



Minister for
International Trade

Ministre du
Commerce extérieur

STATEMENT DISCOURS

VÉRIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCATION

86/36

Notes pour une allocution de
l'honorable James Kelleher,
ministre du Commerce extérieur,
devant la Chambre de commerce

WINNIPEG

Le 17 juin 1986

Canada

Je me trouve à Winnipeg pour présider une réunion des ministres fédéraux et provinciaux du Commerce. Nous avons commencé nos travaux hier soir et les avons poursuivis toute la journée, sans nous interrompre durant le déjeuner, cette grande institution canadienne.

La presse a tendance à ne parler de ces réunions que quand elles donnent lieu à des incidents, et à ne parler que de ces derniers. Pourtant ces réunions sont importantes pour le Canada.

Par exemple, nous avons passé une partie de la journée à discuter de la stratégie commerciale canadienne, approuvée par les Premiers ministres à Regina en février de l'an dernier. Ennuyeux? Pas du tout, parce qu'auparavant, le Canada n'avait aucune stratégie commerciale nationale. Le gouvernement fédéral et les provinces agissaient séparément, sans coordination, ce qui donnait lieu à une certaine confusion et dans une large mesure, à une duplication des efforts.

À présent, nous avons convenu de certains objectifs, et nous faisons certains progrès.

Les principaux objectifs de la stratégie commerciale canadienne consistent à améliorer notre compétitivité, à renforcer notre accès aux marchés étrangers et à améliorer notre politique de marketing dans le monde, afin de la rendre plus efficace. L'ensemble de ces objectifs suppose de nombreuses initiatives, notamment un financement à l'exportation plus efficace, des campagnes de promotion commerciale - y compris l'envoi, une fois par an, de nos délégués commerciaux à travers le Canada afin de discuter des exportations avec des gens d'affaires indépendants - et une meilleure infor-

mation quant aux débouchés mondiaux. Par exemple, nous procédons actuellement à la création d'un système informatisé d'échange d'informations sur les foires et missions commerciales. Nous plaçons également des délégués commerciaux des provinces dans nos ambassades et consulats à l'étranger.

L'accès aux marchés étrangers est évidemment une préoccupation importante et constante.

Entre autres choses, nous avons parlé hier soir et aujourd'hui des deux grandes séries de négociations commerciales que le Canada engage cette année, et j'ai pensé que vous souhaiteriez peut-être en savoir plus à ce sujet, également.

Vous remarquerez que j'ai parlé de deux séries de négociations. L'une d'elles semble généralement attirer davantage l'attention. Cependant, pour un pays aussi tributaire du commerce pour sa survie que peut l'être le Canada, et dans un monde qui est à la fois de plus en plus interdépendant et de plus en plus protectionniste, la nouvelle série de négociations commerciales multilatérales sous les auspices du GATT est, de fait, très importante.

Je suppose que le GATT n'est plus un mystère pour les Canadiens. GATT est l'acronyme qui désigne l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, l'organisation qui établit et impose les règles du système commercial international. Quelque 90 nations sont signataires du GATT, ou en observent les règles. Ces dernières sont mises à jour tous les deux ou trois ans, au cours de négociations commerciales multilatérales.

Depuis la création du GATT - peu après la Deuxième Guerre mondiale - plusieurs séries de négociations ont

eu lieu, la dernière à Tokyo en 1979. La huitième série débutera en septembre et réunira les ministres du Cabinet de tous les pays intéressés; elle se tiendra à Punta del Este, une station balnéaire en Uruguay - au même endroit, soit dit en passant, où l'Alliance pour le Progrès était créée il y a 25 ans.

Le monde se prépare activement à cette conférence de Punta del Este, qui doit débuter dans moins de trois mois. En ce moment, nous en sommes au stade crucial qui consiste à établir l'ordre du jour: les points prioritaires à négocier. Comme vous le savez sans doute, les ministres du Commerce de nombreux pays du GATT - grands et petits, industrialisés et autres - se sont réunis le mois dernier à Séoul pour étudier les possibilités. Les résultats de cette réunion ont été, dans l'ensemble, très encourageants. Il semble que de nombreuses questions que nous considérons comme vitales au Canada trouvent un appui important et croissant.

Il est encore trop tôt pour dire exactement quels seront les points inscrits à l'ordre du jour, mais ce que nous voulons, entre autres, c'est:

Premièrement, renforcer les règles du commerce. Nous avons besoin de codes plus rigoureux pour réduire le recours abusif aux droits compensateurs, aux mesures de sauvegarde d'urgence et à toute une série de mesures qui sont faussées par les pressions dues au protectionnisme. Les écarts sur ce plan sont si nombreux qu'ils mettent en danger l'ensemble du système commercial.

Deuxièmement, élargir les marchés mondiaux dans plusieurs domaines, y compris celui des services, de la technologie de pointe, des produits forestiers, des métaux non ferreux, des produits halieutiques et, surtout, de l'agriculture.

Troisièmement, faire adopter des règles plus rigoureuses et plus précises en ce qui concerne la subvention des exportations sous une forme quelconque. Je fais surtout référence à l'agriculture, où les subventions étrangères causent de gros problèmes aux fermiers canadiens.

Bien sûr, ce n'est pas tout. Ce ne sont là que les points essentiels, mais je pense que nous avons de bonnes chances de faire inscrire la plupart d'entre eux à l'ordre du jour. Par exemple, il semble que l'on soit en général d'accord sur la nécessité, pour les nations commerçantes du monde, de bien étudier la question de l'agriculture - Je suppose que c'est là une bonne nouvelle pour Winnipeg.

Venons-en maintenant à l'autre série de négociations commerciales dans laquelle nous sommes engagés, celle qui fait la une.

De nombreux reportages ont été présentés sur tous les aspects de nos négociations bilatérales avec les États-Unis, et je suppose qu'en tant que gens d'affaire, vous connaissez la question aussi bien que moi. Il est cependant une question importante qui mérite que l'on y consacre plus de temps, à savoir la forme que prendront ces négociations - comment elles seront menées, le rôle des provinces et l'organisation que nous avons mise en place pour veiller à ce que nos négociateurs agissent conformément aux souhaits et aux besoins des Canadiens de toutes les couches de la société.

Comme vous le savez, les négociations ont déjà commencé. Les premières réunions entre les deux négociateurs en chef - Simon Reisman pour le Canada et Peter Murphy pour les États-Unis - ont eu lieu les 21 et principalement sur la forme - la forme de la table de la conférence et autres - et je suis heureux de vous faire savoir qu'il n'y a aucune divergence

d'opinion notable. Contrairement à d'autres négociations internationales, les deux parties se sont vite entendues sur la façon de conduire les négociations.

La deuxième partie des entretiens a commencé hier à Washington et se poursuit aujourd'hui. La question de la forme ayant été rapidement réglée, ces réunions portent à présent sur des points plus substantiels.

Signalons au passage que ces réunions se tiennent alternativement à Ottawa et à Washington. Il n'y a pas de calendrier particulier. Les négociateurs se réuniront chaque fois que les deux parties seront prêtes à discuter, quel que soit le sujet.

Nous avons mis en place une série de mécanismes assez vaste pour conseiller et appuyer M. Reisman et son équipe. Elle n'est pas seulement vaste, elle est impressionnante, et je pense que vous en conviendrez avec moi. C'est aussi la première. Le Canada n'a jamais créé un tel mécanisme auparavant. Ce qui veut dire que nous devrions être mieux préparés pour ces négociations que pour toutes celles que nous avons menées par le passé.

Ces mécanismes se présentent, de façon générale, en deux volets, l'un pour maintenir le dialogue avec le secteur privé - industrie, syndicats et consommateurs - et l'autre pour assurer la participation continue des provinces. Je voudrais traiter tout d'abord de la participation du secteur privé, parce que je peux m'en attribuer l'initiative. C'est moi, en effet, qui en ai eu l'idée.

En gros, nous avons choisi d'établir deux organismes officiels dans le secteur privé. L'un a pour nom le Comité consultatif du commerce extérieur, également désigné par le sigle COCE. Il est présidé par

M. Walter Light, ancien président de Northern Telecom, et se compose de 39 Canadiens éminents qui, ensemble, représentent tous les grands secteurs de l'économie, les deux langues officielles, toutes les provinces et tous les groupes d'intérêts concernés - de la culture aux consommateurs, du secteur minier au secteur manufacturier, de l'assurance-vie aux syndicats, de la foresterie et l'agriculture aux pêches et à la haute couture.

Je précise en passant que trois des membres du COCE sont de Winnipeg: Walter Kroeker, de la Canadian Horticultural Association, Maureen Prendville de Prendville Industries et G.T. Richardson de James Richardson and Sons. J'ai mentionné leur nom par ordre alphabétique pour ne pas être accusé de favoritisme.

Le COCE se réunit chaque trimestre et ses membres sont les équivalents canadiens des collaborateurs de Franklin Delano Roosevelt, qui touchaient un dollar par an. Ils ne sont pas rémunérés. Ils sont également tenus au secret, car ils ont connaissance de documents confidentiels de l'industrie et du gouvernement. Chacun et chacune d'entre eux est bien entendu un expert dans son propre domaine, et nous attendons de ce groupe des conseils en matière de politique sur toutes les questions touchant le commerce. Ils relèvent directement de moi.

L'autre organisme - ou, pour être plus précis, les organismes - a pour nom Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur, que les spécialistes des sigles, dans leur grande sagesse, ont abrégé en GCSCE.

Les GCSCE sont formés de 15 comités distincts représentant tous les grands secteurs de l'économie canadienne. Chacun d'eux se réunit également quatre fois par an, ou plus

souvent si nécessaire, et leur rôle consiste à veiller aux intérêts des secteurs qu'ils représentent. De nombreux Manitobains font partie de ces comités; l'un des plus importants, le Groupe des vêtements et fourrures, est présidé par un homme dont vous avez peut-être déjà entendu parler, M. Peter Nygard. Comme ceux du COCE, les membres ont accès à des documents d'information confidentiels, ne sont pas rémunérés et relèvent directement de moi.

Mon rôle à cet égard est de tenir le COCE et les GCSCE au courant du déroulement de négociations - et je devrais ajouter qu'ils sont également concernés par nos négociations multilatérales au GATT - ainsi que d'évaluer et de transmettre leurs recommandations au Cabinet et à M. Simon Reisman, qui relève également de moi.

Quant au rôle des provinces, qui a fait l'objet de quelques débats au cours des derniers mois, voici ce que je peux en dire.

Le 2 juin, les Premiers ministres se sont entendus sur un processus de coopération fédérale-provinciale. Le Premier ministre du Canada et ceux des provinces se rencontreront tous les trois mois pour examiner le déroulement des pourparlers avec les États-Unis. En outre, des ministres provinciaux désignés rencontreront, lorsque cela sera nécessaire, le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, pour discuter de l'évolution des négociations commerciales. Par ailleurs, au niveau des hauts fonctionnaires, qui sont les véritables experts techniques en matière de commerce, le Comité permanent des négociations commerciales - également appelé CPNC - se réunira régulièrement et sur convocation spéciale.

La raison d'être de tout cela est

de tenir les provinces parfaitement informées du déroulement de nos négociations bilatérales avec les États-Unis et de nos négociations multilatérales avec les autres pays, et de connaître leur avis, dans un cas comme dans l'autre. L'ensemble de ce programme a été approuvé à l'unanimité par tous les Premiers ministres, qu'ils soient progressistes-conservateurs, libéraux ou néo-démocrates, détail que l'opposition à la Chambre des communes oublie trop souvent à mon gré. Nous sommes tous concernés dans cette affaire, et ce que les gouvernements provinciaux ont approuvé, nul député fédéral ne peut le défaire. Pas même Lloyd Axworthy.

Alors qu'attendons-nous de ces négociations avec les Américains? D'une part, nous souhaitons mettre un frein aux pressions protectionnistes qui semblent avoir submergé le Congrès américain. Le fait que les Américains aient un déficit commercial énorme n'est pas de notre ressort et ne devrait pas avoir d'effet sur nous - si ce n'est que les Américains font en sorte qu'il en ait un. Le projet de loi Omnibus sur le commerce est une hérésie protectionniste, un traquenard pour le commerce, pratiquement une déclaration de guerre. Il repose par ailleurs sur une méprise, car il ne s'attaque pas à la cause véritable du déficit commercial américain, à savoir la hausse inconsidérée du dollar américain. Il s'en prend aux symptômes de la maladie, mais en ignore la cause: le déficit, tout aussi important, du budget des États-Unis, sujet brûlant qu'aucun politicien ne tient à aborder.

Nous devons nous protéger contre des projets de loi de ce genre, tout comme nous devons nous protéger contre des mesures protectionnistes telles que le tarif douanier de 35 % imposé sur les bardeaux et les bardeaux fendus fabriqués en cèdre canadien - tarif injustifiable, puisque les

États-Unis n'ont pas assez de cède pour répondre à la demande - et contre des mesures telles que l'enquête sur les droits compensatoires en ce qui a trait au bois d'oeuvre résineux canadien, trois ans seulement après qu'une enquête similaire ait conclu que l'industrie canadienne exporte ses produits de façon équitable et sans l'aide financière du gouvernement.

Nous attendons de ces négociations une protection contre de telles mesures de circonstance, mesures adoptées pour protéger les industries américaines qui sont menacées non pas par les pratiques canadiennes, mais par les politiques américaines, ou contre des mesures qui visent d'autres producteurs mais qui se répercutent au Canada. Ce que nous voulons, c'est garantir notre accès au marché qui, pour nous, est de loin le plus important.

Mais nous ne cherchons pas que cela. Nous aimerions également obtenir un abaissement général des barrières et des droits commerciaux, ainsi que des barrières non tarifaires, pour assurer aux producteurs canadiens une meilleure part du marché américain. Cela aurait un effet double: permettre aux producteurs canadiens de percer sur un marché dix fois plus important que le nôtre; et leur permettre d'ajuster leur production à un marché de masse, en tirant avantage des économies d'échelle et de la spécialisation; ils pourraient se concentrer sur les produits dont la

production est rentable et efficace. C'est pourquoi nous aimerions voir éliminer autant de barrières que possible.

Notre troisième préoccupation est l'établissement d'un système bilatéral réalisable pour le règlement des litiges commerciaux. Lorsque des relations commerciales sont aussi importantes que celles qui existent entre le Canada et les États-Unis, des litiges surviennent continuellement - certains graves, d'autres non. À l'heure actuelle, ils sont réglés - ou aggravés, selon les circonstances - au cas par cas, ce qui ne saurait être une solution satisfaisante. Grâce à un mécanisme de règlement officiel, efficace et réalisable, des litiges tels que la question du bois d'oeuvre résineux seraient réglés à l'amiable, entre amis et partenaires commerciaux.

Tels sont nos principaux objectifs dans les négociations avec les États-Unis. Ce sont des objectifs réalisables. Nous avons une équipe solide. Nous avons fait notre travail. Nous avons la capacité de transformer nos espoirs en réalités.

Et comme l'a dit hier soir le Premier ministre, "ce n'est pas pour demain, mais pour la prochaine décennie, et le prochain siècle. Je considère cela comme une déclaration de confiance en nous-mêmes... confiance en notre capacité d'assurer à nos enfants et à leurs enfants un avenir plus prospère et plus sûr".