pour le secteur de l'automobile.

Mais, les grands chiffres étant parfois difficiles à saisir, envisageons les choses d'une autre façon. Environ 90 % de la production automobile du Canada est expédiée aux États-Unis, comme le sont 80 % des pièces. Ou encore, en 1985, seulement 9 % des voitures vendues au Canada avaient été fabriquées au Canada; 61 % venaient des États-Unis, et 30 % d'ailleurs dans le monde. Dans le cas des camions, le contraste est moins frappant (49 % produits au Canada, 30 % aux États-Unis, 12 % ailleurs).

Ces chiffres confirment la réussite du Pacte de l'automobile, qui a permis l'évolution d'une industrie rationalisée et intégrée en Amérique du Nord. Il y a même une symétrie que je trouve intéressante: le marché américain est 10 fois plus grand que le nôtre, et il consomme 10 fois plus de voitures de fabrication canadienne que nous le faisons au Canada.

La position du gouvernement en matière de commerce automobile dans les négociations avec les États-Unis est entièrement claire, cohérente et, je crois, raisonnable. Le gouvernement a affirmé à maintes reprises que le Pacte de l'automobile a donné de bons résultats et que le Canada ne soulèverait pas la question au cours des pourparlers. Autrement dit, on n'a pas besoin de réparer ce qui fonctionne rondement.

Le Pacte de l'automobile n'a pas davantage été abordé par les négociateurs américains; l'ambassadeur Murphy a toutefois mentionné qu'il n'a pas encore décidé s'il le fera entrer dans les négociations à une date future.

Dans l'intervalle, nous avons entrepris un travail commun d'établissement des faits avec la partie américaine; il ne s'agit aucunement d'une négociation, mais d'un échange d'informations sur la situation et les tendances de l'industrie automobile. Une partie importante et croissante du commerce nord-américain de l'automobile se fait en dehors du Pacte; nous devons donc envisager des questions comme les importations en provenance de pays tiers, les programmes de remise de droits et les zones franches, les subventions, la surcapacité potentielle - questions liées au commerce de l'automobile qui devraient être prévues dans un accord commercial global - que les États-Unis désirent ou non soulever la question des échanges qui ont actuellement lieu dans le cadre du Pacte de l'automobile.

Il ne me revient certainement pas de préjuger ce que devrait être la position des États-Unis sur cette question. Mais je veux appuyer énergiquement l'approche

avancée par l'ambassadeur Reisman, négociateur en chef du Canada, en réponse à une question de la presse, et je cite:

"S'il existe des idées, constructives et utiles d'un point de vue canadien, qui nous donneraient davantage de production, davantage d'emplois, une plus grande assurance de continuité et une base solide pour ce commerce, je ne suis pas entêté au point de ne pas vouloir les envisager; mais je ne les envisagerais que dans un cadre positif et constructif, qui permette d'aller de l'avant au lieu de regarder en arrière."  
(Traduction)

### CONCLUSION

Comme je l'ai mentionné plus tôt, l'objectif primordial du Canada dans nos négociations commerciales bilatérales est un régime unique applicable aux recours commerciaux offerts par la législation, qu'il s'agisse d'antidumping ou de compensation. Nous ne cherchons pas à être soustraits à l'application des lois commerciales américaines, ni à être autorisés à pratiquer le dumping ou à subventionner nos exportations. Nous voulons seulement un nouveau moyen, un meilleur moyen de faire des affaires, un code de la route amélioré et plus prévisible dans la voie de nos échanges.

Dès le début, le gouvernement du Canada a reconnu que ces négociations - comme toutes les négociations - exigent des concessions mutuelles de part et d'autre. Nous reconnaissons aussi que les États-Unis ont des objectifs légitimes dans ces négociations à l'égard des questions d'investissement et de services. C'est pourquoi les négociations ont porté sur l'éventail des dossiers qui intéressent les deux pays, notamment les marchés de l'État, la législation gouvernant les recours commerciaux, l'agriculture, les barrières tarifaires et non tarifaires, les services, la propriété intellectuelle, le règlement des différends et les mécanismes de mise en oeuvre.

Pendant que les négociations sont en cours, nous avons encore à gérer des points de friction particuliers. Ceux-ci ont bien montré la nécessité de réaliser une nouvelle entente au sujet des règles du commerce.

Mais nous ne devons pas nous leurrer. La solution que nous apporterons à ces points de friction influencera la manière dont nous ferons affaires ensemble à l'avenir. Comme vous ne manquerez pas d'en juger, la manière dont ces points de friction - gros ou petits - seront traités peut

influencer et influencera le climat des négociations, ainsi que la volonté politique si indispensable à leur bon dénouement.

L'échéancier dans le cadre duquel nous travaillons est clairement fixé par la durée d'existence politique des deux gouvernements. L'issue de ces pourparlers dépendra dans une large mesure de l'engagement de l'administration américaine envers les négociations et de sa détermination de faire sanctionner l'entente par le Congrès.

De même, ce à quoi le gouvernement canadien peut consentir doit subir l'épreuve critique de l'opinion publique canadienne et avoir l'appui du Parlement et de nos provinces. Tout accord que nous façonnerons ensemble doit donc servir au mieux l'intérêt des deux pays.

Je vous remercie.