

# *Déclaration*

---

95/56

TELLE QUE PRONONCÉE

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION  
DE  
L'HONORABLE ROY MACLAREN,  
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,  
À LA 41<sup>e</sup> ASSEMBLÉE GÉNÉRALE  
DE L'ASSOCIATION DU TRAITÉ DE L'ATLANTIQUE**

**TORONTO (Ontario)  
Le 4 octobre 1995**



Gouvernement  
du Canada

Government  
of Canada

**Canada**

Le débat sur l'avenir des relations économiques transatlantiques s'intensifie depuis à peu près un an, autant en Europe qu'en Amérique du Nord. Ce débat vise d'abord la recherche de nouvelles façons de lier nos deux continents maintenant que la menace soviétique a disparu et que les problèmes commerciaux s'intensifient.

Certains préconisent des « éléments constitutifs » économiques, d'autres un « accord de libre-échange », et d'autres encore un « espace économique ». Tous ces termes différents véhiculent toutefois la même idée centrale, à savoir qu'il faut édifier de nouveaux ponts économiques transatlantiques à un moment où les vieux ponts semblent devoir être réparés ou, pire encore, ne plus être réparables.

Mais cette recherche de nouveaux « ponts » n'est pas seulement motivée par la nostalgie. La vision d'une coopération et d'une intégration transatlantiques accrues se fonde sur le fait que l'Europe et l'Amérique du Nord, malgré les complexités inhérentes à leurs relations, ont essentiellement les mêmes intérêts économiques – soit un désir commun de renforcer l'économie transatlantique, de faire progresser la libéralisation du commerce et de maintenir la stabilité de l'ordre économique mondial. La question cruciale n'est pas de savoir si une économie transatlantique mieux intégrée est une idée valable; la question est plutôt de savoir si l'Europe et l'Amérique du Nord peuvent mobiliser dès maintenant la volonté politique nécessaire pour faire progresser le projet.

Les flux commerciaux et financiers transatlantiques justifient déjà un cadre économique plus structuré – je parle ici de quelque 250 milliards de dollars en échanges bilatéraux, de 460 milliards de dollars en investissements et d'une production transatlantique combinée de plus de 2 billions de dollars.

Mais ces chiffres ne traduisent pas la qualité essentielle de nos relations économiques, ne montrant pas à quel point l'Amérique du Nord et l'Europe sont à l'épicentre d'un réseau toujours plus dense d'échanges transfrontières de capitaux, de techniques et d'idées – les nouvelles artères de l'économie mondiale. Pour nombre d'industries, les arrangements continentaux existants, soient-ils pan-européens ou pan-américains, ne sont plus assez vastes pour englober leurs intérêts. Le libre-échange transatlantique est d'abord et avant tout un moyen de répondre aux pressions favorisant une intégration plus poussée.

L'Europe 1992 et l'ALENA [Accord de libre-échange nord-américain] ont véritablement fait redémarrer nos économies continentales, et une vision encore plus ambitieuse d'un marché transatlantique intégré stimulerait au moins autant une renaissance nord-atlantique. Il faudrait renverser l'argument selon lequel les difficultés sont tout simplement insurmontables et poser plutôt les questions suivantes. Quels sont les coûts économiques et sociaux du non-approfondissement de nos relations? Que perdons-

nous en production potentielle et en emplois additionnels? Quelles inefficiences et quelles rigidités du marché maintenons-nous inutilement? Et avons-nous réalisé pleinement le potentiel des relations transatlantiques?

Le libre-échange transatlantique a aussi pour but de faire progresser la libéralisation et l'établissement de règles. La politique commerciale d'hier s'attachait à réglementer les relations commerciales entre les économies nationales, surtout par la négociation des droits de douane; aujourd'hui, elle vise plutôt à établir les règles de base d'une économie transnationale dans des domaines comme les normes, l'investissement, la politique de concurrence, et ainsi de suite. Autrefois, nous nous attachions à déterminer ce que les gouvernements ne devaient pas faire; aujourd'hui, nous avons la tâche plus difficile de décider de ce que les gouvernements devraient faire ensemble.

L'Europe et l'Amérique du Nord sont en bonne position pour aller de l'avant dans ces domaines. Nous partageons en principe, sinon toujours en pratique, le même engagement envers l'ouverture des marchés et la primauté du droit. Nos institutions politiques, nos régimes juridiques et nos normes culturelles ont les mêmes racines historiques et philosophiques.

Dans le Traité sur l'Union européenne et - à un certain degré - dans l'ALENA, nous avons créé des structures uniques de coopération et d'intégration économiques régionales, des structures qui pourront, avec de l'imagination, servir d'éléments constitutifs à une initiative transrégionale. Notre relation en est une qui pourrait être approfondie plus facilement et plus rapidement que les relations unissant toutes autres régions du monde.

Il y a une troisième raison d'approfondir l'intégration transatlantique : c'est la nécessité d'assurer la stabilité économique mondiale. Le succès du système du GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce] dans les 50 dernières années témoigne de la force et de la détermination des États-Unis après la guerre. Mais l'équilibre global du pouvoir et la structure de l'économie mondiale sont fort différents aujourd'hui. Le pouvoir est plus diffus; les États-Unis ne sont plus que l'un des grands acteurs sur la scène mondiale - dont aucun n'a une influence prépondérante. Qui plus est, des structures économiques fort différentes accroissent les possibilités de « frictions dans le système » et intensifient les pressions exercées sur l'ordre multilatéral. La Pax Americana n'encadre plus le commerce multilatéral; pourtant, nous n'avons jamais autant eu besoin d'un solide leadership et d'un bon système de réglementation. L'intensification des tensions commerciales observée depuis quelques années ne montre pas que nous avons poussé trop loin la libéralisation et l'intégration, mais plutôt que nous ne les avons pas poussées assez loin.

L'Europe et l'Amérique du Nord ne peuvent fournir un leadership au système commercial mondial que si nous le faisons de façon concertée. Même un engagement transatlantique modeste pourrait contribuer à améliorer les relations entre l'Union européenne et l'Amérique du Nord tout en facilitant la gestion de l'ensemble du système chapeauté par l'Organisation mondiale du commerce. Un accord plus ambitieux pourrait faire progresser le nouvel ordre du jour commercial et jeter les bases du premier cycle de négociations commerciales sous les auspices de la nouvelle Organisation mondiale du commerce. Aussi longtemps que l'objectif n'est pas de remplacer le système multilatéral – et encore moins d'établir un bloc défensif – mais plutôt de déborder les engagements pris à l'égard de l'Organisation mondiale du commerce, un nouveau partenariat économique entre l'Europe et l'Amérique du Nord pourrait fournir la masse critique requise pour redynamiser l'ensemble du système commercial mondial.

Nous avons ici une possibilité de corriger l'histoire. Après la Deuxième Guerre mondiale, les leaders occidentaux ont mis en place la structure de sécurité qui convenait, mais ont échoué dans leurs efforts parallèles pour édifier des institutions économiques transatlantiques – comme l'envisageaient par exemple Churchill et Roosevelt dans leur Déclaration atlantique, ou Pearson à l'article 2 du Traité de l'Atlantique Nord. Le même objectif a refait surface dans des instances comme l'OECE [Organisation européenne de coopération économique] et, plus tard, l'OCDE [Organisation de coopération et de développement économiques].

Nous avons plutôt présidé à la création de structures continentales séparées – d'abord l'Union européenne, puis l'ALENA – qui, malgré leur grand succès au niveau régional, ont eu tendance à favoriser les rivalités transatlantiques. En l'absence d'un cadre économique commun fonctionnant parallèlement au cadre de sécurité constitué par l'OTAN [Organisation du Traité de l'Atlantique Nord], les problèmes bilatéraux doivent être réglés par un nombre byzantin de voies – cycles périodiques de négociations au GATT, sommets du G-7, rencontres ministérielles spéciales, etc. –, bref tout ce qui peut donner des résultats.

Mais encore plus préoccupante est la tendance de nos blocs régionaux à se replier sur eux-mêmes. L'Europe et l'Amérique du Nord semblent tellement absorbées par l'édification de leurs propres institutions que d'autres intérêts risquent d'être subordonnés à ces impératifs d'architecture.

Même lorsque nous nous tournons vers l'extérieur, c'est souvent pour étendre nos sphères régionales d'influence : dans le cas de l'Europe, par des zones de libre-échange contiguës, des accords d'association et les préférences de Lomé; dans le cas de l'Amérique du Nord, par l'élargissement de l'ALENA, le projet

d'Accord de libre-échange des Amériques et le nouveau mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique.

Tout ceci a contribué à renforcer la mentalité de forteresse et la tendance à l'isolationnisme chez certains éléments; mais c'est une attitude qui ignore notre dépendance réciproque et qui engendre les frictions transatlantiques. Sans arrangements correspondant aux niveaux actuels d'intégration économique, il y a risque que ce soit nos différences – plutôt que nos intérêts communs – qui continuent à définir la relation.

Quels devraient être les grands principes directeurs d'une initiative transatlantique? Premièrement, il faudrait que l'initiative englobe la totalité de la communauté transatlantique.

Tout programme d'action qui se concentre uniquement sur les relations bilatérales entre l'Union européenne et les États-Unis en faisant abstraction du contexte plus vaste des échanges transatlantiques ne tient pas compte de l'intégration de l'économie nord-américaine. C'est une approche qui est non seulement anormale, mais aussi ultimement vouée à l'échec.

Deuxièmement, nous devrions nous concentrer sur les domaines non encore couverts par l'Organisation mondiale du commerce. La plupart des droits de douane sont déjà faibles – les droits applicables aux biens industriels se situent en moyenne entre 2 et 3 p. 100 – et pourraient être éliminés aux dates convenues. Nous devrions donc mettre surtout l'accent sur les barrières non tarifaires et sur l'amélioration des politiques commerciales. Nous avons déjà accepté de tenter de négocier un accord contraignant sur l'investissement sous l'égide de l'OCDE. Nous devrions travailler de pair pour promouvoir ce programme d'action et pour l'étendre au niveau mondial.

Nous devrions aussi rechercher la reconnaissance mutuelle de nos normes industrielles et agricoles, surtout dans les secteurs qui définiront le commerce mondial de demain – soit par exemple les technologies de l'information et les télécommunications.

Étant donné les similarités de nos régimes juridiques et de nos structures industrielles, le contexte transatlantique se prête aussi à un travail ambitieux sur une politique de concurrence harmonisée. Dans tous nos efforts, nous pouvons déborder nettement le champ d'application des règles de la nouvelle Organisation mondiale du commerce et préparer la poursuite de la libéralisation et de l'établissement de règles au niveau multilatéral.

Le troisième principe de base est que tout arrangement transatlantique devrait rester pleinement compatible avec le mandat de la nouvelle Organisation mondiale du commerce, et aussi

fondamentalement ouvert. L'objectif d'un lien transatlantique n'est pas de bâtir un bloc exclusif ou restrictif; c'est, tout au contraire, de transcender nos régions respectives, d'élargir le cercle et d'améliorer les règles.

Mais nous n'en sommes pas encore à l'étape de l'édification.

L'année 1996 verra une élection présidentielle aux États-Unis et un débat concomitant sur les futures orientations à prendre. La même année, l'Union européenne tiendra sa conférence intergouvernementale, une conférence qui aura pour mandat de préparer les prochaines phases de l'intégration européenne. Le rôle de l'Amérique du Nord et de l'Europe dans l'ensemble de la Communauté atlantique sera implicitement au centre de chacun de ces processus.

Cette introspection est importante. Si l'on veut que la grande Communauté atlantique aille de l'avant, il faudra qu'elle soit animée par une vision plus large que la simple négociation de détails. Elle devra s'enraciner dans la reconnaissance du fait que nous constituons un ensemble de pays qui devront ultimement faire front commun, travailler ensemble et renforcer continuellement leurs intérêts globaux communs.

La nécessité de redécouvrir les liens qui nous unissent est rendue encore plus pressante par le degré auquel le changement technologique modifie les fondements de notre relation d'après-guerre et accentue les possibilités de frictions.

L'approfondissement de la coopération transatlantique ne doit pas être un moyen de remplacer la coopération au plan mondial; ce ne doit absolument pas être le cas. Le fait est plutôt qu'une solide architecture nord-atlantique nous est essentielle si nous voulons pouvoir gérer et promouvoir un ordre mondial plus englobant.

Merci.