



Minister for
International Trade

Ministre du
Commerce extérieur

STATEMENT DISCOURS

87/51

Notes pour une allocution de
l'honorable Pat Carney,
ministre du Commerce extérieur,
à la Conférence nationale des
Éditorialistes

VANCOUVER

Le 25 septembre 1987

Canada

Bonjour, Mesdames et Messieurs.

Lorsque j'ai regardé le programme de votre conférence d'aujourd'hui, la première chose qui m'a sauté aux yeux a été le titre de mon discours: "Vers quoi vont nos deux pays".

Je vous dirai tout de suite que je ne suis pas l'auteur de ce titre.

J'ajouterai également que j'ignore à ce stade où vont nos deux pays. Je sais toutefois où je veux que nous allions.

Les négociations commerciales dans lesquelles nous sommes engagés sont les plus importantes dans l'histoire de nos deux pays. Ou bien nous allons réussir, ou bien chaque pays, à sa propre manière, va rater ses objectifs.

L'objectif du Canada est de conclure un accord de libre-échange avec son plus grand client, les États-Unis, afin d'élargir des marchés, de créer des emplois et de renforcer notre sécurité nationale.

L'objectif des États-Unis est de conclure un accord de libre-échange avec son plus grand client afin d'élargir les marchés, de créer des emplois et de montrer à tous que l'Amérique peut maintenir son rôle de leader mondial dans le système commercial international.

Ces deux objectifs s'appuient l'un l'autre. Ils sont tous deux réalisables. Ils sont tous les deux indispensables, dans notre intérêt mutuel.

Nous avons cependant besoin de règles pour que l'entente fonctionne. Les Blue Jays et les Tigers de Détroit ne seraient pas au milieu d'une course au championnat s'ils n'avaient pas accepté de jouer selon des règles précises, avec un arbitrage juste et impartial.

Dans l'arène plus vaste du commerce, les négociations représentent une tentative de fixer des règles.

Cette semaine, nos négociateurs sont arrivés à une impasse dans la troisième tentative du siècle pour conclure l'un avec l'autre un accord commercial mutuellement avantageux, équitable et équilibré. Les négociations sont suspendues. Je ne suis pas en mesure de vous dire aujourd'hui s'il s'agit d'un retard dû à la pluie, d'un report ou d'une annulation.

Qu'est-ce qui a mal marché?

Fondamentalement, je crois que c'est un défaut de communications entre les deux parties.

Nous devons envisager ces négociations d'une manière qui réponde aux engagements que le président Reagan a énoncés il y a près de deux ans dans sa lettre au premier ministre Mulroney, quand il a écrit:

"... Je crois que nous devrions viser à obtenir l'ensemble le plus large possible de réductions mutuellement avantageuses des obstacles à notre commerce. Si l'Histoire nous a enseigné une chose, c'est que la libéralisation des échanges commerciaux renforce le désir de progrès et de paix entre les nations".

Nous souscrivons à ce point de vue, mais il n'est pas clair si l'Amérique, en cette ère de protectionnisme, partage encore la vision de son Président.

Il fut un temps toutefois où les deux pays partageaient cette vision.

Le Canada et les États-Unis ont été membres fondateurs du GATT et sont tous les deux fermement déterminés à assurer la libéralisation des échanges commerciaux. Cet engagement pris de longue date a conduit aux relations commerciales bilatérales les plus importantes du monde. L'Amérique fait davantage d'affaires avec le Canada qu'avec le Japon ou l'Allemagne de l'Ouest; c'est un fait qui surprend les membres du Congrès américain et même certains de nos politiciens canadiens.

Comme l'a dit le premier ministre Mulroney: "Nous avons toujours été des commerçants honnêtes et notre prospérité a toujours reposé sur la loyauté dans les échanges. (Notre initiative commerciale avec les États-Unis) vise à réaliser une entente équitable avec les États-Unis."

Nos relations commerciales ont des racines historiques profondes. En 1854, les États-Unis ont conclu un traité de réciprocité commerciale avec l'Amérique du Nord britannique. Ce traité a été résilié de façon unilatérale par les États-Unis à la fin de la guerre civile.

La réciprocité en matière d'échanges commerciaux a par la suite fait l'objet de fréquentes négociations entre nos deux pays. Dans chaque cas, des intérêts particuliers l'ont emporté sur les intérêts nationaux des deux pays.

C'est en 1911 que nous nous sommes rapprochés le plus d'une réciprocité générale des échanges, lorsque le Premier ministre libéral de l'époque, Sir Wilfrid Laurier, a négocié une entente avec l'Administration Taft. Les États-Unis, y compris le Congrès, étaient disposés à conclure l'entente, mais celle-ci se heurta à une forte opposition au Canada. Le gouvernement de Laurier fut battu cette année-là dans une élection générale, et défait sur cette question par une coalition de protectionnistes.

En tant que membre du Cabinet du premier ministre Mulroney, je puis vous dire que nous espérons que l'histoire ne se répétera pas.

Le Canada et les États-Unis en sont encore à un point où il est possible de réaliser ce rêve historique d'un commerce plus libre. Ces négociations sont d'une grande portée pour les deux pays, en dépit du fait que le débat public sur la question soit plus intense et que les éditoriaux soient beaucoup plus nombreux à cet égard au Canada qu'aux États-Unis.

Malheureusement, cela désavantage la plupart des Américains car ils sont peu renseignés sur une question économique importante qui les touche tout autant que les Canadiens.

En tant qu'éditorialistes, vous jouez un rôle majeur dans l'information du public. J'aimerais voir les Américains prendre une part plus active aux discussions sur cette question clé. Certains éditoriaux américains récents ont toutefois fait avancer le débat.

Il est malheureux que si peu d'Américains reconnaissent l'envergure, la portée et la complexité de nos relations commerciales bilatérales. L'économie des États-Unis et l'économie du Canada sont fortement intégrées. De fait, ces relations étroites vont beaucoup plus loin que le commerce et l'économie.

Nous sommes de véritables partenaires nord-américains:

- au sein du NORAD
- à l'OTAN
- au GATT
- au Fonds monétaire international
- au Groupe des 7
- et dans bien d'autres organisations internationales.

J'irai jusqu'à dire que la force de ce partenariat est d'une importance vitale pour la sécurité nationale de nos deux pays. Un voisin septentrional fort et viable du point de

vue économique est essentiel à la sécurité de l'Amérique, et une Amérique forte et en pleine croissance économique est indispensable au bien-être du Canada.

Nous croyons qu'un accord de libre-échange renforcera encore ce partenariat. Nous devons éviter que des mésententes commerciales viennent compromettre cette association. Et pourtant, c'est exactement ce qui s'est produit lorsque les États-Unis ont pris des mesures contre le bois d'oeuvre résineux canadien et la potasse, et que les Canadiens sont intervenus contre le maïs américain.

Nous nous sommes causé un préjudice.

Nos exportations ont subi un préjudice.

Et, ce qui est particulièrement important, les relations canado-américaines en ont souffert.

Si elle n'est pas réprimée, cette tendance protectionniste ne peut conduire qu'à de l'animosité et à des altercations. Par exemple, lorsque l'administration américaine du commerce international a frappé la potasse canadienne de droits allant jusqu'à 85 %, les producteurs canadiens et le gouvernement de la Saskatchewan, outrés, ont qualifié la mesure de "simplement illogique, grossièrement injuste, surprenante et absurde".

Les producteurs de maïs et le gouvernement des États-Unis ont réagi de la même manière lorsque le Canada a imposé des droits compensateurs sur le maïs américain. Le représentant américain au Commerce, M. Clayton Yeutter, a qualifié cette mesure de non justifiée et stupéfiante.

Je dois admettre que, moi aussi, je me suis rendu coupable de ce genre de rhétorique lorsque j'ai qualifié d'"artificielle et forcée" l'action américaine contre le bois d'oeuvre résineux canadien. Dans mon cas, évidemment, c'était justifié.

Ce sont là des échanges qui sont provocateurs et peuvent avoir un effet destructeur. Ils sont le fait d'adversaires, et non d'alliés, de partisans et non de partenaires.

Les Canadiens comprennent que les États-Unis veulent un commerce équitable. Ils comprennent que les États-Unis sont aux prises avec un énorme déficit commercial. Ce qu'ils ne comprennent pas, par contre, c'est la solution proposée par le Congrès -- un "Trade Bill", un projet de loi qui paralysera les partenaires commerciaux de l'Amérique -- et les intérêts commerciaux américains.

Étant donné le projet de loi qui est actuellement soumis à leur étude, j'estime que les membres du Congrès qui prétendent être des commerçants loyaux ont beaucoup de choses à prouver.

Comme l'a dit cette semaine le Wall Street Journal, le projet de loi omnibus de 1987 sur le commerce et la compétitivité ressemble moins à un "Fair-Trade Bill" qu'à une aubaine pour ceux qui sont munis d'un carnet de chèques et d'une liste de numéros de téléphone de membres du Congrès."

J'applaudis ce genre de réalisme dans un éditorial, parce que, franchement, c'est dire les choses comme elles sont.

Beaucoup de recours commerciaux résultent ni plus ni moins de pressions exercées par des intérêts particuliers. Bien qu'ils aient prétendument pour objet de "niveler le terrain de jeu", ils peuvent servir à faire pencher la balance contre les concurrents étrangers.

Nous ne sommes pas la Corée, nous ne sommes pas Taïwan, nous sommes les meilleurs clients de l'Amérique, son voisin et son allié. Nous nous attendons à un meilleur traitement que celui que nous avons reçu. Une économie canadienne saine et forte contribue à la sécurité nationale de l'Amérique.

Et le Canada n'est pas non plus au bord de la faillite. Nous avons une économie forte et dynamique.

L'Organisation de coopération et de développement économiques signale que nous étions au tout premier rang des grands pays industriels, l'an dernier, du point de vue de la croissance économique.

En 1986 et 1987, nous avons créé plus d'emplois, en pourcentage, que n'importe lequel des six autres membres du Groupe des 7.

Ces trois dernières années, toujours en pourcentage, nous avons rayé de nos listes de chômage un plus grand nombre de personnes que n'importe lequel des pays suivants: États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne de l'Ouest, Japon, France ou Italie.

Et nous sommes le plus grand marché d'exportation de l'Amérique, celui qui connaît la croissance la plus rapide.

Au cours des deux premiers trimestres de cette année, les exportations américaines vers le Canada ont augmenté de 3,5 milliards \$US par rapport à la période correspondante de

l'an dernier. Si cette tendance continue, l'excédent commercial de 13,3 milliards \$US enregistré l'an dernier par le Canada sera ramené à moins de 12 milliards \$US. La différence résulterait presque entièrement d'une augmentation des exportations américaines.

Et si vous y ajoutez notre commerce des services, notre compte courant est à peu près en équilibre.

En ce qui concerne le déficit commercial américain, le Canada ne fait pas partie du problème. L'expansion du commerce avec le Canada est même une partie de la solution.

Comment donc y arriverons-nous? Par un accord de libre-échange qui soit mutuellement avantageux pour les deux pays.

Que veut le Canada?

Cela est connu depuis près de deux ans -- depuis le tout début de cette initiative.

Notre premier ministre a dit alors: "Il est évident que nous devons trouver des moyens spéciaux et directs de consolider et d'améliorer notre commerce bilatéral annuel de 180 milliards \$ avec les États-Unis."

M. Mulroney avait cependant ajouté que les éléments fondamentaux qui font du Canada une nation distincte seraient maintenus: "Notre souveraineté politique, notre dispositif de programmes sociaux, notre lutte contre les disparités régionales, notre identité culturelle unique, notre caractère linguistique particulier n'entrent pas en jeu dans les négociations".

C'était là notre position au début des négociations. Elle n'a pas changé.

Samedi dernier, le premier ministre a envoyé son chef de cabinet à la Maison-Blanche pour réitérer ces positions fondamentales.

Voici les cinq principes auxquels nous ne pouvons déroger:

1. Des règles claires sur ce qui constitue des pratiques commerciales équitables ou non équitables, tout désaccord devant faire l'objet d'une solution impartiale, binationale et définitive.
2. Une interprétation objective de règles générales claires, avec solution rapide selon des procédures convenues de règlement des différends.

3. Une libéralisation de l'accès aux produits agricoles et alimentaires de chaque pays, d'une manière équilibrée.
4. Des modifications des règles du commerce de l'automobile seulement si les changements envisagés accroîtront éventuellement la production et l'emploi dans les deux pays.
5. L'élimination de presque toutes les barrières tarifaires et non tarifaires entre les deux pays, et le non-établissement de nouvelles barrières.

Ne nous méprenons pas: sans ces principes, aucune entente ne peut être conclue.

Et le plus important de ces principes, pour le Canada, c'est celui qui porte sur un moyen efficace et définitif de régler les différends.

Sans cela, il n'y a pas d'accès sûr au marché américain.

Les Canadiens croient - et ils n'ont pas tout à fait tort - que les Américains appliquent injustement contre nos exportations leurs lois en matière de recours commerciaux. Nous voulons éliminer cet élément du protectionnisme politique.

Lorsque les négociateurs se sont réunis cette semaine à Washington, les Américains n'ont rien fait, ou presque, pour répondre à nos préoccupations fondamentales.

C'est alors que l'ambassadeur Reisman a suspendu les pourparlers, car on n'allait nulle part.

On y a vu, dans certains milieux, un stratagème de négociateurs.

Ce n'était pas le cas. Nos intentions ont toujours été sérieuses.

J'espère sincèrement que les négociateurs reviendront bientôt à la table de négociations.

Pour que cela se fasse, l'autre partie doit donner à entendre qu'elle tiendra compte de nos préoccupations fondamentales. Alors seulement demanderons-nous à nos négociateurs de se remettre à la tâche.

Je préciserai que des discussions ont eu lieu à divers niveaux, bien que nous n'ayons pas encore reçu de propositions.

Pour le Canada, un accord juste et équilibré stimulerait la production, améliorerait la productivité et créerait jusqu'à 350 000 emplois au Canada d'ici 1995, selon le Conseil économique du Canada. C'est pourquoi la majorité des Canadiens appuient cette initiative. Ils discernent les possibilités que peut offrir un accord juste et équilibré.

Voilà le côté canadien de l'affaire. Qu'en est-il du côté américain?

Premièrement, deux millions d'emplois américains sont en cause, des emplois qui dépendent directement des exportations vers le Canada.

Deuxièmement, c'est l'avenir même du commerce américain au-delà de l'Amérique du Nord qui est en jeu. Comme le faisait observer cette semaine l'Economist, l'Amérique a besoin d'un accord avec le Canada pour montrer, dans le cadre des négociations du GATT, que des pays peuvent se mettre d'accord sur des règles commerciales régissant les services, l'investissement et la propriété intellectuelle.

Troisièmement, les propres marchés d'exportation de l'Amérique, tant au Canada qu'outre-mer, sont en danger.

Si le Trade Bill est adopté, les Américains doivent s'attendre à ce que leurs partenaires commerciaux mettent en oeuvre des mesures législatives correspondantes pour protéger leurs propres intérêts. Le Congrès doit se souvenir qu'il joue un rôle de leadership dans l'économie mondiale et que ce qu'il fait pourra fort bien être imité ailleurs. Si d'autres pays contre-attaquent au moyen de mesures législatives, les États-Unis verraient leurs propres activités d'exportation touchées sur un certain nombre de fronts.

Prenons l'exemple des exportations de maïs. Les États-Unis ont actuellement 64 programmes de subventions pour le maïs. Or quatre programmes seulement se sont trouvés pénalisés lorsque le Canada a imposé des droits compensateurs sur les exportations de maïs des États-Unis. S'il adoptait une loi en réponse au Trade Bill, le Canada pourrait toucher par des droits compensateurs 75 % de ces programmes de subventionnement, au lieu de seulement 6 %.

Mais ce n'est pas tout. Les États-Unis ont toute une gamme de programmes de subventionnement dans presque chaque secteur de l'économie. Ne croyez pas que ces programmes ne seraient ni remarqués ni touchés.

M. Willy de Clercq, le principal représentant des intérêts commerciaux de la Communauté européenne, a déclaré la semaine dernière que si le bill omnibus est adopté, la Communauté sera forcée d'user de représailles. Il a dit également que cette loi aura un effet préjudiciable sur la ronde actuelle de négociations du GATT qui a été lancée avec de grands espoirs en Uruguay il y a un an.

Ce que le législateur américain et, de fait, les législateurs du monde entier, doivent garder à l'esprit, c'est que leurs actes d'aujourd'hui détermineront la forme que revêtira le système commercial international bien après le tournant du siècle.

Nous avons besoin d'une politique commerciale orientée vers l'avenir. Comme Marshall McLuhan l'a dit avec tant de pertinence, nous ne devons pas marcher à reculons vers l'avenir.

Nous avons besoin en Amérique du Nord d'un nouvel esprit d'entreprise, qui valorisera le partenariat au détriment de la partisanerie. Douze pays européens ont montré les avantages d'une association, où des nations souveraines travaillent ensemble à apporter croissance, prospérité et emplois à leurs citoyens.

Nous avons besoin, des deux côtés de la frontière, de réaliser le rêve d'un ordre économique nord-américain où, comme l'a dit un intellectuel canadien, M. Maxwell Cohen, certains mécanismes institutionnels seraient indispensables pour protéger l'indépendance des deux pays pendant la mise en place du nouveau système.

Pour dire simplement les choses, nos leaders politiques savent-ils voir plus loin que la prochaine élection?

C'est là le message sur lequel doivent réfléchir, je crois, Américains et Canadiens. En tant qu'éditorialistes, vous êtes dans une position privilégiée pour influencer l'opinion publique, pour bien présenter la cause de la libéralisation du commerce.

Je vous invite aujourd'hui à reprendre la question d'un commerce plus libre entre le Canada et les États-Unis, dans l'intérêt même de nos deux pays et dans l'intérêt du système commercial mondial.

Comme je l'ai dit au début de mon allocution, nous nous trouvons tous, en quelque sorte, engagés dans une série mondiale en ce qui concerne le commerce international. Si

nous sommes retirés sur trois prises dans ces négociations canado-américaines, cela pourra signifier la fin de nos tentatives actuelles pour élargir et améliorer le système commercial mondial.

Cela n'est pas une course au championnat entre Blue Jays et Tigers. Dans ce jeu, nous serons tous gagnants ou tous perdants. C'est aussi simple que cela.

Je vous remercie.