



# Déclarations et Discours

---

Nº 85/26

## SUR LA VOIE D'UN NOUVEL ACCORD COMMERCIAL AVEC LES ÉTATS-UNIS

Allocution du très honorable Joe Clark, secrétaire d'État aux Affaires extérieures, devant la *Foreign Policy Association*, New York, le 18 novembre 1985.

Il y a cinq ans, je me suis adressé à vous à propos de la crise énergétique et de la nécessité pour nos deux pays de coopérer dans la recherche de solutions au problème.

Le gouvernement canadien d'alors n'a suivi mes conseils, ni sur cette question ni sur d'autres, et a procédé à ce qu'il a appelé le Programme énergétique national (PEN). Ce programme, qui donnait au gouvernement des pouvoirs de confiscation et autres pouvoirs extraordinaires sur l'industrie, s'est avéré impopulaire dans votre pays et désastreux dans le mien. Mais la démocratie a pour avantage de nous permettre de changer les politiques impopulaires et, il y a deux semaines, nous avons fêté le cinquième anniversaire du PEN en le supprimant.

Ce programme a été l'une des mesures qui reflétait l'extraordinaire tendance du Canada à se replier sur lui-même. En épitaphe de cette époque, nous pourrions dire qu'alors que nos concurrents s'adaptèrent à la conjoncture internationale, nous rapatriâmes la Constitution. L'ironie de la situation est que nous nous sommes repliés derrière des politiques défensives touchant l'énergie et l'investissement, au moment même où prenaient de l'essor notre confiance en nous et nos réalisations. Certains pourraient avancer que ce sont les politiques d'Ottawa qui ont favorisé cette confiance en nous. Je suis persuadé du contraire. Notre nouveau sentiment de confiance en nous est remarquable justement parce qu'il découle spontanément de notre peuple et de nos régions. Il est le reflet d'une maturité naturelle et non d'une politique artificielle.

Un des engagements du gouvernement actuel a précisément été de remplacer notre sentiment de vulnérabilité et de refléter notre confiance. Au cours de nos quatorze premiers mois en fonction, nous avons remplacé l'ancienne Agence d'examen de l'investissement étranger (AEIE), démantelé le PEN et entrepris de réduire le déficit. Et maintenant, nous œuvrons pour que le Canada s'élançe de nouveau dans le monde et tire profit de ses débouchés de nation commerciale. Davantage que la plupart des pays, nos emplois et notre croissance dépendent du commerce. Parmi les sept nations du Sommet économique, seule l'Allemagne dépend plus que nous des exportations. Voilà pourquoi nous recherchons maintenant si sérieusement les occasions de nous engager dans des négociations commerciales bilatérales et multilatérales.

Je sais que presque tous les Américains et Canadiens ont les yeux tournés vers Genève et la rencontre de demain entre le président Reagan et le secrétaire Gorbatchev. La façon dont vous avez associé vos alliés au processus dont l'issue nous affecte tous témoigne du leadership américain. Fort de l'appui du peuple du Canada et de nos prières, le président Reagan a entamé les discussions.

---

Si la paix est vitale à l'humanité, une économie saine est essentielle au maintien et au renforcement de la paix mondiale. Lorsque les temps sont durs et que le protectionnisme nous guette, nous devons nous rappeler à quel point un excellent rendement est important pour la prospérité économique de nos deux nations.

Lors de leur sommet historique, tenu à Québec au printemps de 1985, le président Reagan et le premier ministre Mulroney ont pris l'engagement politique de mettre fin au protectionnisme. Ils ont réaffirmé leur appui à la nouvelle série de négociations multilatérales et chargé leurs ministres du Commerce respectifs d'explorer tous les moyens possibles de réduire et d'éliminer les barrières qui entravent actuellement notre commerce bilatéral.

À la mi-septembre, le représentant américain du Commerce, M. Clayton Yeutter, et mon collègue M. Jim Kelleher, ministre du Commerce extérieur, ont recommandé que les deux pays analysent la portée et la nature d'un accord commercial bilatéral le plus étendu possible. En conséquence, le premier ministre Mulroney a annoncé le 26 septembre, au Parlement, la décision du gouvernement du Canada de poursuivre un nouvel accord commercial avec les États-Unis.

La proposition canadienne a été chaleureusement accueillie par le président Reagan. La balle est maintenant dans votre camp, puisque votre pays doit suivre ses propres procédures avant que les négociations ne puissent débiter officiellement. Il y a environ trois semaines, le secrétaire Schultz a réaffirmé à Calgary la réponse positive de l'Administration à notre proposition et m'a annoncé que les États-Unis seraient prêts à amorcer les négociations au début de 1986.

Le Premier ministre a nommé M. Simon Reisman, personnalité canadienne distinguée et de grande compétence, pour diriger nos efforts. Il travaillera en étroite collaboration avec les provinces et consultera le monde des affaires et du travail, ainsi que tous les Canadiens concernés, pour s'assurer que nous sommes tout à fait prêts à entreprendre ces négociations.

Quel sera l'enjeu de ces négociations? De notre côté, nous sommes prêts à examiner l'ensemble le plus vaste possible de mesures visant à réduire les barrières tarifaires et non tarifaires, tout en reconnaissant que tout accord devra être mutuellement avantageux. Nous voulons que les États-Unis tiennent compte de nos préoccupations concernant l'effet protectionniste de certaines de leurs mesures législatives sur les exportations canadiennes et les emplois, de notre désir de rechercher, en fonction d'une juste concurrence, des contrats du gouvernement fédéral et des États, de notre souci de voir régler nos divergences d'une manière plus efficace et prévisible. De son côté, l'Administration américaine voudra que nous prêtions l'oreille à vos préoccupations, par exemple au sujet de l'importance de nos tarifs douaniers et au sujet de questions telles que nos pratiques fédérales ou provinciales de passation de marchés. Le Canada et les États-Unis voudront tous les deux que l'on envisage d'élaborer des règles internationales touchant le commerce des services.

En prêtant l'oreille aux préoccupations de l'autre, en présentant ces questions à la table de négociations, ni le Canada ni les États-Unis ne sont obligés d'accepter ce que propose l'autre partie. Mais ce n'est qu'en discutant franchement des objectifs et des préoccupations de l'autre que nous saurons s'il est possible de conclure un bon marché.

---

Il s'agit là d'une démarche audacieuse de la part du gouvernement canadien, démarche qui a naturellement suscité des inquiétudes au Canada. Au moment où nous amorçons la phase préparatoire, nous devons, en qualité de gouvernement, nous montrer sensibles à ces inquiétudes. C'est précisément pour cette raison que nous avons mis sur pied le processus de consultations le plus détaillé jamais associé à une initiative commerciale nationale. Nous voulons que les Canadiens sachent ce que nous faisons. Toutefois, il est important que les Américains soient sensibles au sérieux de notre initiative et aux préoccupations qu'elle a suscitées.

Le Canada, comme les États-Unis, a ses propres systèmes distincts sur les plans politique, social, culturel et juridique, et une économie qui reflète le caractère spécial de notre géographie, de nos ressources naturelles et de notre peuple.

Les Canadiens veulent des relations empreintes de collaboration, à vrai dire chaleureuses, avec les États-Unis, mais des relations qui respectent et expriment le caractère et les intérêts propres de leur pays. Les Canadiens s'inquiéteront donc toujours de mesures qui semblent mettre en question l'autonomie économique du gouvernement ou saper les intérêts fondamentaux, les valeurs ou les institutions sociales de la nation. Comme je l'ai dit à M. George Schultz à Calgary : « ce qui est accessoire pour vous peut être crucial pour nous; ce qui est pour vous un simple spectacle peut être pour nous de la culture ».

La protection de notre propre identité culturelle est d'une importance unique pour le Canada. La culture est un concept insaisissable. Elle est l'incarnation de la nature et de l'esprit d'une nation, l'héritage qui est transmis de génération en génération. Elle manifeste la façon dont nous nous définissons par rapport à nous-mêmes et par rapport aux autres. Elle implique que nous la favorisons sur le plan national et que nous la fassions connaître sur le plan international. Les industries culturelles sont les entreprises commerciales qui transmettent les manifestations culturelles, chez nous et à l'étranger.

Au moment où nous entamons les négociations commerciales, des Canadiens sont très inquiets des répercussions que celles-ci pourraient avoir sur nos industries culturelles et, partant, sur notre capacité d'exprimer et de renforcer notre souveraineté culturelle. Je respecte leurs inquiétudes. Deux questions sont ici en jeu. La première concerne la vitalité et le soutien de la culture nationale; la deuxième, la négociation des règles commerciales susceptibles d'affecter nos industries culturelles. Nous considérons ces deux questions comme distinctes.

L'intention de notre gouvernement de favoriser la culture grâce à des subventions directes n'est tout simplement pas en jeu dans les négociations. La question de savoir s'il faudra ou non prendre des mesures spéciales en faveur de certaines industries culturelles du Canada est une question interne qui n'entre pas dans des négociations commerciales. Inversement, nous ne nous attendons pas à ce que le cadre général du financement public d'autres institutions analogues aux États-Unis fasse l'objet de négociations.

Aucun autre pays au monde n'est plus ouvert que le nôtre aux produits culturels étrangers. Il suffit pour s'en convaincre de jeter un coup d'œil à nos librairies, théâtres, cinémas, kiosques à journaux, ainsi qu'à notre système de radio et télédiffusion, à nos galeries et à nos musées. Mais en même temps, aucun autre pays au monde n'est plus engagé que le Canada à élaborer des règles de commerce international plus transparentes et plus justes.

---

Cependant, tous les secteurs ne pèsent pas autant dans la balance. À l'instar des autres pays, nous nous réservons le droit de faire des distinctions entre eux, à partir de certains critères explicites. Aux États-Unis, vous mettez davantage que nous l'accent sur la « sécurité nationale ». Au Canada par contre, la souveraineté culturelle occupe une place plus prépondérante que chez vous. Nous pouvons être en désaccord, mais nous devons reconnaître que, pour entretenir des relations amicales nous devons être prêts à accepter ces différences.

Mais cet engagement envers la souveraineté culturelle ne doit pas nous empêcher de rechercher de meilleures règles commerciales pour les industries culturelles. Du point de vue du Canada, de meilleures règles sont à la fois possibles et souhaitables. Par exemple, les artistes du spectacle et les écrivains canadiens ont démontré leur excellence, mais ils ont vu leur accès aux États-Unis entravé par les règles américaines de l'immigration. Nos cinéastes aimeraient accroître leur présence sur le marché américain, mais le système de distribution a constitué pour eux un grand obstacle.

Nous sommes prêts à discuter avec les États-Unis de toutes les préoccupations qu'ils pourraient avoir, mais nous nous attendons à ce qu'ils se montrent aussi ouverts que nous. Il ne fait aucun doute qu'à un point ou l'autre des négociations, la partie américaine annoncera qu'elle ne peut satisfaire certaines de nos exigences et il ne fait non plus aucun doute qu'il en ira de même de notre côté. C'est ainsi que fonctionnent les négociations.

Mais nous pouvons expliciter certains domaines d'entente. Nous sommes prêts à discuter de moyens de renforcer les industries culturelles grâce au commerce. Mais nous ne serons jamais prêts à convenir de mesures qui affaiblissent ces industries canadiennes ou minent leur capacité de servir notre culture.

La culture canadienne est forte et rayonnante, et elle continuera de croître et de s'épanouir. Mais je suis vivement conscient du fait que la culture canadienne et l'économie canadienne doivent croître ensemble. Notre gouvernement estime que nous pouvons renforcer notre identité culturelle tout en développant nos relations économiques avec les États-Unis. C'est là la réalité moderne au Canada.

L'an dernier, le volume total des échanges entre nos deux pays s'est élevé à plus de 120 milliards de dollars EU (soit plus de 150 milliards CAN). Ces échanges sont les plus élevés qui soient entre deux nations. Ils sont deux fois plus importants que ceux de l'Amérique avec le Japon, plus importants que vos échanges avec tous les pays du Marché commun européen. Les États-Unis commercent davantage avec la province de l'Ontario qu'avec la Communauté européenne, davantage avec la Colombie-Britannique qu'avec la Chine. Pour le seul État de New York, le commerce avec le Canada a dépassé 15 millions de dollars en 1984, soit davantage que tous les échanges américains avec la France.

Le salaire de plus de quatre millions de travailleurs répartis des deux côtés de la frontière dépend directement de nos liens commerciaux bilatéraux. Par analogie, imaginez que le gagne-pain de presque tous les hommes, femmes et enfants du New Jersey, État voisin du vôtre, dépende de nos relations commerciales.

L'investissement américain au Canada représente quelque 80 pour cent de tout le capital étranger au Canada (et 25 pour cent de tous les investissements américains à l'étranger), alors que le Canada est le deuxième investisseur étranger aux États-Unis.

Nos économies ne croissent pas au détriment l'une de l'autre. Elles croissent ensemble. C'est là une chose manifeste. En dépit même de votre déficit commercial, le commerce avec le Canada est toujours source d'emplois et d'avantages pour les États-Unis. Le Canada est votre marché étranger qui croît le plus rapidement. En dépit de la force de votre devise, nous vous avons acheté l'an dernier 53 milliards de dollars de biens, et le commerce, tant pour les Américains que pour les Canadiens, signifie EMPLOIS. En d'autres termes, nous avons une relation économique qui est unique en son genre de par son volume, de par son étendue et de par les défis et possibilités qu'elle présente pour nos deux pays.

Ces négociations ne sont pas sans précédent, nos deux pays ayant déjà essayé d'améliorer leurs rapports commerciaux. En 1935, nous avons conclu un accord commercial bilatéral. D'autres pays se sont joints à nous en 1938 et les principes de nos accords bilatéraux ont constitué la base du système commercial multilatéral d'après-guerre. Ensemble, nous avons aussi mis au point le Pacte de l'automobile et les arrangements de partage de la production de défense. Précisément parce que nous avons déjà relevé ce genre de défi, nous savons que les succès qui nous attendent nous récompenseront des énormes efforts, de la bonne volonté et de la confiance qu'exigent ces négociations.

Les États-Unis et le Canada négocieront entre eux et avec tous nos principaux partenaires commerciaux à l'occasion d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales, sous l'égide de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Les négociations commerciales multilatérales tenues antérieurement sous l'égide du GATT ont favorisé la libéralisation des échanges dans les deux pays. En fait, chaque ronde de négociations multilatérales a donné lieu à une série de mini-négociations bilatérales pour lesquelles l'Accord canado-américain a toujours servi de base aux résultats plus étendus qui ont entraîné notre prospérité d'après-guerre.

Les raisons qui nous poussent à renouveler nos accords commerciaux sont claires. Selon une opinion maintenant largement partagée, le progrès économique ne va certainement pas de soi. Nous nous sommes progressivement rendu compte que nos économies font face à des défis concurrentiels qui changent rapidement et qui taxeront la sagesse collective du gouvernement, des secteurs privés et de la main-d'œuvre, pour des générations à venir.

Nos deux pays ont été touchés de près par la dure réalité du chômage et du gâchis social qu'il entraîne. Nous faisons tous deux face à l'éventualité qu'une partie importante de notre jeunesse ne puisse jamais trouver d'emplois profitables si nous ne relevons pas collectivement les défis que crée l'ajustement. Et c'est dans ce sens que le renouveau économique n'est pas seulement un objectif impératif que partagent nos deux gouvernements, mais également une responsabilité civique.

Il est de plus en plus évident qu'aucun pays ne peut se permettre de s'isoler du reste du monde, et les États-Unis et le Canada ne font pas exception à la règle. Inévitablement, au fur et à mesure que le rythme des changements s'accélère, les forces protectionnistes se font jour, particulièrement dans les secteurs les plus faibles de l'industrie. Mais les politiques protectionnistes coûtent cher, elles paralysent les industries de l'avenir et récompensent les industries et les fabricants inefficaces qui, à leur tour, augmentent les prix à la consommation.

Se protéger derrière les barrières commerciales affaiblira notre capacité d'offrir des biens et services à prix concurrentiels, tant chez nous qu'à l'étranger. Cela réduira la capacité des exportations canadiennes et américaines de pénétrer de nouveaux marchés à l'étranger. Comme le président Reagan l'a dit, « protectionnisme équivaut à destructionnisme ».

Prenons l'exemple de l'acier, qui est un produit on ne peut plus primaire. Tout le charbon métallurgique qui alimente nos hauts fourneaux de Hamilton ou de Sault-Sainte-Marie provient du sud de la frontière, extrait des mines de Pennsylvanie. Une bonne partie de notre minerai de fer, autre produit de base, provient des mines de Duluth. Toutes les feuilles d'acier laminé que nous produisons ont un contenu américain de 20 pour cent. La réduction des exportations de ces produits ne supprimera pas seulement l'emploi d'ouvriers canadiens, mais ceux de vos amis ou parents à Scranton ou Harrisburg.

Ce sur quoi nous devrions nous pencher, en ce qui a trait à nos deux économies, est la création d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité, assortie d'une plus grande spécialisation et d'une souplesse accrue tant de la part des fabricants que des ouvriers. Autant l'accroissement du protectionnisme nous appauvrira, autant la libéralisation des échanges assortie d'un accès plus sûr et renforcé à nos marchés respectifs nous permettra de sauver des emplois, dès maintenant, et de créer de nouveaux emplois pour l'avenir.

Je crois fermement que le Canada et les États-Unis ont des intérêts communs dans ces négociations bilatérales et multilatérales. Notre bien commun réside en une plus grande prospérité économique. Parce que nous désirons la croissance économique, nous cherchons à éliminer tout ce qui y fait obstacle. Nous désirons voir s'instaurer un meilleur climat, plus prévisible, pour les investissements et nous voulons un plus grand emploi.

Le Canada, comme les États-Unis, est déterminé à travailler, par l'intermédiaire d'organisations multilatérales comme le GATT, à maintenir ouvert le régime commercial mondial. Il est dans l'intérêt de toutes les nations que nous ne retardions plus l'ouverture de la prochaine série de négociations du GATT. À notre avis, les négociations bilatérales et multilatérales s'appuient mutuellement.

Ce que nous, en tant que gouvernement, rechercherons dans les négociations bilatérales et multilatérales, est clair depuis déjà assez longtemps : nous voulons des relations commerciales meilleures, plus prévisibles et plus sûres avec nos principaux partenaires commerciaux, afin que les Canadiens et les Américains puissent les uns comme les autres planifier, investir et développer leur économie avec confiance, le genre de confiance qui conduit à des emplois meilleurs et plus nombreux.

Il ne faut pas s'attendre à ce que les négociations entre les deux plus grands partenaires commerciaux du monde soient autres que complexes et difficiles. Nous nous attendons à ce que les États-Unis notamment, comme nous l'avons fait nous-mêmes, un négociateur expérimenté et intraitable. La partie sera longue et il faudra surmonter des obstacles. Mais nous savons où nous allons et nous ne manquerons pas de réussir grâce à un travail acharné et à une confiance mutuelle.

Il y a cinquante ans, lorsque les pires ravages de la dépression se sont abattus sur l'économie canadienne,

nos deux nations ont entrepris la longue remontée vers la prospérité en décidant, pour la première fois depuis la Confédération en 1867, de fonder leurs relations commerciales sur la compréhension mutuelle. Les deux pays ont reconnu, pour emprunter les mots de la déclaration conjointe du président Roosevelt et du premier ministre King, qu'une augmentation des échanges commerciaux aurait d'heureuses répercussions sur toutes les activités, parce que commerce est synonyme d'accroissement de l'emploi, des transports et de la consommation.

Rappelons-nous cet esprit au moment où nous progresserons dans nos négociations. L'Accord commercial canado-américain de novembre 1935 a inauguré un nouveau chapitre dans nos relations commerciales nationales. Il présentait des risques, mais il a apporté de l'espoir et de nouvelles possibilités aux chômeurs de nos deux pays.

Un demi siècle plus tard, il est temps d'aller de l'avant une fois de plus et de poser de nouveau les bases de la prospérité économique. Les Canadiens sont prêts à relever ce défi, mais nous avons besoin de votre aide et de votre participation.

C'est là une initiative audacieuse et pleine de défis pour le Canada, mais riche en promesses pour les deux pays. Nous avons affirmé clairement notre intention. Nous avons nommé un négociateur expérimenté. Nous sommes prêts à relever le défi. Nous avons été encouragés par la première réaction de votre président. Nous serons heureux de nous trouver ensemble à la table de négociations, au début de l'année prochaine.

---

S/C