



# Déclarations et Discours

---

N° 85/30

## RELATIONS COMMERCIALES ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Notes pour une allocution de l'honorable James Kelleher, ministre du Commerce extérieur, devant le *United States Council for International Business*, New York, le 11 décembre 1985.

[. . .] Les Canadiens et les Américains sont des amis qui partagent les mêmes vues — à tel point qu'il est parfois difficile de les différencier. La relations entre nos deux pays est unique au monde. Le Canada est votre plus important partenaire — tout comme vous l'êtes pour nous — pour presque tout ce que l'un de nous fait.

Nous collaborons au programme spatial de l'Administration nationale de l'aéronautique et de l'espace, nous collaborons au sein de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord et du Commandement de la défense aérienne nord-américaine. Nos pratiques commerciales sont similaires. Vous avez investi plus d'argent au Canada que partout ailleurs au monde. Nous avons plus investi aux États-Unis que partout ailleurs. Le World Trade Center, par exemple, est détenu par des intérêts canadiens et, sur une base *per capita*, nos investissements aux États-Unis représentent en moyenne quelque 1 000 \$ pour chaque homme, femme et enfant du Canada.

Nos étroites relations englobent manifestement le commerce. L'ampleur de nos relations bilatérales est inégalée dans le monde. Le volume de nos échanges outre-frontière a représenté 120 milliards de dollars américains l'an dernier — ou à peu près le quinzième de tous les échanges mondiaux.

Quoi qu'on en dise, le Canada est votre plus gros client au monde. Vous vendez plus à 25 millions de Canadiens que vous en vendez aux 280 millions d'Européens du Marché commun. Vous nous vendez deux fois plus qu'au Japon. De fait, la province de l'Ontario vous achète à elle seule plus de produits que ne le fait le Japon. En plus d'être votre plus important marché, le Canada est également votre marché le plus dynamique. Vos exportations vers notre pays ont grimpé de 20 pour cent l'an dernier, et elles s'accroissent à nouveau cette année.

Tout cela signifie que nos deux pays, qui sont les seules nations entre le Rio Grande et l'Arctique, sont interdépendants. Le continent serait fort différent si nous ne l'étions pas. Le commerce entre nos pays n'est pas un jeu à somme nulle. Nous y gagnons tous les deux. Ce commerce alimente la croissance dans nos deux pays. Et il garantit un grand nombre d'emplois. En fait, plus de deux millions d'emplois canadiens — et plus de deux millions d'emplois américains — sont directement tributaires de nos échanges réciproques.

Et pourtant, nous insistons pour l'entraver. Nous continuons à maintenir des barrières de toutes sortes — tarifaires et non tarifaires — pour entraver nos échanges de biens et de services. Le mur commercial qui nous sépare encore nous empêche grandement de réaliser tout le potentiel dont nos deux peuples sont capables.

---

Il est vrai que ce mur a été graduellement érodé lors des diverses négociations commerciales multilatérales. Lorsque seront pleinement appliquées en 1987 les dernières réductions tarifaires issues du Tokyo Round, jusqu'à 70 pour cent de nos échanges se feront en franchise. Mais ce chiffre est un peu trompeur. Il s'agit de 70 pour cent des produits que nous échangeons déjà. Cela ne compte pas les produits que nous aimerions — mais que nous ne pouvons — échanger parce que les tarifs sont trop élevés. Vous imposez par exemple un droit de 42 pour cent sur les complets pour hommes, et des droits allant de 15 à 23 pour cent sur nos produits pétrochimiques.

Entre temps, des barrières non tarifaires ont surgi de part et d'autre de la frontière pour ajouter de nouveaux problèmes au commerce et à l'investissement. Et les pressions réclamant plus de protectionnisme semblent s'intensifier. Le Congrès américain est actuellement saisi de plus de 300 projets de loi protectionnistes. Ce qui est fort troublant. Troublant pour l'effet général que ce phénomène pourrait avoir sur le commerce global. Troublant aussi pour l'effet plus particulier qu'il pourrait avoir sur certaines industries. Permettez-moi de m'arrêter un moment sur l'une de ces industries qui retient actuellement l'attention, à savoir celle du bois d'œuvre résineux.

Le Congrès étudie actuellement trois projets de loi visant à restreindre vos importations de bois d'œuvre canadien. Deux de ces projets réclament des contingents ou des droits tarifaires, et l'autre modifierait la législation commerciale américaine pour permettre l'imposition d'un droit compensateur. Ces projets de loi ont été introduits malgré deux enquêtes du département du Commerce. Ces deux études américaines concluaient que le bois d'œuvre canadien n'est pas subventionné. Ces deux études américaines concluaient qu'il ne constitue pas une concurrence déloyale pour les producteurs américains. Ce que le département du Commerce a constaté, c'est que le Canada livrait une concurrence loyale.

Notre bois d'œuvre sert à construire vos maisons, ce qui signifie des emplois non seulement pour l'industrie de la construction mais aussi pour les grossistes, les détaillants et les entreprises de transport. Mais ce qui est plus important, c'est qu'il permet au consommateur de se loger au coût le plus faible possible. La Wharton Econometrics de Philadelphie achevait récemment une analyse de l'incidence, aux États-Unis, des relèvements des prix du bois d'œuvre attribuables aux tarifs. Permettez-moi de vous en rappeler les conclusions :

- Une augmentation de 30 pour cent du prix du bois d'œuvre provoquée par les tarifs entraînerait une faible augmentation du niveau de l'emploi dans quatre États (Alabama, Georgie, Mississipi et Oregon). Le principal bénéficiaire, l'Oregon, y gagnerait 188 emplois.
- Chacun des 46 autres États subirait des pertes d'emplois. La Californie perdrait 3 765 emplois, et huit autres États en perdraient au moins 1 000 chacun.
- L'effet net d'une telle mesure serait une perte de 15 000 emplois aux États-Unis. La Wharton ne s'est pas arrêtée sur les ravages qu'elle provoquerait au Canada.

Le bois d'œuvre n'est manifestement pas le seul point de friction dans notre commerce bilatéral. Étant

donné l'énorme volume de nos transactions, il est inévitable qu'il se produise certains différends; et à l'heure actuelle, 18 actions ont été officiellement intentées — huit de votre côté et dix du nôtre — touchant divers produits allant de la pomme de terre et de la framboise au fer et à l'acier.

Voilà certaines des raisons pour lesquelles nous, au Canada, croyons qu'un nouvel accord commercial bilatéral avantagerait les deux pays. L'initiative a été engagée il y a deux mois et demi lorsque le premier ministre Mulroney a écrit au président Reagan pour lui manifester notre intérêt à explorer les possibilités et la nature d'un accord; et nous Canadiens sommes extrêmement heureux que le Président ait maintenant avisé le Congrès que l'Administration entendait aller de l'avant. L'importance de cette initiative et de la démarche effectuée hier par le Président ne saurait être exagérée. Ces négociations commerciales bilatérales revêtiront, je crois, une importance historique, tant pour les États-Unis que pour le Canada, et je suis impatient de les voir amorcées de façon concrète.

Je pourrais mentionner qu'il existe un grand nombre de précédents historiques pour la conclusion d'un accord commercial bilatéral entre nos pays. Il y a cinquante ans, le monde traversait la Grande Dépression, et les guerres commerciales qui avaient été déclenchées ne faisaient qu'empirer les choses. Le Canada et les États-Unis ont été les premiers à réagir au protectionnisme latent de l'époque. En 1935, nous avons conclu un accord bilatéral pour abaisser les barrières, accord dont les principes sont devenus le fondement du système commercial multilatéral que nous avons aujourd'hui.

Je ne crois pas exagéré de dire qu'un nouvel accord bilatéral entre nos deux pays pourrait produire des résultats à peu près similaires. De nouvelles négociations commerciales multilatérales doivent débiter l'an prochain sous l'égide de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), avec l'appui enthousiaste des États-Unis et du Canada. Cette huitième série de négociations s'étendra sur de nombreuses années. Mais ce ne sera pas chose facile, car les nations commerçantes du monde ne sont pas toutes d'accord sur les questions à aborder. Si le Canada et les États-Unis pouvaient prendre l'initiative, montrer au reste du monde que la libéralisation du commerce sert les intérêts de tous, je crois que ces négociations donneraient de meilleurs résultats, qu'un plus grand nombre d'obstacles tomberaient plus rapidement partout dans le monde.

Certaines personnes dans nos deux pays remettent en cause la nécessité de négociations bilatérales. Elles disent que nous devrions nous en tenir aux négociations multilatérales prévues par le GATT. Mais elles se trompent. Le GATT est indispensable au maintien d'un système commercial ordonné dans l'ensemble du monde et il a permis de faire des progrès réels en remettant en question les barrières commerciales. Mais il doit prendre en considération les besoins et les aspirations d'une centaine de nations, ce qui retarde nécessairement les progrès. Le système en lui-même n'est pas conçu pour répondre aux besoins de relations commerciales bilatérales aussi étendues, dynamiques et complexes que celles qui existent entre le Canada et les États-Unis.

Du point de vue canadien, des négociations commerciales bilatérales entre le Canada et les États-Unis ne devraient être assujetties, comme l'a fait remarquer le président Reagan, à aucune conditions préalable. Un accord devrait permettre d'atteindre trois grands objectifs communs : premièrement, nous cherchons à rendre sûr et stable l'accès à nos marchés respectifs, de façon à créer des emplois dans

toutes les régions du Canada et des États-Unis et à favoriser un développement économique équilibré dans nos deux pays. Deuxièmement, nous croyons qu'il nous faut combattre toutes les autres barrières tarifaires et non tarifaires afin d'être en mesure de favoriser une concurrence loyale entre nos producteurs, tant en Amérique du Nord que dans le reste du monde. Et troisièmement, nous avons besoin d'un accord suffisamment contraignant pour fixer de façon précise les règles qui permettent de régler les litiges. Avec davantage de certitude et de prévisibilité, nous aurons l'un et l'autre une attitude plus confiante à l'égard de l'investissement, de l'expansion, de la modernisation et de la spécialisation.

Un nouvel accord commercial devrait remettre en question un grand nombre de barrières commerciales pour être réellement avantageux pour les deux parties. Il devrait viser à réduire ou à éliminer les tarifs douaniers dans un délai convenu, au moyen de dispositions échelonnées et transitoires adaptées aux besoins des secteurs visés. Mais les tarifs douaniers ne sont qu'un des aspects d'un ensemble. C'est dans le domaine des barrières non tarifaires que l'on a le plus de chances de retirer des avantages tangibles. Nous devons examiner les règles touchant la teneur locale. Nous devons traiter des restrictions que les programmes « Buy America » et « Buy Canada » imposent aux marchés publics.

Nous devons préciser les moyens permettant de limiter tout ce qui entrave la position concurrentielle de chacun à l'exportation. Au Canada, nous sommes vivement préoccupés par le nombre croissant et la portée de plus en plus étendue des lois américaines sur la protection du commerce, par la fréquence avec laquelle des mesures *anti-dumping*, compensatoires et d'exception sont demandées et envisagées. Il arrive parfois que ces mesures visent directement les produits ou services canadiens. Elles sont souvent destinées à d'autres que nous, mais nous en ressentons le contrecoup. Nous croyons qu'il est essentiel de favoriser un environnement commercial plus prévisible et plus compétitif entre les deux pays.

Et c'est là qu'intervient la notion contemporaine bien connue de « respect des règles du jeu ». À notre avis, respecter les règles du jeu signifie s'en tenir à des règles convenues, qui ne sont pas nécessairement vos règles, ni nos règles; qui, en d'autres termes, ne sont pas les règles imposées unilatéralement par l'un ou l'autre. Nous considérons que l'adoption de règles acceptables de part et d'autre, de règles justes et équilibrées pour les deux pays, constitue l'avantage primordial d'un nouvel accord. Toutes ces considérations font que nous avons l'un et l'autre beaucoup à gagner d'un nouvel accord commercial bilatéral.

D'autant plus qu'il existe dans le monde un très grand nombre de précédents d'accords commerciaux bilatéraux conclus avec succès entre voisins de taille inégale. Il n'y a pas longtemps, je me trouvais en Nouvelle-Zélande, pays qui a conclu un accord commercial bilatéral de trois ans avec l'Australie. Les Néo-zélandais sont tellement enchantés de cette mesure qu'ils souhaitent en accélérer le processus, raccourcir la période de transition prévue pour permettre à leurs industries de s'adapter. Même attitude à cet égard de la part des Australiens.

Il est vrai toutefois que nous avons certaines préoccupations au sujet de notre souveraineté culturelle, qui n'est pas comprise de tous les Américains. Outre les similarités qui existent entre nos deux peuples, il y a également des différences, et nous n'avons pas l'intention d'y renoncer. Nous sommes un pays bilingue. Nous entendons le rester. Nous avons choisi d'implanter un réseau de programmes sociaux plus étendu que celui des Américains, qu'il s'agisse de régimes de santé, d'assurance-chômage et

de pensions, ou de l'élimination des disparités régionales. Nous tenons à le conserver. Nous avons également des politiques spéciales visant à protéger et à promouvoir nos industries culturelles, telles que l'édition, la radiodiffusion, le disque et le cinéma. Ces industries sont vulnérables dans un pays de faible population ayant une frontière commune avec un pays très peuplé, et nous faisons — et continuerons de faire — des efforts particuliers pour les préserver.

Ces particularités — notre caractère bilingue, nos programmes sociaux et notre culture — font partie intégrante de ce que nous, les Canadiens, considérons être notre identité unique. Elles font partie de ce qui fait de nous des Canadiens et ne constituent pas l'enjeu des négociations que nous tiendrons avec vous. Dans une allocution prononcée à l'Université de Chicago la semaine dernière, le premier ministre du Canada a très bien expliqué pourquoi elles ne sont pas négociables. « Le Canada et les États-Unis » a-t-il dit, « sont des démocraties souveraines distinctes. Aux États-Unis, vous donnez une place beaucoup plus grande que nous ne le faisons à la sécurité nationale. Au Canada, nous donnons une place plus grande que vous ne le faites à la souveraineté culturelle ».

Je suis profondément convaincu que les Américains qui comprennent le Canada — y compris les délégués commerciaux américains — connaissent et appuient nos préoccupations au sujet de notre souveraineté culturelle, et j'espère que cette compréhension aura une incidence à la table des négociations.

C'est pourquoi le Canada est prêt à engager des pourparlers quand vous le voudrez. L'équipe canadienne sera dirigée par notre ambassadeur pour le commerce qui vient d'être nommé pour ces négociations, M. Simon Reisman, un négociateur commercial éminent et expérimenté, qui a été sous-ministre des Finances.

Au cours des prochaines semaines, pendant que Washington mettra sur pied son équipe de négociateurs, nous tiendrons de vastes consultations avec les gouvernements des dix provinces canadiennes. Le Premier ministre et tous les premiers ministres provinciaux se sont rencontrés récemment à Halifax et ont convenu de collaborer très étroitement sur tous les aspects des négociations.

Cet accord traduit bien la spécificité de la fédération canadienne. Il ne restreint en aucune façon les prérogatives du gouvernement fédéral dans la conduite des négociations. Il vise à nous assurer que nos négociateurs sont tenus informés des intérêts provinciaux et que toutes les régions du Canada pourront bénéficier d'un éventuel accord commercial avec les États-Unis.

Nous sommes tous conscients de vivre dans un monde difficile et qui devient chaque jour plus compétitif; un monde que quelques années seulement séparent de la cinquième génération d'ordinateurs, la génération de l'intelligence artificielle.

[. . .] Pour nos deux pays, le défi consiste à être créatif plutôt qu'inflexible, et à se tourner vers l'extérieur plutôt que vers l'intérieur. Les Américains et les Canadiens ont la capacité exceptionnelle de créer la prospérité. Nous pouvons l'un et l'autre y parvenir seul, s'il le faut. Mais nous irons beaucoup plus loin et beaucoup plus vite en collaborant, dans un marché ouvert et prometteur.

---

S/C