

# NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

## NÉGOCIER L'AVENIR COMMERCIAL DU CANADA



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

Canada

---

# T ABLE DES MATIÈRES

---

	Page
Introduction .....	1
Canada: Une position de force .....	2-3
— Les exportations génèrent un emploi sur quatre	
Négociations commerciales mondiales: Rôle du Canada .....	4
— Une grande puissance du commerce international	
Échanges commerciaux Canada/É.-U. ....	5
— 150 milliards de dollars par an: un record mondial	
Négociations commerciales Canada/É.-U. .	6-7
— Nécessité d'une entente avantageuse	
Mise en pratique .....	8
— Un calendrier étalé sur dix ans	
Quelques citations .....	9
— Commentaires canadiens	
Un défi pour le Canada .....	10
— Une chance à saisir	

---

LIBRARY E / BIBLIOTHÈQUE A E

0 84092002 9E05 E



LIBRARY E / BIBLIOTHÈQUE A E

# I NTRODUCTION



Depuis l'époque lointaine où les premières fourrures de castor ont commencé à plaire aux Européens, le Canada n'a cessé d'affirmer sa vocation commerciale. Depuis le début du siècle, de fournisseur de matières premières de l'Empire britannique, le Canada est passé au septième rang des puissances économiques du monde occidental et il exporte aujourd'hui une multitude de produits industriels complexes. À l'approche du 21<sup>e</sup> siècle, notre capacité d'innovation et nos aptitudes commerciales seront plus que jamais mises au défi.

La situation sera d'autant plus exigeante que le monde évolue à un rythme de plus en plus rapide. Les courants d'échange sont sans cesse modifiés. La concurrence se fait plus vive. Un protectionnisme menaçant commence à réapparaître de par le monde. Les nouvelles technologies nous imposent des exigences que nous n'aurions pu imaginer il y a quelques années seulement. Nous savons tous cependant que le maintien du statu quo serait une invitation au désastre économique.

En tant que grand pays commercial, le Canada est partie à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le GATT. Pour s'assurer d'une position de force dans le cadre des échanges internationaux futurs, il devra affirmer sa présence lors des prochaines négociations du GATT, qui débiteront à la fin de 1986. Cependant, le principal partenaire commercial du Canada reste, et de loin, les États-Unis. De façon à protéger et à faire fructifier notre acquis en ce domaine, et à garantir notre accès au plus important et au plus riche marché du monde, nous entreprendrons également des négociations directes avec ce pays.

Ces négociations commerciales entre le Canada et les États-Unis sont l'objet principal de cette brochure.

# CANADA

## UNE POSITION DE FORCE

La puissance commerciale d'un pays s'évalue notamment en fonction du pourcentage du produit national brut généré par les exportations. De tous les pays industrialisés du monde occidental, le Canada n'est précédé en ce domaine que par l'Allemagne de l'Ouest.

Plus de 30 % de notre revenu national est imputable à nos exportations. Elles assurent plus de 3 millions d'emplois à des Canadiens, soit le quart de notre main-d'oeuvre totale. Nous ne sommes plus, comme le voulait l'image traditionnelle, des coupeurs de bois et des porteurs d'eau. En 1984, les produits manufacturés et les matériaux transformés représentaient 62 % de nos exportations.

Parmi nos exportations de produits manufacturés, figurent notamment du matériel de transport ainsi que du matériel de haute technologie. Cela n'a rien d'étonnant de la part d'un pays qui a inventé et développé des choses aussi diverses que les fibres optiques et les plastiques dégradables. Le Canada s'est également taillé une place de choix dans le secteur des services, grâce notamment à ses banques et à ses firmes d'ingénieurs-conseils. Si l'on ajoute à cela les richesses naturelles et les ressources agricoles qui ont fait notre réputation dans le monde entier, il est aisé de comprendre pourquoi le Canada est considéré comme une force commerciale internationale avec laquelle il faut compter.

Cependant, avec la montée récente de blocs commerciaux homogènes tels que la Communauté économique européenne, le Canada se trouve être le seul pays industrialisé du monde occidental qui n'ait pas un accès garanti à un marché de plus de 100 millions de consommateurs. De toute évidence, de nouvelles initiatives sont nécessaires si nous voulons accroître notre part des échanges mondiaux.

Les consultations de grande envergure qui ont été menées en 1985 viennent corroborer cette affirmation. Le peuple canadien, dans son ensemble, souhaite que davantage d'efforts et d'initiatives soient déployés en vue de défendre et dynamiser notre commerce international.

# NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MONDIALES RÔLE DU CANADA

Depuis plus de 50 ans, le Canada joue un rôle de premier plan dans le cadre des négociations commerciales mondiales. Nos ententes bilatérales avec les États-Unis, passées au cours des années 30, ont inspiré dans une très large mesure les accords du GATT.

Le Canada a, de tout temps, été nettement en faveur d'un commerce international ouvert et équitable. Nous avons joué un rôle actif et positif lors des précédentes négociations du GATT, notamment lors du « Kennedy round » et du « Tokyo round ». Nous poursuivrons nos efforts en ce sens lors des nouvelles négociations qui débiteront à la fin de 1986.

Cependant, c'est également en pensant à nos propres intérêts, de façon positive, que nous sommes en faveur d'une ouverture des marchés mondiaux. Les entreprises canadiennes, les exploitations agricoles, l'industrie de la pêche et les syndicats sont actuellement préoccupés par la montée du protectionnisme dans le monde entier, qui pourrait déstabiliser l'accès aux marchés internationaux.

Notre santé économique repose sur de solides résultats à l'exportation. Et nous négocierons pour maintenir et améliorer ces résultats.

---

# **ÉCHANGES COMMERCIAUX CANADA/É.-U. LES PLUS IMPORTANTS DU MONDE, ET DE LOIN!**

Aucun autre pays n'approche le Canada au chapitre des relations commerciales avec les États-Unis. Nous vendons plus aux Américains que le Japon, l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni combinés. Il est intéressant de constater que les Américains eux-mêmes n'en sont pas conscients. Dans une étude récente, 64 % d'entre eux considèrent que le Japon est leur principal partenaire commercial alors que 16 % seulement savent qu'il s'agit du Canada. En fait, 78 % de nos exportations sont destinées au marché américain et les États-Unis nous envoient 22 % des leurs. Des échanges de cet ordre méritent une attention toute particulière.

Ils feront donc l'objet de négociations commerciales spécifiques entre le Canada et les États-Unis. Cette initiative est en fait le prolongement logique d'une tendance déjà manifeste. Les réductions successives des tarifs douaniers, prévues par les accords du GATT, permettront à 80 % de toutes les exportations canadiennes de pénétrer sur le marché américain en franchise de douane d'ici 1987. Cependant, les 20 % restants continueront de créer de sérieux obstacles à de nombreuses entreprises canadiennes.

Si l'on tient également compte de la montée du protectionnisme américain et des jalousies que suscite notre part du marché américain, nous nous trouvons dans une situation où il est plus que nécessaire d'entreprendre des négociations permettant de rationaliser et d'assurer notre accès à ce marché.

# **N**ÉGOCIATIONS COMMERCIALES CANADA/É.-U. NÉCESSITÉ D'UNE ENTENTE AVANTAGEUSE

Le Canada s'apprête à engager des négociations commerciales avec les États-Unis, de façon à améliorer et à libéraliser les futurs échanges commerciaux. Mais il ne s'agit là que de négociations. Il n'y aura accord que si le Canada pouvait obtenir ce qu'il désire à la table des négociations.

L'ambassadeur au commerce et négociateur en chef pour le Canada, M. Simon Reisman, a précisé qu'il n'hésiterait pas à abandonner les discussions si elles ne laissaient pas entrevoir d'avantages pour le Canada, et pour toutes les régions du Canada.

En fin de compte, c'est au gouvernement du Canada que reviendra, à juste titre, la responsabilité ultime de déterminer si une telle entente vaut la peine d'être signée. Cependant il pourra s'appuyer au cours des négociations sur l'avis et les conseils des milliers de Canadiens qui discuteront avec les négociateurs, par l'intermédiaire des comités consultatifs qui ont été constitués.



---

Au nombre de ces comités figurent notamment le Comité consultatif sur le commerce extérieur, auquel participent les chefs de grandes entreprises canadiennes familiarisés avec les échanges internationaux et les 15 Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur, par l'intermédiaire desquels les représentants de secteurs industriels et commerciaux spécifiques pourront faire connaître leurs opinions et recevoir les informations nécessaires.

Conformément à l'entente passée lors de la conférence des premiers ministres de Halifax, les négociations commerciales prendront dûment compte du point de vue des provinces. Un comité de hauts fonctionnaires, tant fédéraux que provinciaux, siège déjà de façon régulière.

Aucun pays ne s'est assis à la table des négociations avec un appui aussi ouvert et aussi démocratique.

---

# **M**ISE EN PRATIQUE UN CALENDRIER ÉTALÉ SUR DIX ANS

Si une entente de libre-échange est conclue avec les États-Unis, cela ne se fera pas du jour au lendemain. En premier lieu, les négociations elles-mêmes pourraient nécessiter jusqu'à deux ans.

Après quoi, il faut s'attendre à ce que l'application des dispositions adoptées s'étale sur 5 à 10 ans, tant aux États-Unis qu'au Canada, pour permettre aux gouvernements, aux entreprises et à leur personnel de tirer le maximum des nouvelles règles commerciales. Il n'y aura aucune restructuration brutale du marché.

---

# QUELQUES CITATIONS

«Nous pouvons pénétrer le marché américain, le marché libre le plus important au monde, nous pouvons y faire concurrence et nous pouvons réussir.»

Andrew McMahon,  
Vice-président exécutif,  
Marketing et technologie,  
Northern Telecom Canada Ltée.

«Nous allons unifier le pays comme jamais nous ne l'avons fait auparavant.»

John Bulloch,  
Président de la Fédération canadienne  
de l'entreprise indépendante.

«Des études quantitatives très poussées permettent d'estimer qu'un élargissement de l'accès au marché des États-Unis, dans le cadre d'une entente de libre-échange, pourrait accroître l'emploi de 5% au Canada.»

Wendy Dobson  
Directeur exécutif  
Institut C.D. Howe

«Il n'ya pas de perdant dans des échanges commerciaux plus ouvert.»

Peter Lougheed, P.C., Q.C.

«Des négociations commerciales internationales entreprises sur une base plus large peuvent ouvrir de nouveaux marchés aux exportations canadiennes, améliorer notre sécurité d'accès à ces marchés et rationaliser les règles du commerce international.»

James Kelleher  
Ministre du Commerce extérieur

---

# UN DÉFI POUR LE CANADA

Les prochaines négociations commerciales entre le Canada et les autres pays du monde, ainsi qu'entre le Canada et les États-Unis, offrent d'excellentes possibilités tout en constituant un défi. Nous pouvons, grâce à elles, renforcer notre position du point de vue tant multilatéral que bilatéral, et en conséquence, accroître notre productivité et notre prospérité. Quant au défi, il met en jeu la confiance que nous avons en nous-mêmes. Et depuis près de 120 ans, le Canada a su relever les défis de cet ordre.

Les négociations commerciales ne sont jamais faciles. Pour réussir, elles doivent offrir des avantages à toutes les parties. L'équipe canadienne apportera à la table des négociations une détermination et une expérience durement acquise. Elle saura également faire preuve de la mesure et du réalisme qui caractérisent l'esprit canadien, et elle pourrait également être appuyée dans ses efforts par le soutien de tous les Canadiens. Sur cette base, les chances semblent bonnes de parvenir à une entente intéressante et d'assurer un avenir encore plus brillant au Canada.

doc  
CA1  
EA  
86T61  
EXF

# TRADE TALKS

## NEGOTIATING CANADA'S TRADING FUTURE.

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires étrangères

JUL 28 1986

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

Canada

---

---

# CONTENTS

---

	Page
Introduction .....	1
Canada: Trading on Strength .....	2-3
– Exports account for one job in four	
World Trade Talks: Canada's Role .....	4
– A major force in international trade	
Canada/U.S. Trade .....	5
– \$150 billion a year makes it the world's biggest by far.	
Canada/U.S. Trade Talks .....	6-7
– A good deal or no deal	
Implementation .....	8
– A ten year time frame	
On The Record .....	9
– Canadians comment	
A Challenge for Canada .....	10
– Opportunity knocks	

---

b2170012 (E)  
b2168029 (F)

# INTRODUCTION

From the time the first beaver pelt graced a European head, Canada has prospered through trade. In this century alone, we've grown from being a supplier of raw materials to the Empire to the seventh largest economy in the Western world, producing a myriad of sophisticated manufactured goods. As we move towards the next century, the challenge to our ingenuity and trading skill will be even greater.

The challenge will be greater because the world is changing at an ever increasing rate. Old trading patterns are being modified. Competition is becoming tougher. Protectionism is raising its fearful head throughout the world. New technologies are placing demands on us undreamt of only a few years ago. So we know that settling for the status quo is an invitation to economic disaster.

As a major trading nation, Canada is a party to the General Agreement on Tariffs and Trade. To ensure a strong position in future world trade, Canada will be taking an active role in the next round of GATT talks starting in late 1986. But Canada's largest trading partner by far is the United States. So to safeguard, increase and ensure secure access to the richest, largest market on earth, we'll also be undertaking direct trade talks with the U.S.

It is these Canada/U.S. Trade Talks with which this booklet primarily deals.

43-246-369 / 43-243-181

---

# CANADA: TRADING ON STRENGTH

One measure of trading strength is the percentage of a country's gross national product made up by exports. Of the Western industrialized nations, Canada stands second only to West Germany.

Over 30% of our national income is generated by exports. They provide more than 3 million Canadian jobs, one quarter of our total workforce. And we're by no means just hewers of wood and drawers of water. In 1984 manufactured goods and materials accounted for 62% of our exports.

Our exports in manufactured goods include transportation equipment and other advanced technology products, perhaps not surprising from a country that invented and developed products as diverse as fibre-optic systems and degradable plastic. Canada also has a strong presence in service industries like banking and consulting engineering. When you combine contemporary capabilities like these with our world renowned resource and agricultural base, it's easy to see why Canada is considered an international trading force to be reckoned with.



However, with the rise of preferential trading blocs like the European Economic Community, Canada now finds itself as the only industrialized Western nation without guaranteed secure access to a market of more than 100 million people. Clearly, new initiatives are required to improve our share of world trade.

This view was confirmed at wide-reaching consultations held during 1985. Canadians from coast to coast called for greater efforts and new approaches to defend and stimulate our international trade.

---

# **WORLD TRADE TALKS: CANADA'S ROLE**

Canada has played a major role in world trade talks for more than 50 years. Our bilateral trade agreements with the United States during the 1930's served, in large part, as a model for the General Agreement on Tariffs and Trade.

Canada has been a strong supporter of liberalized and fair international trade. We have played an active and positive role in previous GATT negotiations such as the Kennedy round and the Tokyo round. We will continue that commitment in the new GATT round set to commence in late 1986.

But our interest in open and fair international trade is also enlightened self-interest. Canadian business, farming, fishing and labour interests are currently concerned with increasing protectionist measures around the world which threaten the stability of access to international markets.

Our economic health depends on a strong presence in international trade. And we'll be at the negotiating table to defend it and expand it.

---

---

# CANADA/U.S. TRADE: THE WORLD'S BIGGEST BY FAR

No other country comes close to Canada's level of trade with the U.S. We sell more to the Americans than does Japan or the European Economic Community. (Interestingly, even Americans don't know that. In a recent survey 64% of Americans identified Japan as their major trading partner, while only 16% knew it was Canada.) The truth is, 78% of our exports go to the U.S. and 22% of theirs come to us. Any trade relationship that important deserves special attention.

Special attention will come in the form of the Canada/U.S. Trade Talks. They are, in fact, a logical extension to a pattern that has already been emerging. Successive tariff reductions, in accordance with the GATT, will enable 80% of all Canadian exports to enter the U.S. duty free by 1987. But the remaining 20% would still represent substantial obstacles to many Canadian companies.

Combine these conditions with rising protectionism in the United States and envious eyes being cast by other nations on our share of the U.S. market, and we have a situation that probably doesn't merely suggest talks about enhanced trade and secure access but, rather, demands them.

---

# CANADA/U.S. TRADE TALKS: A GOOD DEAL OR NO DEAL

As Canada enters negotiations with the U.S. with a view to getting a better, freer trading arrangement for the future, it is important to remember that negotiations are just that. Negotiations. Not an agreement. Only if Canada can get what it wants at the bargaining table will an agreement be signed.

Canada's Trade Ambassador and Chief Negotiator, Simon Reisman has said, "I will not hesitate to walk away from a deal that isn't clearly of benefit to Canada, and to all regions of Canada".

And who will decide if the deal is good enough to sign? In the final analysis, of course, it will be the Government of Canada. As it should be. But the government will be guided throughout the course of the negotiations by the advice and counsel of thousands of Canadians who will talk to the negotiating team through the advisory committees which have been established.

These committees include the International Trade Advisory Committee, with a membership of top Canadian businesspeople experienced in international trade, and the 15 Sectoral Advisory Groups On International Trade, representing the views and serving as an information conduit for people of specific industrial and business sectors.

The individual provincial viewpoints will be well represented in the trade talks, as agreed at the last First Ministers' meeting in Halifax. A Federal-Provincial committee of senior officials has already begun regular meetings.

No nation has ever gone to the trade table with a more open, democratic foundation supporting the negotiating team.

---

# **IMPLEMENTATION: A TEN YEAR TIME FRAME**

If and when a freer trade deal is struck with the United States it will not come overnight. First, the negotiations themselves will take up to two years to complete.

Beyond that, there will be a 5 to 10 year phase-in plan in both the U.S. and Canada, designed to allow governments, businesses and employees to achieve the maximum benefits from the new trade arrangements. There will be no sudden changes in the marketplace.

---

# ON THE RECORD

"We can move into the U.S., which is the biggest free market in the world, and we can compete in it, and we can win."

Andrew McMahon, Executive  
Vice-President, Marketing and  
Technology, Northern Telecom Canada Ltd.

"We're going to unify the country the way we've never done in the past."

John Bulloch,  
President of the Canadian  
Federation of Independent Business

"The most sophisticated quantitative studies estimate that increased access to the U.S. market under a free trade arrangement could increase employment in Canada by 5%."

Wendy Dobson  
Executive Director  
C.D. Howe Institute

"A national vote in favour of bilateral free trade would represent the ultimate declaration by Canadians of self-confidence in themselves, confidence both in their ability to compete and in their ability to continue as a distinct political and social unit."

Richard Gwyn,  
*The 49th Paradox*

"A Canada-United States Free Trade Agreement offers the most promising opportunity to create a more efficient, adaptive, and outward-looking Canadian – and U.S. – economy that would provide rising living standards and expanding employment opportunities for the great majority of people."

Richard Lipsey and Murray Smith,  
*Taking the Initiative: Canada's Trade  
Options in a Turbulent World.*

"There are no losers in freer trade."

Peter Lougheed, P.C., Q.C.

"Broadly-based international trade negotiations can open further markets for Canadian exports, enhance security of access to these markets and improve international trade rules."

James Kelleher  
Minister for International trade

---

# A CHALLENGE FOR CANADA

The upcoming Canada/World Trade Talks and Canada/U.S. Trade Talks present both an opportunity and a challenge. The opportunity is to strengthen our position in both multilateral and bilateral trade and, as a result, emerge as a more productive and prosperous country. The challenge is to our confidence as a nation. But for almost 120 years Canada has successfully faced challenges.

Trade negotiations are never easy. To work, they must benefit both sides. Canada's team will take to the table tough, hard-won negotiating skills. But they'll also take with them the essential decency and sense of fairness that hallmarks the Canadian character. What would also help is the good wishes and support of all Canadians. Armed with all three there's an excellent chance for an excellent agreement. And a brighter future for Canada.