PARTICIPATION CANADIENNE
DANS LES
NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES

43-230-626.

PARTICIPATION CANADIENNE

DANS LES

NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

Un Abrégé des:

COMMUNIQUES

DISCOURS

BULLETINS

(Mai 1977 à Octobre 1979)

OFFICE OF THE PRIME MINISTER | CABINET DU PREMIER MINISTRE

PRESS RELEASE — COMMUNIQUÉ

Date: le 5 mai 1977

For Release: immédiate

Pour Publication:

Le Premier ministre a annoncé aujourd'hui la nomination de M. JACK HAMILTON WARREN au poste de coordonnateur des négociations commerciales multilatérales. Comptable au secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Warren sera chargé de coordonner pour le Cabinet l'élaboration interministérielle de la position canadienne aux N.C.M. Il collaborera étroitement avec tous les ministères concernés, en particulier avec celui de l'Industrie et du Commerce. Bien que M. Warren doive assumer certaines de ses fonctions immédiatement, il conservera son poste d'ambassadeur à Washington jusqu'au 14 juillet prochain.

Dans le cours de ses nouvelles fonctions, il agira aussi comme agent de liaison auprès des gouvernements provinciaux et du secteur privé en ce qui concerne les orientations fédérales, ainsi que les problèmes que les N.C.M. pourront soulever. Il sera en outre le principal trait d'union entre les négociateurs canadiens à Genève, le Cabinet et les ministères à Ottawa.

- - - - -

Né près de Chatham, Ontario, le 10 avril 1921, M. WARREN est bachelier ès arts de Queens University (Kingston). Après avoir servi dans la Marine royale canadienne pendant la Seconde guerre mondiale, il entre au ministère des Affaires extérieures; il est nommé en 1948 au haut-commissariat du Canada à Londres.

De retour à Ottawa en novembre 1951, il est muté au ministère des Finances en 1954. Il est affecté par la suite à l'ambassade du Canada à Washington à titre de conseiller financier; il est aussi nommé administrateur suppléant pour le Canada auprès du Fonds monétaire international et de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement.

Il revient au ministère des Affaires extérieures en 1957 pour être nommé au sein de la délégation permanente du Canada à l'OTAN et de l'Organisation européenne de coopération économique, où il s'occupe particulièrement des questions ayant trait à l'expansion économique régionale de l'Europe. En septembre 1958, il est nommé sous-ministre adjoint du Commerce.

M. Warren a représenté le Canada à de nombreuses conférences internationales qui ont porté sur des sujets d'ordre économique et commercial. Elu président du Conseil des représentants de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce en septembre 1960, il a , en outre, été président suppléant de la délégation canadienne à la

Conférence tarifaire du GATT, qui s'est tenue à Genève en 1960 et 1961. A l'automne de 1962, il est élu président des parties contractantes du GATT, et réélu à ce poste en 1964.

Il devient sous-ministre du Commerce en juillet 1964 et, en octobre 1971, haut-commissaire du Canada à Londres, poste qu'il occupe jusqu'à sa nomination en février 1975, au poste d'ambassadeur du Canada à Washington.

- 30 -

TABLE DES MATIERES

Le 20 Sept./77	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren devant l'Association des manufacturiers canadiens
22 Sept./77	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren devant les Fabricants Canadiens de produits alimentaires
27 Oct./77	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, à la réunion annuelle de l'Association Canadienne des Fabricants de produits chimiques
1er Nov./77	-	Discours de l'ambassadeur JéH. Warren, devant les membres de l'Association Canadienne D'exposition
25 Nov./77	-	N.C.M: Listes de Demandes sur les Produits Agricoles et les Mesures Non-Tarifaires Touchant les Produits Industriels
5 Déc./77	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant l'Association des importateurs Canadiens
15 Déc./77	-	Bulletin No. 1 - N.C.M. Compte Rendu
17 Jan./78	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant la Chambre du Commerce du district Montréal
19 Jan./78	-	Le Canada fait Connaitre Les Bases de sa Participation aux N.C.M.
24 Jan/78	-	Déclaration prononcé à Genève le 23 Janvier, 1978 par l'ambassadeur J.H. Warren

...2/

9 Fév./78	-	Discours de l'Honorable A.J. MacEachen devant Empire Club of Canada, Toronto
16 Fév./78	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren à l'assemblée annuelle de la Féderation canadienne de l'agriculture - Québec
23 Fev./78	-	Bulletin No. 2 - N.C.M. Etat des Negociation
4 Avril/78	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren à la réunion annuelle du conseil des Grains du Canada - Winnipeg
12 Avril/78	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant le Conference board in Canada, Montréal, Québec
9 Mai/78	-	Extrait sur les négociations commerciales multilatérales tiré des notes pour un discours prononcé par l'Honorable A.J. MacEachen, à l'occasion de la réunion annuelles des Co-opératives Fédérées, le 1er mars/78 à Saskatoon, Saskatchewan
9 Mai/78	-	Extrait sur les négociations commerciales multilatérales et sur le tarif douainier tiré de l'exposé budgétaire que présentait l'Honorable Jean Chrétien, à la Chambre des communes le 10 avril 1978
11 Mai/78	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant les participants à la troisième assemblée annuelle de la Canadian Association for Business Economics, Ottawa
13 Mai/78	-	Extrait sur les négociations commerciales multilatérales tiré d'une allocation de l'Honorable Don Jamieson, prononcée devant le British Columbia Council of Forest Industries, à Vancouver, le 14 avril 1978

...3/

16 Juin/78	-	Bulletin No. 3 - Negociations Commerciale Multilaterales - Etat Des Negociations
20 Juin/78	-	Notes en vue d'une allocation prononcée par l'Honorable Anthony C. Abbott, à la réunion annuelle de l'Association des Manufacturiers Canadiens, à Toronto, le 5 Juin, 1978
13 Juillet/78	-	Le resumé ci-joint des resultats d'une reunion a un Haut Niveau sur les negociation commerciales multilatérales rendu publique le 13 juillet par l'Honorable A.J. MacEachen
30 October/78	-	Bulletin No. 4 - Negociation Commerciales Multilatérales - Etats des Negociations
22 Déc./78	-	Etat des négociation commerciales multi-latérales, faite à Genève le 22 Décembre/78
8 Jan./79	-	N.C.M.: Questions non-Tarifaires
9 Jan./79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, à l'occasion de l'inauguration du centre de commerce international de Toronto
5 Fev./79	-	Document De Réference, prononcée par l'Honorable M. Don Jamieson, devant l'organisation des jeunes présidents de l'Ontario au Granite Club de Toronto, le 5 Febrier 1979
13 Fev./79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren à la réunion annuelle de la Fédération Canadienne de l'agriculture à Ottawa
22 Fev./79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren à la 59e réunion annuelle de l'Association Canadienne du Caoutchouc à Toronto

...4/

26 Fev./79	-	Notes d'une allocution de l'Honourable A.J. MacEachen, prononcée devant le Canadian Club de Toronto
20 Mars/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, lu par H.W. Richardson devant les membres de l'Association des économistes de Montreal, à Montreal
12 Avril/79	-	Annonce de l'Honourable A.J. MacEachern, sur les resultats des N.C.M. à Genève
19 Avril/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, prononcée à l'occasion de la Conférence sur les relations entre le gouvernement et le monde des affaires organisée par la faculté de question de l'Université de Toronto
20 Avril/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant le Council of Forest Industries à Vancouver
26 Avril/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant l'Automotive Parts Manufacturers Association à Toronto
30 Avril/79	-	Documentation de Base, d'une annonce sur les résultats des N.C.M. à Genève, fait par l'Honorable A.J. MacEachern, le 12 avril 1979
8 Mai/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant l'association des Fonderies Canadiennes, à Toronto
9 Mai/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant le Conseil Canadien des Pêcheries à Calgary

...5

14 Mai/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren prononcée lors du colloque à l'intention des cadres de Costpro, Ottawa
25 Mai/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant l'Institut international des producteurs de Caoutchouc Synthétique, à Vancouver
12 Juin/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant l'institut canadien des textiles, au Jasper Park Lodge
11 Juillet/79	-	Communiqué - Negociations Commerciales Multilatérales Participation Canadienne
2 Août/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant l'Association des manufacturiers Canadiens, à Toronto
19 Sept/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, prononcée lors de la 5e rencontre annuelle de la Licensing Executives Society, à Vancouver
26 Sept/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant le Conference Board in Canada, à Toronto
2 Oct/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, devant l'Institut canadien des affaires internationales (Section Québec), à Québec
22 Oct/79	-	Discours de l'ambassadeur J.H. Warren devant les membres de l'Association Canadienne d'exportation, à Ottawa

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des Négociations commerciales multilatérales devant l'Association des manufacturiers canadiens, le 20 septembre 1977.

For release/Pour publication

le 20 septembre 1977

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours prononcé par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des Négociations commerciales multilatérales, devant l'Association des manufacturiers canadiens, le 20 septembre 1977.

SUJET A MODIFICATION

Copies available in the other official language
from above at Ottawa, Canada K1A 0H5
Tel. (613) 593-7815

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release / Communiqué

DISCOURS DE L'AMBASSADEUR J.H. WARREN
DEVANT L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS
LE 20 SEPTEMBRE 1977, A TORONTO

En premier lieu, je tiens à vous dire à quel point je suis heureux d'être de retour au Canada (bien que les années passées à Londres et à Washington aient été intéressantes) et de travailler à nouveau au sein du Gouvernement et avec le secteur privé sur des questions qui touchent le bien-être économique de notre pays. Je suis très heureux de participer à nouveau à la formulation des politiques commerciales canadiennes et surtout de profiter des initiatives, défis et possibilités que nous offrent les négociations commerciales multilatérales (NCM).

Depuis que j'occupe le poste de coordonnateur, j'ai pu me rendre compte, de diverses façons, de l'intérêt que porte l'Association des manufacturiers canadiens à ce qui se passe à Genève. D'ailleurs, les représentants de l'AMC furent parmi les premiers à me rendre visite à Ottawa. Je suis content d'avoir rencontré les dirigeants de votre organisme et d'avoir pu discerner (grâce à nos discussions et à l'examen des mémoires déjà présentés par l'AMC) vos intérêts et vos préoccupations. Cela ne veut pas dire que vos points de vue ont fait l'unanimité à Ottawa, mais je puis vous assurer que vos démarches ont été bien comprises.

On reconnaît à Ottawa non seulement les préoccupations précises que vous avez mentionnées, mais tout particulièrement le rôle vital du secteur manufacturier dans notre croissance économique et dans la création d'emplois. Dans une perspective historique, le secteur manufacturier a beaucoup contribué à la croissance générale de l'économie canadienne. Par exemple, on lui attribue de 22 à 24% de la production nationale nette des années d'après-guerre. En outre, ce secteur a exporté en 1976 des produits finis pour une valeur de $25 milliards, soit les deux tiers des exportations totales de marchandises canadiennes. Pour la même période, ce secteur a importé des produits fabriqués d'une valeur de $30 milliards, soit 83% des importations canadiennes. Toujours en 1976, 20% environ des emplois au Canada se situaient dans le secteur manufacturier. Ce chiffre accuse une baisse de 5% par rapport à 1951, mais cela correspond à des gains de productivité importants dans le secteur manufacturier. A cet égard, signalons que la productivité a augmenté plus rapidement dans votre secteur que dans les autres activités économiques, à tel point que depuis dix ans, un tiers de l'augmentation totale de la productivité est attribuable au secteur manufacturier. Il s'agit d'un facteur important si l'on considère le revenu net par habitant au Canada. D'après moi, il faut souligner aussi que la produc-

.../2

tion réelle du secteur manufacturier canadien depuis la fin de la Deuxième guerre mondiale a été assez régulière malgré les changements des tarifs canadiens et étrangers, les fluctuations du taux du change et d'autres facteurs qui influent sur le commerce international et la compétitivité des produits canadiens. Le secteur manufacturier occupe depuis toujours une place importante dans toutes les régions du pays (à divers degrés bien sûr) et demeure la pierre de touche de leurs espoirs d'expansion économique. De plus, la demande provenant du secteur manufacturier a beaucoup contribué à la prospérité des industries primaires et à la croissance des industries de services.

Pour le présent et l'avenir, je demeure convaincu qu'il importe d'assurer l'expansion de ce secteur économique sur la base d'une viabilité et d'une compétitivité croissantes au niveau international. C'est dans cette perspective que le Gouvernement encourage tout particulièrement la transformation et la mise en valeur accrues de nos ressources avant de les exporter. Il serait pour le moins difficile de concevoir une économie nationale bien portante sans la robustesse des secteurs secondaire et primaire.

Les manufacturiers canadiens et les NCM

A cette occasion, les négociateurs discuteront non seulement des tarifs sur les produits industriels, mais de tous les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce des produits agricoles et industriels.

Dans le secteur tarifaire, les accords toucheront non seulement les mesures de protection sur les produits finis des manufacturiers canadiens, mais aussi, évidemment, celles qui s'appliquent aux importations influant sur leurs coûts de fabrication. Il s'agit là d'un point important lorsqu'on songe à une protection réelle par rapport à une protection fictive qui n'est pas toujours reconnue. En général, on se préoccupe surtout du fait, et cela sans tenir compte de l'accroissement des exportations, que la concurrence s'intensifiera sur le marché canadien à cause de réductions tarifaires. Le Gouvernement reconnaît que la réduction des tarifs canadiens rend les importations plus compétitives et en abaisse le coût en dollars canadiens pour les utilisateurs et consommateurs. Ce phénomène n'est nouveau, ni pour le Canada ni pour les autres pays. C'est le prix qu'il faut payer pour s'implanter sur d'autres marchés, mais aussi pour réduire les coûts de production et obtenir une efficacité et une productivité accrues. D'ailleurs, les modifications des tarifs ne sont qu'un des nombreux changements auxquels les entreprises ont dû s'adapter au cours de l'évolution de la croissance industrielle propre à l'activité économique. Dans l'ensemble, les industries ont pu s'adapter aux changements tarifaires. Toutefois, on reconnaît de plus en plus que certaines industries, particulièrement celles devant subir des changements structurels, devraient recevoir une aide pour faciliter leur

.../3

adaptation ou l'utilisation de leurs ressources à des fins mieux adaptées à la concurrence internationale.

Du côté des barrières non tarifaires, plusieurs questions à l'étude sont d'une grande importance pour l'AMC et ont fait, ou font actuellement, l'objet de consultations entre le Gouvernement et l'industrie. Les questions non tarifaires touchent nombre d'aspects comme les politiques d'achat des gouvernements, les normes sur les produits, les subsides et les droits compensateurs, la valeur en douane et d'autres exigences douanières, les licences d'importation et les contingents. Nous ne pouvons pas attendre de ces négociations commerciales, qui sont les premières depuis l'établissement des règlements commerciaux d'après-guerre, des réponses à un grand nombre de questions complexes et des solutions à tous les problèmes que nos manufacturiers et exportateurs ont connus à ce titre. Mais de toute évidence, il faut s'y attaquer et commencer quelque part. J'ai remarqué que votre association, et bien d'autres, ont souligné l'importance qu'il faut accorder aux barrières non tarifaires dans le cadre de ces négociations. En effet, on a pu remarquer dans les documents soumis jusqu'ici au Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers (CCCT) que des concessions d'ordre uniquement tarifaire faites par les pays étrangers ne suffiront pas à accroître nos exportations ou à compenser les concessions tarifaires offertes par le Canada. Compte tenu de l'importance des intérêts canadiens dans ces secteurs, j'espère obtenir un appui ferme et constant pour l'assujetissement à un contrôle plus efficace des barrières non tarifaires. Mais il serait illogique de dire, d'une part, que les barrières non tarifaires des autres pays bloquent nos exportations et de prétendre, d'autre part, qu'il ne vaut pas la peine de rechercher une solution à ce problème simplement parce qu'on le croit insoluble ou parce qu'on pense que les gouvernements étrangers trouveront toujours un moyen de contourner les nouveaux règlements. Cela équivaudrait à un renoncement et ne tiendrait aucunement compte jusqu'à quel point les gouvernements ont auparavant été prêts à soumettre leurs pratiques commerciales à une discipline et à un contrôle internationaux, et ce, à une époque où l'interdépendance des pays commerçants était beaucoup moins reconnue qu'aujourd'hui.

En fait, il est bon de se rappeler que les pays étrangers ne sont pas les seuls à imposer des barrières non tarifaires efficaces. Bien que je nous considère plutôt comme des victimes, nos partenaires commerciaux ont néanmoins mentionné plusieurs de nos règlements et pratiques qu'ils considèrent comme des obstacles importants au commerce.

Le contexte des négociations commerciales multilatérales

Les négociations en cours portent sur un grand nombre de questions complexes, dont beaucoup peuvent avoir une très grande portée. Mais

les négociations, en elles-mêmes, ne peuvent résoudre tous ou même la majorité des problèmes de gestion économique nationale et internationale. Elles ne sont qu'une partie d'un tout. D'autres questions, comme la lutte contre l'inflation, les salaires et autres coûts qui nuisent à la compétitivité du Canada, la politique de concurrence, les politiques et mesures fiscales, le climat des investissements et surtout la mauvaise utilisation de nos ressources humaines, doivent être et sont actuellement étudiées selon leur importance et dans le contexte d'une politique économique globale. Evidemment, des négociations commerciales fructueuses peuvent grandement faciliter la transition actuelle et contribuer à l'accroissement de la productivité.

Ce rapport entre la libéralisation du commerce et d'autres éléments de l'économie a été reconnu au sommet économique de Londres. Le communiqué publié a non seulement affirmé que les NCM doivent se poursuivre avec ardeur, mais il a aussi indiqué que les difficultés économiques actuelles nous obligent davantage à atteindre les objectifs de libéralisation du commerce mentionnés dans la déclaration de Tokyo. Le communiqué rejette les politiques commerciales protectionnistes qui favorisent une hausse du chômage et de l'inflation et nuisent au bien-être de la population. Les participants au sommet se sont engagés "à proposer des solutions qui, grâce à l'expansion du commerce, favorisent la création d'emplois et procurent des avantages aux consommateurs, et à éviter toute mesure pouvant nuire aux échanges commerciaux".

Mais même dans ce contexte, il faut bien reconnaître que chaque pays participe à ces négociations dans le but d'en tirer des avantages réels. Chacun des participants jugera lui-même de l'acceptabilité des ententes au fur et à mesure qu'elles seront conclues.

Les NCM ne feront pas disparaître non plus les problèmes liés aux ajustements cycliques. Cependant, elles peuvent aider le processus de rajustement structurel auquel doivent faire face tous les pays industrialisés puisque l'économie mondiale est forcément soumise à une évolution. Et dans ce processus de rajustement aux changements structurels, qui prévoit une production accrue de la part des pays en voie de développement, il semble raisonnable de ne pas être à l'arrière-plan. Tout en aidant ceux qui ont le plus de difficultés à s'adapter, nous devons, à mon avis, suivre de très près les événements et ne pas nous laisser distancer dans un monde extrêmement concurrentiel et dynamique.

Où en sont les négociations à Genève et à Ottawa

La situation actuelle des NCM reflète la préparation et les efforts considérables engagés lors du Tokyo Round en 1973. Les négociations tarifaires en sont au stade où l'on peut prévoir une entente, peut-être le mois prochain, sur un plan tarifaire qui comprendrait une formule de réduction tarifaire (ou des objectifs de réduction),

des règles générales sur les exceptions à cette formule, le calendrier de l'application de ces réductions ainsi que le rapport entre le progrès dans les négociations tarifaires et dans d'autres secteurs des négociations comme les produits agricoles et les barrières non tarifaires. Au cours des prochains mois, tous les participants seront appelés à préciser les barrières commerciales sur les produits agricoles et les mesures non tarifaires, maintenues par leurs partenaires commerciaux et pour lesquelles ils souhaiteraient négocier des réductions et autres changements. Nous accélérerons aussi la rédaction de projets de codes d'éthique sur les mesures non tarifaires. Le rythme accéléré prévu pour cet automne nous permet de croire que les négociations seront intenses au début de 1978 lorsque les participants commenceront vraiment à jouer cartes sur table. Personne ne sait combien de temps dureront ces négociations, mais on ne prévoit pas de dénouement avant le milieu de 1978.

Ma nomination au poste de coordonnateur canadien des NCM peut laisser prévoir dans le cadre de l'évolution des négociations, des étapes plus importantes. J'aurai mon bureau à Ottawa et je travaillerai en étroite collaboration avec M. MacEachen et les autres ministres et ministères concernés, ainsi qu'avec M. Couillard (président du Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers) et l'ambassadeur Grey (chef de notre équipe de négociation à Genève). Mon équipe aura la responsabilité de présenter au moment opportun des mémoires objectifs aux ministres afin qu'ils puissent prendre des décisions appropriées au sujet de notre position dans les négociations. Pour accomplir cette tâche, nous ferons appel à des experts du Gouvernement et d'autres organismes à Ottawa et nous nous pencherons sur l'analyse qui a été faite à partir des nombreux mémoires présentés par les provinces et le secteur privé. D'après moi, le Bureau du coordonnateur devrait avoir un rôle de catalyseur et de gestionnaire, et non pas chercher à reprendre les travaux d'autres groupes.

Pour formuler des hypothèses à soumettre au Gouvernement, je présiderai le Comité opérationnel des sous-ministres fédéraux lorsqu'il traitera des NCM.

Je suis également président d'un comité fédéral-provincial de sous-ministres et de hauts fonctionnaires qui s'occupe des NCM; ce comité est un des mécanismes de consultation directe avec les provinces sur les progrès et le contenu des négociations.

De concert avec le Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers, présidé par M. Couillard, mon bureau a aussi la responsabilité d'organiser des consultations avec des groupes intéressés du secteur privé et de faciliter l'échange bilatéral et permanent de renseignements utiles aux deux parties. Evidemment, le Gouvernement a déjà reçu des centaines de mémoires du secteur privé (en fait, plus de 425 mémoires et documents complémentaires ont été reçus) dont plusieurs ont été mis à jour, et de nombreuses discussions complémentaires ont eu lieu au CCCT ou ailleurs. Maintenant que les vraies négociations approchent,

.../6

je suggère aux associations industrielles de s'assurer que les données du Gouvernement sont à jour. Le CCCT serait heureux de recevoir de nouveaux mémoires à ce sujet, et de poursuivre les consultations. A titre de coordonnateur, j'ai déjà eu l'occasion de rencontrer les cadres supérieurs de plusieurs entreprises et associations industrielles importantes. J'espère bien que ce dialogue sur les principaux problèmes du Canada et de l'industrie canadienne se poursuivra et même s'intensifiera au cours des prochaines années.

Jusqu'à maintenant, je crois que la coopération et les consultations entre le Gouvernement et le secteur privé ont été bonnes, surtout si on les compare à celles des négociations précédentes du GATT. L'apport de l'AMC et de ses membres me réjouit particulièrement et je sais que je peux continuer à compter sur vos conseils et votre appui. A mesure que les négociations progressent, on comprendra, cependant, que les exigences des sociétés et des associations et le caractère confidentiel des négociations limiteront les révélations des fonctionnaires. Mais compte tenu de ces limites compréhensibles, nous voulons collaborer le plus étroitement possible avec les provinces et le secteur privé.

Si nous voulons respecter le calendrier des négociations en cours de préparation, il est évident que nous serons très occupés au cours des prochains mois. Au cours de l'étape préparatoire des négociations réelles de l'an prochain, nous ferons voir, sans aucune équivoque, à nos partenaires commerciaux que le Canada espère retirer de sa participation un ensemble d'avantages importants et bénéficier d'une entière réciprocité. Il s'agit là des règles du jeu établies dans la déclaration de Tokyo. Dans le secteur tarifaire, nous recherchons, entre autres, un plan qui satisfasse les objectifs sectoriels canadiens, y compris la réduction des tarifs étrangers pour permettre une mise en valeur et une transformation accrues de nos ressources chez nous. Nous voulons de plus nous assurer que le plan portant sur la formule de réduction tarifaire prévoit l'élimination d'un grand nombre de tarifs peu élevés, quel que soit leur nombre, qui influent considérablement sur nos exportations. A cet égard, les caractéristiques qui font différer nos intérêts économiques de ceux des E.-U., de la CEE et du Japon ont été reconnues par nos partenaires commerciaux lors de discussions. Nous devons nous assurer, maintenant, que cette prise de conscience se reflétera dans le plan tarifaire comme tel.

Mais même lorsque nous aurons conclu une entente sur le plan tarifaire, ou choisi une hypothèse de travail, nous n'en serons qu'au commencement. Le résultat final - qui pourrait être acceptable pour tous les participants - comprendra des exceptions, des arrangements et les résultats des négociations et, pour toutes ces raisons, il est impossible de prévoir au départ le résultat final. La réciprocité signifie qu'une entente est conclue uniquement lorsque les partenaires conviennent que les avantages commerciaux réels correspondent aux concessions accordées.

.../7

Pour ce qui concerne les BNT, nous continuerons à rechercher, par tous les moyens, de nouvelles règles valables ou une amélioration des règles actuelles pour les normes des produits, les politiques d'achat des gouvernements, les subventions et les mesures de protection. Et bien que les négociations sur les sauvegardes (ou clauses d'exception) ne soient pas très avancées, nous prévoyons que ces questions seront plus souvent abordées lorsque les éléments du plan tarifaire et les paramètres des diverses barrières non tarifaires seront mieux connus. Après l'abaissement des barrières tarifaires, il importe de plus en plus de ne pas laisser les barrières non tarifaires réduire à néant les avantages obtenus et il est tout aussi important d'accorder aux pays, et évidemment au Canada, le droit de remédier rapidement aux importations préjudiciables à leurs marchés, y compris les cas de dumping et les importations injustement subventionnées.

L'ordre du jour est chargé. Cependant, si les pays participants s'appliquent à la tâche (comme l'exige le communiqué du sommet tenu au 10 Downing Street) et si l'on tient compte à la fois des mesures d'aide et des possibilités d'adaptation aux changements qu'offre un processus de rajustement, les négociations peuvent aboutir à des avantages pour le Canada et pour le monde entier.

Au sujet des négociations commerciales multilatérales, je voudrais qu'on retienne les points suivants:

- les NCM ne sont qu'un des événements importants qui se répercuteront sur l'économie canadienne au cours des prochaines années;
- la décision du Canada de participer, d'abord prise par les ministres en 1972 et confirmée par la signature de la déclaration de Tokyo en 1973 et du communiqué de Downing Street en 1977, concorde avec le désir du Canada de favoriser le bon fonctionnement d'une solide économie;
- la non-participation aux négociations n'est pas réellement une option. Ce serait néfaste à la fois pour notre propre besoin d'efficacité économique et de productivité dans l'avenir et si l'on considère l'éventuelle hostilité internationale à notre égard, non seulement lors de nos échanges avec les Etats-Unis, mais aussi dans nos efforts pour diversifier notre commerce avec la CEE et le Japon. D'après moi, il serait contraire à nos intérêts à ce stade, et en dépit de nos difficultés actuelles, d'essayer d'isoler l'économie canadienne du contexte commercial international qui s'oriente vers un libéralisme et une compétitivité accrus;
- la participation canadienne s'orientera vers ces objectifs qui procureront vraisemblablement de grands avantages réels à l'industrie canadienne à long terme, tant sur les marchés étrangers que dans la perspective de notre propre expansion économique;

.../8

- on peut prévoir la création de programmes fédéraux de formation et de mobilité de la main-d'oeuvre, d'expansion régionale et de rajustement industriel pour faciliter le processus de transition. Cela nous permettra de profiter des nouvelles possibilités et d'aider les industries qui, à cause de leur situation géographique et de difficultés structurelles ou autres, ont des problèmes particuliers d'adaptation. L'importance de ces problèmes dépendra, évidemment, de ce qu'on attend des négociations, de la portée des réductions tarifaires et de l'échelonnement des réductions tarifaires au cours des années à venir. L'identification des domaines où les programmes d'aide actuels pourraient être améliorés dépendra en grande partie de ces facteurs. Mais pour pouvoir assurer le succès des NCM, il faudrait peut-être faire en sorte que le Canada dispose de politiques adaptées à un climat économique favorable. Vous comprendrez qu'il s'agit d'un élément prioritaire pour le Gouvernement, non seulement dans le contexte des NCM, mais aussi à l'heure actuelle et pour les années 80 de manière générale.

Au fur et à mesure que progressent les négociations à Genève, les manufacturiers canadiens peuvent être assurés que nous tiendrons compte de leurs points de vue au moment de déterminer la position du Canada. Enfin, à titre de coordonnateur canadien des NCM, je veux continuer, au cours des prochains mois, à collaborer étroitement avec l'AMC et avec le Canadian Business Group on the Multilateral Trade Negotiations (CBGMTN) au sein duquel l'AMC joue un rôle important.

- 30 -

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des Négociations commerciales multilatérales devant les Fabricants canadiens de produits alimentaires, le 22 septembre 1977.

For release/Pour publication le 22 septembre 1977

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours prononcé par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des Négociations commerciales multilatérales, devant les Fabricants canadiens de produits alimentaires, le 22 septembre 1977.

SUJET A MODIFICATION

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada K1A 0H5
Tel. (613) 593-7815

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Releases / Communiqué

DISCOURS DE L'AMBASSADEUR J.H. WARREN

DEVANT LES FABRICANTS CANADIENS DE PRODUITS ALIMENTAIRES

LE JEUDI 22 SEPTEMBRE 1977

D'après votre programme, mon discours traite de "la vente 'aux enchères' " et cette expression décrit fort bien certaines activités qui se dérouleront bientôt à Genève. Cependant, ces négociations complexes, qui peuvent avoir une portée considérable, touchent à la fois les barrières tarifaires et non tarifaires. Le travail pourrait bien être une toute autre paire de manches si on le compare aux négociations tarifaires précédentes. Cet après-midi, comme les conférenciers et les tables rondes aborderont en détail les conséquences des négociations commerciales multilatérales (NCM), j'ai cru utile de vous parler plutôt de l'historique et des perspectives des actuelles négociations de Genève.

Vous avez déjà reçu de la documentation à ce sujet qui suscitera certainement beaucoup de commentaires. Je suis touché qu'on ait tant cité mes propos dans ce document. Ceci dit, je vous signale cependant que je ne suis pas d'accord avec le titre "Tearing Down the Tariff Wall". D'après moi, cela sous-entend la destruction soudaine et peut-être violente d'une structure protectionniste, une structure assez propre au Canada et quelque peu sacro-sainte. Cela dénote une certaine crainte, un appel aux armes qui, du moins à mon avis, sonne faux pour ce qui est de l'attitude du Canada vis-à-vis ces négociations. Evidemment, la participation du Canada n'est pas inspirée par une foi aveugle dans le libéralisme commercial. Au contraire, nous considérons la question avec beaucoup de sens pratique en recherchant les domaines où le libéralisme serait avantageux pour les producteurs canadiens et l'ensemble de l'économie canadienne, compte tenu des répercussions d'une concurrence étrangère accrue. Dans le cas des barrières non tarifaires, nous visons l'accès aux marchés étrangers en luttant contre les pratiques injustes. Il s'agit aussi de voir à ce que les règlements pour la protection contre les produits subventionnés ou le dumping soient justes et efficaces. Dans nos négociations, nous recherchons en fait un équilibre entre les concessions accordées et les faveurs reçues.

L'actuelle ronde de négociations est la septième entreprise depuis la Deuxième guerre mondiale et je crois qu'on considère généralement le libéralisme commercial comme étant un élément positif de l'économie d'après-guerre qui a beaucoup contribué à la croissance du revenu réel dans les pays commerçants. On admet aussi, je crois, que l'effondrement du commerce international dans les années 30 — accompagné d'un cycle de protectionnisme et de représailles — a aggravé la crise.

L'économie occidentale, de nos jours, est loin d'être à son apogée. En période d'inflation, de faible croissance et de chômage considérable, il est normal que des pressions, dans les divers pays, favorisent une protection accrue plutôt que la libéralisation du commerce. Mais les gouvernements des

.../2

principaux pays commerçants semblent décidés à ne pas s'engager sur cette voie et on peut dire qu'à part quelques mesures, y compris celles que nous avons prises, la libéralisation antérieure a été préservée. Au sommet économique tenu à Londres au début de l'année, les chefs de gouvernement se sont engagés, selon le communiqué, "à proposer des solutions qui, grâce à l'expansion du commerce, favorisent la création d'emplois et procurent des avantages aux consommateurs, et à éviter toute mesure pouvant nuire aux échanges commerciaux". Il me semble évident aussi que cet engagement entraîne une peur générale. En effet, on craint que l'absence de progrès au cours des négociations provoque une érosion du système et un retour à des restrictions commerciales très dangereuses.

Evidemment, le Canada pourrait toujours se retirer des négociations actuelles, mais cela n'empêcherait pas les travaux de se poursuivre sans nous. Nous serions dans une fâcheuse posture si les autres concluaient des accords sans notre participation. Les Etats-Unis, notre principal partenaire, et les autres participants, soit la CEE, le Japon, etc., avec moins d'empressement peut-être, sont aussi prêts à s'engager dans la voie de la libéralisation. Avec ou sans nous, les autres pays concluront fort probablement un accord pour un commerce plus libre et plus concurrentiel. A moins de nous engager aussi dans cette voie, je ne vois pas comment nous pourrions maintenir notre position concurrentielle sur les marchés internationaux et même protéger notre marché national contre l'attaque croissante des importations. C'est le genre de situation qui pourrait nous faire tourner en rond, laissant le Canada à l'écart des changements qui se produisent.

Donc, si nous voulons au cours des prochaines années une économie prospère, nous devons être très actifs dans les négociations actuelles. Il ne s'agit pas de se laisser mener par le bout du nez et d'être la marionnette de nos partenaires commerciaux. Tout au contraire, la participation canadienne sera soigneusement orientée vers des objectifs qui procureront sans doute, à long terme, le maximum d'avantages réels à l'industrie canadienne, tant sur les marchés étrangers que pour notre propre expansion économique. Lors des négociations, nous chercherons à obtenir un ensemble d'avantages et d'obligations, tarifaires et non tarifaires, le plus favorable possible à l'économie canadienne, y compris l'expansion de notre secteur secondaire sur des bases efficaces et concurrentielles à l'échelon international.

On ne peut certes prévoir dès aujourd'hui les résultats des négociations tarifaires. Mais quelles que soient la formule tarifaire ou l'hypothèse et les règles s'y rattachant, les négociations seront orientées en vue de procurer aux partenaires des avantages réciproques. Les résultats, quels qu'ils soient, s'inscriront parmi les nombreux facteurs de changement influant sur notre économie. L'engagement de négociations commerciales ne devrait pas nous porter à mettre de côté d'autres questions prioritaires. Evidemment ces négociations ne régleront pas tous nos problèmes. Les mesures anti-inflationnistes, les niveaux de salaires et autres coûts qui rendent la concurrence difficile, la politique sur la

.../3

concurrence, les politiques fiscales, la situation propre aux investissements et le sérieux problème de la mauvaise utilisation de nos ressources humaines sont des questions à traiter selon leur importance dans le contexte d'une politique économique globale. Mais je crois que la libéralisation du commerce doit faire partie intégrante de cette politique, et que le succès des négociations commerciales facilitera des rajustements constants et contribuera à l'accroissement de la productivité.

Il s'agit, ici, des premières négociations où l'on s'occupera non seulement des tarifs sur les produits industriels, mais de toute la gamme des barrières tarifaires et non tarifaires qui nuisent au commerce des produits agricoles et industriels. Nos échanges commerciaux sont tels qu'une simple réduction des tarifs ne nous procurera pas la réciprocité recherchée. En ce qui concerne les tarifs, notre objectif est d'obtenir un plan tarifaire global qui correspondra, entre autres, aux objectifs sectoriels du Canada, y compris la réduction des tarifs étrangers qui permettra une valorisation accrue au Canada de nos ressources et de nos produits agricoles. Nous voulons aussi assurer l'élimination d'un grand nombre de tarifs qui, sans être élevés, freinent considérablement nos exportations. Nous chercherons aussi à ouvrir davantage les marchés étrangers aux produits agricoles canadiens et, même si les négociations dans ce secteur suivent un processus différent de celui des produits industriels, nous voulons que les négociations sur les produits agricoles et sur les barrières non tarifaires progressent parallèlement à celles des produits industriels. Pour les barrières non tarifaires notamment, nous continuerons à insister sur l'adoption de règlements plus valables sur des points comme les normes des produits, les politiques d'achat des gouvernements, les subventions et les droits compensateurs et des mesures de protection justes et efficaces. Je suis sûr qu'un grand nombre des membres de votre association connaissent bien les difficultés, tant dans le domaine agricole qu'industriel, attribuables à des mesures non tarifaires comme les normes des produits, les exigences en matière d'étiquetage, les politiques d'achat des gouvernements, les procédures douanières gênantes, les contingents d'importation et d'autres facteurs qui s'ajoutent aux tarifs, pour freiner les échanges. Comme les tarifs ont été réduits, l'importance de ces mesures s'est évidemment accrue et il faut absolument conclure un accord pour que de telles mesures soient assujetties à un contrôle international.

A cause de l'ampleur des négociations, et donc du besoin d'équilibrer un ensemble fort complexe de mesures tarifaires et non tarifaires pour que le Canada en retire de vrais avantages, il est d'autant plus important que les entreprises communiquent au Gouvernement le maximum de renseignements. Aussi avons-nous sondé l'opinion de plusieurs sur les répercussions probables (avantages et désavantages) d'une réduction des tarifs, canadiens et étrangers, et sur les mesures non tarifaires nuisant aux entreprises canadiennes sur les marchés étrangers.

.../4

Je sais que votre association a présenté un mémoire au Comité canadien chargé du commerce et des tarifs douaniers et je crois savoir que bon nombre d'entre vous ont fait de même à titre d'entreprises ou de petits groupes. Je vous encourage à poursuivre vos travaux en mettant à jour vos mémoires à la lumière de nouveaux renseignements et des nouveaux points de vue sur les changements qui peuvent se préciser. Depuis ma nomination au poste de coordonnateur des NCM, j'ai rencontré nombre d'associations professionnelles, des représentants provinciaux et divers autres groupes intéressés. Je crois que je commence à discerner la "mentalité des entreprises commerciales" qui m'aidera beaucoup dans mon travail de synthèse afin d'aider les ministres à prendre des décisions importantes sur la position du Canada dans les négociations. Je suis heureux d'être avec vous aujourd'hui, et mes collaborateurs ainsi que le Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers, présidé par M. Couillard, sont toujours prêts à discuter avec vous.

Les préparatifs des négociations actuelles ont débuté en 1973 et on peut maintenant accélérer les travaux. D'ici un mois, un accord prévoyant un plan tarifaire général appelé "hypothèse de travail" des négociations devrait être conclu. Ce programme comprendra, je crois, une formule de réductions tarifaires, un objectif à atteindre, les règles régissant les exceptions à la formule et l'échelonnement des réductions acceptées. Il devrait établir aussi la relation entre les progrès des négociations tarifaires et ceux des autres secteurs de négociation, comme l'agriculture et les barrières non tarifaires. D'ici la fin de l'année, on prévoit que tous les participants auront identifié les barrières commerciales sur les produits agricoles et les mesures non tarifaires de leurs partenaires qu'ils voudraient voir modifier. Entre-temps, nous devrions avoir préparé des projets de règlements et d'accords sur les mesures non tarifaires, qui pourraient servir de base aux négociations véritables. Au début de l'an prochain, nous devrions avoir en main un plan global et les négociations véritables pourront commencer. Personne ne peut deviner combien de temps dureront ces négociations, mais une période de six mois semble être un strict minimum.

D'après moi, les négociations vont maintenant se dérouler rapidement. Les pays les plus empressés à commencer les négociations sont déterminés à les accélérer et les autres semblent se dire que puisqu'il faut négocier, mieux vaut le faire maintenant pour en connaître les résultats si on veut planifier. Il semble donc peu probable, dans ces conditions, qu'on dévie beaucoup du calendrier actuel même si cela est presque inévitable. Quant à l'application, je crois que nous pouvons prévoir un échelonnement des nouveaux tarifs et des autres changements acceptés qui s'étendrait sur une période de cinq ans, par exemple de 1980 à 1985, et permettrait une période d'adaptation au nouveau contexte.

Je suis persuadé que si les entreprises commerciales du Canada connaissent les règles, elles pourront, avec le temps, s'adapter à la nouvelle situation et même profiter des occasions qu'elle offre. Au besoin, des programmes fédéraux de formation ou de réinstallation de la main-d'oeuvre, d'expansion régionale et de

.../5

rajustement industriel seront vraisemblablement mis sur pied pour faciliter l'adaptation, c'est-à-dire pour aider certaines entreprises à profiter des nouvelles possibilités et d'autres à surmonter des problèmes particuliers. Je dois dire que cela est particulièrement vrai pour votre groupe, car on ne peut soutenir une concurrence avec succès si l'on refuse de s'adapter aux changements. Mais il importe que vous travailliez dans les meilleures conditions possibles et au moment d'amorcer la phase la plus active des négociations, nous aurons besoin des conseils de l'industrie sur plusieurs points qui semblent présenter des avantages ou un danger.

Enfin j'aimerais que vous teniez compte des points suivants cet après-midi:

- les négociations de Genève ne sont pas un événement isolé, mais plutôt la continuation d'un processus amorcé depuis 30 ans;

- les gouvernements des principaux pays commerçants sont fortement engagés dans la promotion d'une libéralisation du commerce, sachant bien que s'ils n'avancent pas, c'est le recul inévitable;

- le Canada doit jouer un rôle très actif au sein des délégations, car il est vrai que nous pouvons conclure un accord satisfaisant; cependant il ne nous sera pas présenté sur un plateau d'argent;

- nous ne devrions entrevoir les négociations, ni comme une calamité ni comme un bienfait, mais comme un autre changement auquel il faut s'adapter et dont il faut tirer profit;

- le plan tarifaire qui sera probablement approuvé d'ici un mois ne marquera pas la fin des négociations, mais bien plutôt le commencement;

- les accords définitifs couvrant l'ensemble des points tarifaires et non tarifaires doivent avantager tous les participants; le Canada doit bénéficier d'une réciprocité réelle;

- les consultations entre le Gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et le secteur privé, déjà plus intenses que lors des négociations précédentes, doivent se poursuivre et même s'accroître au cours des prochains mois.

Je me rends à Genève ce soir même pour quelques jours afin, comme on peut dire, d'examiner de près le bétail que l'on met aux enchères. Nous voulons les meilleures peaux, la meilleure chair et si possible des bêtes de race à bon prix, réunissant des caractères communs sur lesquels nous pourrons compter durant les années à venir.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des Négociations commerciales multilatérales, à la réunion annuelle de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques.

For release/Pour publication

le 27 octobre 1977

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours prononcé par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des Négociations commerciales multilatérales, à l'assemblée annuelle de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques, Ottawa, le 27 octobre 1977.

SUJET A MODIFICATION

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A 0H5. Tel. (613)593-7815.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release | Communiqué

For release | Pour publication

Subject / Sujet: Déclaration de l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des Négociations commerciales multilatérales, à la réunion annuelle de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques

le 27 octobre 1977

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours prononcé par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des Négociations commerciales multilatérales, à l'assemblée annuelle de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques, Ottawa, le 27 octobre 1977.

QUEST A MODIFICATION?

Copies available in the other official language from Ottawa, Canada, K1A 0H5. Tel. (613)593-7215.

TEXTE DU DISCOURS DE

L'AMBASSADEUR J.H. WARREN, A LA

REUNION ANNUELLE DE L'ASSOCIATION CANADIENNE

DES FABRICANTS DE PRODUITS CHIMIQUES

OTTAWA (ONTARIO), LE 27 OCTOBRE 1977

A. REMARQUES PRÉLIMINAIRES

Permettez-moi d'abord de vous dire à quel point je suis heureux d'être revenu chez moi après deux semaines de réunions sur les NCM dans les grandes capitales de l'Europe de l'Ouest, en compagnie de ministres et hauts fonctionnaires. Et je le suis d'autant plus que l'une des premières fonctions officielles dont j'ai à m'acquitter à mon retour est de m'adresser à vous, membres de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques - groupe qui a fait preuve de sérieux dans sa manière d'aborder les négociations commerciales actuelles. Je félicite votre Association d'avoir explicitement fait part de ses intérêts et inquiétudes au sujet des NCM et d'avoir fait connaître son point de vue à temps pour que le Gouvernement puisse en tenir compte lors de l'élaboration de ses positions.

Il y a un peu plus d'un mois, j'ai discuté durant quelques heures avec MM. Bruce MacDonald, Russ Allgood, Chris Conradi et les autres membres de votre comité du GATT. A cette occasion (et aussi grâce à la documentation qu'on m'a fait parvenir avant la réunion), j'ai pu, je crois, me faire une idée assez juste des efforts que vous avez déployés pour déterminer: (1) les aspects des importations actuelles et éventuelles qui influent particulièrement sur l'industrie; (2) les secteurs pour lesquels vous estimez que le Canada pourrait, le cas échéant, consentir certaines concessions tarifaires; et (3) les positions tarifaires (en particulier celles des Etats-Unis) pour lesquelles des réductions négociées pourraient avantager les exportations. Cette étude par sous-secteur et, dans certains cas, par position tarifaire, a été particulièrement utile. J'apprécie beaucoup aussi de pouvoir compter en tout temps sur les dirigeants de votre Association et les cadres des sociétés-membres pour des discussions complémentaires approfondies, non seulement sur des mesures tarifaires précises, mais aussi sur les questions complexes qui surgissent au cours des négociations à propos des mesures non tarifaires. Je crois qu'il est juste d'affirmer qu'aucune autre industrie n'a apporté plus de soin à la formulation de ses propositions et je peux vous assurer que votre précieuse contribution a eu une influence positive sur les démarches du Gouvernement au moment même où il s'apprête à prendre des décisions qui se révéleront sans aucun doute difficiles.

.../2

Je ne veux pas dire ici, bien sûr, que le Gouvernement défendra nécessairement la position de l'ACFPC dans son ensemble et sur tous les points. Je suis sûr que vous n'avez pas eu cette impression au cours de l'étude des propositions officielles de l'ACFPC ou des nombreuses discussions officieuses qui ont eu lieu. J'ai moi-même été un peu étonné des conclusions de votre Association au sujet des possibilités d'exportation qui pourraient s'offrir au Canada à la suite d'importantes réductions, par les Etats-Unis, des barrières tarifaires sur les produits industriels et d'autres produits chimiques. A cet égard, pour aboutir à la conclusion que d'éventuelles concessions importantes seraient si peu avantageuses pour les producteurs canadiens, c'est à se demander si on a bien tenu compte de tout l'éventail des débouchés de l'Amérique du Nord, soit grâce à des ententes de rationalisation au sein des multinationales (en particulier dans les sous-secteurs industriels autres que celui des produits pétrochimiques), soit grâce à la pénétration de nouveaux marchés dans les régions du nord des Etats-Unis. Je conviens, il va sans dire, que votre Association a tout fait pour se montrer réaliste dans son évaluation mais, en cours d'analyse, il lui a peut-être été plus facile de voir l'éventuelle incidence négative sur les importations plutôt que les avantages possibles sur les exportations, surtout dans les secteurs où il se fait actuellement très peu de commerce ou même pas du tout.

Le Gouvernement a besoin du monde des affaires pour déterminer clairement les possibilités d'exportation de même que les secteurs touchés de près par les importations. Pour que ce processus soit efficace, il est important que l'industrie évite le comportement suivant: si le fait de préconiser des concessions sur les marchés étrangers équivaut à l'idée d'envisager une réduction des mesures protectionnistes au Canada, il faudrait alors limiter au minimum les exigences d'un meilleur accès aux marchés étrangers. Je suis heureux de constater que, dans l'ensemble, votre Association ne s'est pas engagée dans cette voie; vous vous êtes sagement rendu compte que les négociations de Genève sont sérieuses et qu'une analyse détaillée des points faibles et des points forts de l'industrie dans un monde en évolution peut faciliter grandement des prises de décisions judicieuses de la part du Gouvernement.

En ce qui concerne la participation du Canada à ces négociations, le Gouvernement a reçu tout un éventail d'opinions et de commentaires qui, dans certains cas, concordaient et, dans d'autres, divergeaient. Les derniers chiffres indiquent que le Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers a reçu plus de 300 mémoires officiels et M. Couillard signale que quelque 130 documents complémentaires sont venus s'y ajouter, dont plusieurs tout récemment. Nombre d'entre eux ont trait directement ou indirectement aux mémoires de votre Association. Je remarque que certains de vos membres ont présenté leur propre exposé afin

.../3

de s'assurer que les conditions et les intérêts qui leur sont propres sont bien compris. D'autres mémoires soulignent les préoccupations de sociétés ou d'associations qui achètent vos produits de base ou qui vous fournissent la machinerie, l'équipement, les matériaux de construction ainsi que d'autres biens et services. D'autres encore présentent les perspectives générales et particulières des gouvernements provinciaux. Et comme vous le savez, certaines provinces portent un intérêt particulier au bien-être et à l'avenir de l'industrie chimique au Canada. D'autres documents ont très peu ou pas de liens avec ceux que vous avez présentés, mais nombre d'entre eux expriment des inquiétudes semblables aux vôtres au sujet de la compétitivité relative de notre économie à l'heure actuelle et de certains défis économiques que notre pays doit relever.

B. PERSPECTIVE DE L'INDUSTRIE

L'industrie chimique constitue un élément indispensable de l'industrie manufacturière canadienne et de l'économie dans son ensemble.

La fabrication de produits pétrochimiques et d'autres produits chimiques contribue à la mise en valeur des ressources canadiennes; vous savez aussi que ce développement des activités de transformation visant les marchés intérieur et étranger correspond largement à une des grandes orientations de la politique économique du Gouvernement.

Même si votre industrie est, en général, une industrie à forte densité de capital, elle emploie une main-d'oeuvre bien formée et à grande compétence technique. De plus, elle a, au cours des dernières années, connu un taux de croissance indéniablement favorable qui semble vouloir continuer à se maintenir. Votre industrie est aussi liée de façon vitale à d'autres secteurs de la production industrielle canadienne. Par exemple, l'industrie du textile a besoin d'éthylèneglycol comme produit de base pour la fabrication des fibres de polyester. L'industrie plastique, avec sa gamme variée de produits, doit compter sur des résines en nombre suffisant et à des prix concurrentiels. Consommatrice indirecte de produits pétrochimiques, l'industrie automobile, (dont les produits sont conçus pour être plus légers et plus économiques en matière d'énergie) a de plus en plus recours à certains produits, comme les pièces de plastique moulé et refoulé.

De toute évidence, les barrières commerciales nationales et étrangères ne sont qu'un des facteurs qui influent sur la compétitivité de l'industrie chimique. L'échelle de production, le niveau de spécialisation, les relations d'amont et d'aval, les charges d'alimentation pour l'industrie par rapport aux concurrents d'autres pays, les immobilisations et les impôts, les politiques sur la concurrence et le transport, voilà autant d'autres facteurs qui influent sur la compétitivité en général. Cela est

.../4

vrai aujourd'hui et il en sera de même pour la prochaine génération de grands investissements. Avec ou sans l'aide des NCM, le processus de transition vers une plus grande compétitivité internationale se poursuivra. Il en est ainsi dans une économie en mutation et libre. Les grands principes dont s'inspirent les exposés actuels de l'ACFPC reconnaissent ce fait, du moins je le crois, de même que votre appui général en vue de la participation du Canada à la libéralisation du commerce dans le cadre du GATT. D'après mes plus récentes discussions ici et à l'étranger, je peux vous assurer que les technocrates les plus hauts placés sont de plus en plus convaincus qu'il faut absolument en arriver à un heureux dénouement des NCM pour faire échec aux tendances protectionnistes croissantes dans le monde industrialisé. C'est ce qui ressort de la dernière réunion au sommet, et c'est maintenant confirmé par l'accélération du rythme des négociations à Genève.

C. OÙ EN SONT LES NÉGOCIATIONS?

Au cours de mon dernier voyage en Europe, j'ai assisté à des discussions à Londres, Paris, Bonn, Bruxelles et Genève.

Je suis sûr que vous avez maintenant une bonne idée du calendrier qui a été établi en vue d'accélérer le rythme des négociations multilatérales; on prévoit le début des négociations en tête-à-tête pour le début de janvier 1978. On a dépassé un peu la date initiale du 1er octobre à laquelle on avait prévu une entente sur un plan d'ensemble concernant le secteur tarifaire des négociations, y compris, entre autres, une formule de réduction tarifaire ou un objectif concernant les réductions. Ce plan tarifaire est en voie d'élaboration à Genève et notre délégation exerce toujours des pressions pour que l'on y incorpore un certain nombre de dispositions d'un intérêt particulier pour le Canada.

Dans ce plan, les données mathématiques d'une formule de réduction tarifaire demeurent quelque peu vagues. Les principaux négociateurs des Etats-Unis et de la Communauté européenne ont parlé, il y a moins d'un mois, d'utiliser ce que l'on convient d'appeler la formule suisse comme "hypothèse de travail". Cette proposition de base tient toujours, mais elle a fait l'objet de beaucoup de discussions et d'interprétations entre-temps. Reste donc à voir précisément quelles données arithmétiques seront insérées dans l'objectif réel de réduction des tarifs industriels. Il est clair, cependant, que la position des Etats-Unis est désormais suffisamment différente de celle d'il y a 18 mois (proposition de réductions générales d'environ 60 pour cent) pour permettre une certaine harmonisation, comme le proposait la Communauté européenne. Ce changement d'attitude des Etats-Unis a amené la CEE à envisager plus facilement des réductions générales plus importantes que

.../5

celles de 20 ou 25 pour cent qu'elle favorisait au début. La volonté des E.-U. et, en particulier, de la CEE de procéder ainsi, en temps et lieu, semble maintenant plus étroitement liée aux perspectives de progrès marqués dans d'autres secteurs importants des négociations, par exemple, des questions non tarifaires importantes comme les sauvegardes, les subventions et droits compensateurs et l'évaluation.

Les récents progrès ont été rendus possibles lorsque l'entente Etats-Unis-CEE sur une ligne de conduite d'"offre et demande" dans le commerce des produits agricoles, entre autres choses, est venue briser l'embâcle des négociations dans ce secteur.

Il semble aussi vouloir se dégager un consensus qui prévoirait l'échelonnement de certaines des réductions approuvées sur une plus longue période (jusqu'à 10 ans peut-être) comme moyen de régler certaines questions délicates d'importation et, peut-être, de tenir compte de la conjoncture économique qui prévaudra au moment où les concessions entreront en vigueur. En Europe, certains préféreraient voir l'échelonnement des réductions convenues en deux étapes distinctes, la seconde dépendant de divers facteurs. Il reste encore à déterminer les éléments qui feront l'objet d'une entente dans ce secteur et le moment opportun de le faire.

De même, les règles précises s'appliquant aux exceptions (totales ou partielles) ne sont pas encore déterminées. Un des concepts évoqués actuellement porte sur "aucune exception nette", du moins lorsqu'il s'agit de mesurer les effets des réductions tarifaires sur les produits industriels. Afin d'obtenir ce genre de résultat global, il faudrait, à l'intérieur du plan tarifaire, une certaine latitude qui permette d'accorder sur certains articles des réductions supérieures à celles de la formule, afin de compenser les exceptions totales ou partielles sur d'autres produits.

Dans ses travaux visant à faire adopter un plan qui régisse le secteur tarifaire dans ces négociations complexes, la délégation canadienne insiste pour qu'il y ait place à la négociation de l'entrée en franchise de produits actuellement assujettis à des droits de douanes peu élevés sur les marchés étrangers. Cet objectif est particulièrement important pour le Canada en ce qui concerne ses exportations dans les secteurs axés sur les richesses naturelles, mais il trouve aussi son application dans d'autres domaines. De plus, la délégation canadienne insiste toujours sur l'établissement d'un cadre de négociations à l'intérieur duquel le commerce dans certains secteurs axés sur les richesses naturelles pourrait être envisagé de-façon uniforme et coordonnée; ce cadre permettrait d'entamer des négociations sur toutes les restrictions commerciales qui nuisent à la transformation plus poussée des richesses canadiennes au pays même et d'assurer ainsi dans ces secteurs une libéralisation du commerce plus étendue et plus stable que pourraient le permettre des négociations ordinaires.

Quel que soit le plan tarifaire approuvé, il sera, je crois, tributaire des progrès réalisés dans d'autres secteurs des NCM, plus particulièrement dans le domaine de l'agriculture et de quelques-unes des mesures non tarifaires dont j'ai parlé. Vous savez sans doute que les travaux se poursuivent à Genève en vue de formuler des codes d'éthique commerciale sur les politiques d'achats des gouvernements, les obstacles techniques au commerce, les subventions et les droits compensateurs. Dans ces secteurs, on vise surtout pour l'immédiat à présenter des projets assez précis , mais pas nécessairement des textes approuvés, avant la fin de l'année, de sorte que les négociations subséquentes puissent être axées sur certaines questions encore en suspens et concernant chacune de ces mesures non tarifaires.

La négociation des sauvegardes, ou restrictions temporaires d'urgence qu'il est nécessaire d'imposer lorsque des importations portent ou menacent de porter un préjudice grave à la production nationale, est aussi une question importante à Genève et le deviendra davantage au cours des prochains mois. Pour nombre de participants, la nécessité de formuler des règles autorisant le recours à de telles mesures dans des cas absolument nécessaires, sans pour autant empiéter arbitrairement ou indûment sur des ententes négociées, constitue un élément-clé des négociations. A cet égard, il est essentiel de déterminer si la nouvelle règle devrait permettre l'application "sélective" plutôt que "globale" de ces mesures de sauvegarde.

On ne saurait trop insister ici sur le fait que le plan tarifaire qui doit faire l'objet d'une entente à Genève -- il s'agit en fait du cadre de négociation dans son ensemble -- n'est que le point de départ de négociations étendues. Il restera encore à négocier la difficile question de la réciprocité générale et particulière. Les éléments qui retiennent actuellement l'attention subiront sans aucun doute des modifications au cours des négociations, au fur et à mesure que l'on conclura des ententes et que l'impact des offres et des éventuelles exceptions proposées par les participants se précisera.

Tout cela peut-il se révéler avantageux pour le Canada en général et pour son industrie chimique en particulier? Ma réponse est oui.

Les règles qui se dégagent des négociations nous permettent d'espérer en arriver à un compromis qui satisfera les besoins du Canada et servira nos intérêts particuliers tout en convenant à nos partenaires commerciaux. Nos négociateurs ont pris soin d'informer les autres participants des avantages dont le Canada aura besoin pour jouer un rôle valable dans les négociations. Et, de plus en plus, on reconnaît l'importance des objectifs précis du Canada et de la nécessité de les satisfaire.

.../7

Pour les produits chimiques comme pour nombre d'autres produits industriels, les règles générales qui se dégagent actuellement -- même s'il est encore impossible de préciser leur contenu définitif -- auront, je crois, suffisamment de souplesse pour tenir compte de problèmes précis et viser des objectifs particuliers.

D. CONCLUSION

Quels que soient les résultats précis des NCM dans le secteur des produits chimiques -- qu'il s'agisse de spécialités inorganiques, organiques, pétrochimiques ou chimiques -- ils ne seront que l'un des nombreux facteurs à influer sur la concurrence qui attend l'industrie canadienne à longue échéance. A cet égard, je pense qu'il est bon de rappeler que le contexte commercial international des années 1980 et 1990 est en jeu dans ces négociations.

Les gouvernements comme l'industrie devront aussi s'occuper d'autres éléments liés à la concurrence. Le Gouvernement devra surveiller étroitement l'ensemble de ses politiques -- concurrence, fiscalité, transport ou autre; de même, il devra surveiller les conséquences de ces politiques sur la compétitivité. L'industrie devra relever des défits en matière d'entreprise, de production et de commercialisation qui exigeront de grands efforts. Pour nombre d'entre vous, il s'agira peut-être de trouver les meilleurs arguments pour convaincre les sociétés-mères d'investir et d'encourager la recherche et le développement au Canada plutôt qu'ailleurs.

Dans toutes ces questions, le fait que nous ayons posé les jalons d'une consultation permanente permettra peut-être aux deux parties de comprendre le mieux possible leurs perceptions et préoccupations réciproques. En ce qui concerne les NCM plus précisément, ceux qui ont présenté des mémoires sont assurés que le Gouvernement tiendra compte de leur opinion lors de l'élaboration de ses positions dans le cadre des négociations. Les consultations se poursuivront, mais cela ne veut pas dire que les précisions concernant la position du Canada puissent être repoussées indéfiniment. Je crois qu'en règle générale, on reconnaît qu'il appartient au Gouvernement de prendre les décisions finales.

A cet égard, il se dégage un facteur général: les revendications et les intérêts exprimés par les industries canadiennes, les sociétés et les autres parties concernées ne sont pas toujours compatibles. On retient aussi que pour obtenir les meilleurs avantages possibles pour l'ensemble du pays, il faut souvent négocier âprement; ainsi, à la suite de modifications apportées en cours de route, il peut exister un écart marqué entre l'entente finale et les présentations initiales à la table des négociations. En cours de négociations, on peut confondre, avec d'autres questions plus importantes, ou mal interpréter des prises de

.../8

positions d'ordre tactique que l'on a lues ou entendues par l'entremise des média. Néanmoins, au fur et à mesure des progrès, je crois qu'il devient de plus en plus évident que, sur des points précis et importants, nous souhaitons épuiser la question. Je sais que, dans ce cas, votre Association et ses membres seront bien placés pour réagir à toute proposition que nous pourrions formuler.

Même s'il semble parfois impossible d'éviter des échecs et des piétinements, je suis porté à croire que, dans un monde affligé par une crise de l'énergie, le Canada dispose et disposera des capacités de production voulues pour assurer un bel avenir à votre secteur d'activité économique. Nul doute que votre industrie est en mesure d'améliorer sa position concurrentielle sur les marchés internationaux, d'abord pour satisfaire nos propres besoins, puis, en élargissant nos horizons, à ceux d'autres marchés. Il pourrait alors en résulter une industrie plus étendue et plus viable, participant ainsi aux objectifs nationaux d'expansion, de prospérité et d'emploi. Je crois qu'à long terme, votre industrie en sortira gagnante et que le Canada, terre d'investissement, en retirera lui aussi des avantages. Mais cela ne se fera pas tout seul. Il faut que chacun y mette du sien pour y parvenir.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet Discours de l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des Négociations commerciales multilatérales, devant les membres de l'Association canadienne d'exportation

For release/Pour publication le 1er novembre 1977

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours prononcé par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des Négociations commerciales multilatérales, devant les membres de l'Association canadienne d'exportation, Ottawa, le 1er novembre 1977.

SUJET A MODIFICATION

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A 0H5. Tel. (613)593-7815.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release / Communiqué

TEXTE DE L'ALLOCUTION PRONONCEE PAR L'AMBASSADEUR J.H. WARREN DEVANT LES MEMBRES DE L'ASSOCIATION CANADIENNE D'EXPORTATION, OTTAWA, LE 1er NOVEMBRE, 1977

Je suis heureux de me retrouver parmi tant de vieux amis de l'Association canadienne d'exportation. Le destin qui nous réunit encore une fois ici, au moment où Jim McAvity se retire des premiers rangs, fait de cette réunion annuelle, une occasion très spéciale. De par les relations que j'ai entretenues avec vous au cours des années, vous comprendrez également combien je suis heureux de travailler à nouveau au Canada, dans le domaine de notre politique commerciale, tout particulièrement dans le cadre de notre participation aux négociations commerciales multilatérales, un vieil amour, mais aussi, un domaine complexe et nouveau qui exige des efforts constants.

Vous m'avez cordialement invité à venir vous parler aujourd'hui des NCM et cela vient bien à propos. En effet, je reviens à peine d'un séjour de deux semaines dans les capitales de l'Europe occidentale, au cours duquel je me suis entretenu, avec des ministres et des hauts fonctionnaires, de certaines questions importantes qui sont actuellement au centre des négociations. Le moment est d'autant plus opportun qu'il coincide avec une étape particulièrement importante des négociations; en effet, le cadre des pourparlers, bien qu'il reste encore assez vague, commence en effet à se dessiner, mais des changements de perception surgissent de jour en jour.

.../2

Comme vous le savez, on commence à formuler des hypothèses de travail sur la manière d'effectuer les réductions tarifaires. De plus, au cours des prochains jours, nous présenterons officiellement, avec les autres participants aux négociations de Genève, des listes de demandes et mentionnerons des mesures non tarifaires précises et des barrières douanières sur les produits agricoles, y compris les tarifs pour lesquels nous désirons négocier des concessions. Au cours du mois prochain, des projets d'accords, quoi qu'incomplèts, sur d'éventuels règlements internationaux touchant une variété de mesures non tarifaires, seront présentés à la table des négociations et seront le centre des négociations en cours. Au milieu du mois de janvier, si le présent calendrier tient toujours, les règles ou le cadre des négociations auront été établis et nous amorcerons une période d'intenses négociations.

Donc, les négociations, amorcées à Tokyo en septembre 1973, reprennent intensément et après de nombreuses manoeuvres préliminaires, la plupart des participants sont maintenant prêts à y participer activement.

Comme vous pourrez le constater, nombreuses sont les questions et les préoccupations que pose, à l'échelle mondiale, l'échéancier de ces négociations, compte tenu des difficultés économiques actuelles. Cependant, à la suite d'entretiens que j'ai eus avec d'importants technocrates, tant au Canada qu'à l'étranger, ainsi qu'avec l'ambassadeur Bob Strauss, il est certain que les principaux pays commerçants sont déterminés à donner suite à leurs engagements, réitérés au mois de mai dernier lors du sommet économique de

.../3

Londres. Ces engagements visent à poursuivre les NCM afin de contrer l'inflation et le taux élevé de chômage et tout particulièrement, d'éviter le recours souhaité à des mesures protectionnistes qui constituent une lourde menace pour le commerce et la prospérité sur le plan mondial. Toutefois, ce consensus politico-économique général ne répond pas aux préoccupations exprimées par de nombreux intéressés du monde des affaires des pays industrialisés au sujet des dangers d'exposer les producteurs à une concurrence encore plus forte sur le plan des importations, à une époque où la croissance est ralentie, où la concurrence dans le secteur des importations est très forte surtout de la part des nouveaux fournisseurs et, où dominent une incertitude et des inquiétudes quant aux perspectives économiques.

De telles préoccupations sont faciles à comprendre, particulièrement au Canada mais aussi ailleurs, compte tenu de notre taux élevé de chômage, de pressions inflationnistes constantes et du manque de compétitivité qui se manifeste actuellement. Dans le contexte des NCM, plusieurs de ces préoccupations ont, je crois, été renforcées par une première accentuation très naturelle des négociations touchant les tarifs et les réductions tarifaires. Cette question demeure, sans aucun doute, très importante mais nous devons également tenir compte d'autres aspects des négociations tout aussi importants. En réalité, on a même laissé entendre que les progrès que l'on espère réaliser sur le plan des mesures non tarifaires pourraient s'avérer l'élément le plus important des négociations sur le plan historique.

Le Tokyo Round est la septième série de négociations commerciales multilatérales depuis 1948. La dernière, soit le Kennedy Round, s'est

traduite par un accord sur le Code antidumping international, alors que les négociations précédentes, dans la plupart des cas touchaient les réductions tarifaires, En conséquence, ces barrières, ou moyens de défense, bien qu'importantes dans de nombreux cas, sont moins vitales dans le cadre de la concurrence internationale que c'était le cas autrefois.

Par ailleurs, les mesures non tarifaires nous touchent encore de très près. Je n'ai pas à vous expliquer les innombrables façons de limiter l'accès aux marchés étrangers, d'interdire cet accès ou, tout simplement, de rendre ces marchés si difficiles à percer que le jeu n'en vaut pas la chandelle. Dans certains cas, ces mesures jouent délibérément un rôle protecteur, dans d'autres, elles n'atteignent pas ce but; quoi qu'il en soit, l'incidence demeure la même.

Que ce soit par le biais de nouvelles règles ou par la mise à jour d'anciennes, des résultats tangibles au sujet des mesures non tarifaires apporteraient un avantage particulier à un pays comme le Canada, dont l'économie dépend en grande partie des exportations. Certains avantages très importants pourraient être en jeu en termes de garanties d'accès des produits canadiens aux marchés étrangers. Ce genre d'accès peut s'avérer crucial pour l'investisseur qui désire produire essentiellement au Canada et qui doit servir le marché intérieur et les marchés étrangers pour que son entreprise demeure rentable. De plus en plus, cela devient la question-clé à une époque où les producteurs de tous les pays luttent pour des

barièrres ou en vue d'obtenir d'autres avantages qui leur permettraient d'être compétitifs sur le plan international. L'exemple parfait d'une barrièrre non tarifaire importante est celui des droits compensateurs. L' incorporation d'un critère de préjudice sérieux causé par les importations dans la législation des Etats-Unis pourrait éliminer les grandes incertitudes qui pèsent sur nos échanges commerciaux ou qui règnent dans l'esprit de nombreux investisseurs éventuels au Canada. D'autres questions qui suscitent moins d'intérêt mais revêtent beaucoup d'importance pour notre commerce et notre production font également l'objet de négociations entre les partenaires commerciaux. Il s'agit des subventions, mesures de protection, évaluation, achats gouvernementaux, normes techniques et formalités douanières. Ces négociations étendues ne pourraient pas être entreprises tous les ans. Nous parlons du cadre qui régira le commerce mondial dans les années quatre-vingt et peut-être même jusqu'à la fin du siècle.

Comme vous vous le rappelez, les objectifs des NCM, énoncés à Tokyo, comprenaient:

1. une réduction substantielle des tarifs imposés sur les produits agricoles et industriels;

2. la réduction ou la suppression des effets de restriction ou de distorsion du commerce des mesures non tarifaires et l'assujettissement de ces mesures à une discipline et à une surveillance internationales plus efficaces;

3. une amélioration marquée des conditions d'accès pour les exportations de produits agricoles;

4. un examen, comme technique d'appoint, d'une offensive d'ensemble contre tous les obstacles au commerce dans certains secteurs soigneusement définis (tout particulièrement, du point de vue canadien, lorsque ces obstacles entravent la transformation ou la mise en valeur des ressources naturelles dans le pays d'origine).

Comme je l'ai déjà indiqué, nous sommes en train d'élaborer les techniques de négociation qui permettront d'atteindre ces objectifs. La série de dates cibles fixées au cours des discussions qui ont eu lieu cet été entre les Etats-Unis et la Communauté économique a donné les résultats escomptés; en effet elles ont donné aux négociations le nouvel essor nécessaire. Ainsi, il est maintenant possible de se mettre à l'oeuvre en se fondant sur les minutieux travaux préparatoires en cours depuis 1973.

On prévoyait qu'à la première date cible, fixée au 1er octobre, les parties auraient conclu un accord général appelé "plan tarifaire", en d'autres termes, un accord portant sur les pourcentages précis selon lesquels les tarifs sur les produits industriels seraient réduits, sur l'ampleur des exceptions permises à la suite de telles réductions, sur la période d'application de ces réductions et sur un certain nombre de questions connexes. Cependant, les négociateurs n'ont pas encore réussi à s'entendre de façon aussi précise bien qu'ils aient réalisé des progrès substantiels. Il est impossible de prédire quand et comment les différents éléments de réduction tarifaires seront rassemblés, pour ne point mentionner les liens que la plupart des pays

désireront établir avec les autres parties essentielles des négociations. Même l'aspect mathématique des réductions tarifaires demeure obscur. Les principaux négociateurs des Etats-Unis et de la Communauté européenne ont parlé, il y a moins d'un mois, de l'utilisation de la méthode communément appelée "formule suisse" comme "hypothèse de travail". Ce concept, ou certaines variantes de ce concept, sont toujours en jeu mais les principaux participants doivent encore se mettre d'accord sur les données arithmétiques à adopter comme hypothèse de départ. Il est clair, par ailleurs, qu'on souhaite en arriver à un compromis entre les réductions draconiennes (60 pour cent) proposées au début par les Etats-Unis et les réductions moins audacieuses (25 pour cent) proposées par la Communauté. Quoi qu'il en soit, l'ambassadeur des Etats-Unis, M. Strauss, a clairement laissé entendre qu'il espérait que les pays industrialisés se mettent d'accord sur une réduction moyenne dépassant les 35 pour cent atteints au cours du Kennedy Round. Tout comme la proposition initiale de la Communauté, la formule suisse prévoit aussi une grande harmonisation des tarifs en réduisant davantage les tarifs élevés que les tarifs faibles. Cette formule semble avoir été acceptée par les Etats-Unis, du moins en principe. Donc, bien qu'aucun accord précis n'ait conclu, les Etats-Unis et la Communauté font tous deux des efforts pour trouver un terrain d'entente.

Ce type de formule pose un problème pour le Canada car nos structures de production et de commerce diffèrent sensiblement de celles des Etats-Unis, de la Communauté et du Japon. Dans le domaine des importations, par exemple, les tarifs imposés par le Canada sur les produits industriels sont assez élevés et, ainsi, feraient l'objet de réductions importantes; c'est dans ce secteur que se situent la plupart de nos achats aux Etats-Unis, au Japon et dans la Communauté. Par contre, les produits que nous exportons vers ces mêmes pays sont non seulement moins variés mais ils sont soumis à des droits de l'ordre

de 10 pour cent et moins. Selon la formule dite suisse, les réductions tarifaires seraient minimales à l'extrémité inférieure de l'échelle et le Canada ne bénéficierait pas de la réciprocité nécessaire en cette matière.

Pour en arriver à un meilleur équilibre sur le plan des exportations, il nous faut donc envisager un autre type d'arithmétique que celui que propose la formule suisse. Ainsi, nous désirons, entre autres, que nos principaux partenaires commerciaux acceptent de négocier l'élimination totale des taux de 5 pour cent et moins, imposés sur toute une variété de produits, en particulier les produits fabriqués à base de ressources naturelles, qui intéressent tout particulièrement le Canada. Cet aspect acquiert surtout de l'importance dans notre commerce avec les Etats-Unis, car les deux tiers des produits imposables que nous y exportons appartiennent à cette catégorie. Même si les Etats-Unis souhaitaient ne pas compliquer les propositions conduisant à une formule générale de réduction tarifaire en y ajoutant un élément touchant les tarifs peu élevés, ils ont exprimé le désir de ce servir des pouvoirs que leur confère le "Trade Act" pour inclure les éléments intéressant le Canada, à l'ensemble des négociations. Beaucoup d'entre vous ont certainement remarqué les commentaires formulés par l'ambassadeur des Etats-Unis, Thomas Enders, à ce sujet dans ses récentes déclarations publiques au Canada. Pour ce qui est du plan tarifaire, nous recherchons un certain consensus pour la poursuite des négociations dans cette optique.

Un autre de nos objectifs-clés consiste à obtenir la plus grande libéralisation possible du commerce et l'accès constant et garanti aux marchés dans un certain nombre de secteurs industriels clairement définis. A ce titre, nous avons suggéré les secteurs des produits forestiers et des métaux

non ferreux. Cette démarche s'inscrit dans le cadre de la politique de notre Gouvernement qui consiste à favoriser une transformation plus poussée de nos ressources naturelles avant l'exportation, objectif qui, à ce jour, a été contré par la propension des pays importateurs à accroître les tarifs proportionnellement au degré de transformation du produit. Dans ces secteurs, nos partenaires commerciaux n'ont pas encore accepté l'introduction d'une approche complémentaire aux négociations, mais de plus en plus ils se rendent compte qu'ils devront accepter nos objectifs à ce titre, s'ils désirent que les négociations apportent au Canada le degré de réciprocité nécessaire pour que nous y participions pleinement. Suite à nos récentes discussions avec les Etats-Unis et la Communauté, je pense qu'en général on accepte plus facilement maintenant la nécessité d'introduire les modalités nécessaires pour répondre aux priorités du Canada, dans le cadre du plan tarifaire des négociations, ainsi qu'à celles des autres principaux participants.

D'une part, en ce qui a trait aux mesures non tarifaires, nous présentons des listes de demandes à chacun de nos partenaires commerciaux en prenant soin d'indiquer toutes les politiques ou pratiques qui ont une influence néfaste sur les exportations canadiennes; nous demandons en même temps à nos partenaires de trouver des remèdes précis à ces problèmes. Dans certains cas, comme dans celui des restrictions quantitatives par exemple, il se peut que nous n'en réclamions tout simplement que l'élimination. Dans d'autres cas, comme les règlements sur la santé, il faudra peut-être songer à prendre des mesures plus compliquées comme l'application de méthodes d'essai ou d'attestation au Canada pour prouver que les produits concernés satisfont aux exigences des normes des pays étrangers.

D'autre part, vous savez sans doute que les négociateurs de Genève travaillent actuellement à l'élaboration de projets de codes d'éthique commerciale régissant quelques unes des formes les plus complètes de mesures non tarifaires, comme les politiques d'achats des gouvernements, les obstacles techniques au commerce, l'évaluation et les subventions ainsi que les droits compensateurs. L'objectif immédiat est de présenter des projets les plus complèts possibles avant la mi-décembre de sorte qu'au cours des négociations qui suivront, on pourra se concentrer sur les problèmes les plus marquants. Dans ces secteurs, mise à part la recherche d'une certaine uniformité dans l'application de ces mesures, le Canada s'efforce avant tout de s'assurer qu'il existera un mécanisme efficace de notification internationale, de consultation et de règlement des conflits ou, en d'autres termes, des restrictions internationales suffisantes pour empêcher les gouvernements de prendre unilatéralement les mesures qui leur semblent appropriées et efficaces, pour entraver l'accès aux exportations. C'est ce que l'on a appelé la "régularisation" du commerce par opposition à sa libéralisation, expression que certains considèrent comme ayant une connotation péjorative et qui sous-entend des règles, des restrictions et des interventions bureaucratiques plus nombreuses pour le cours normal des choses. D'autres ont cependant laissé entendre que tout ce phénomène, quelle que soit l'appelation qu'on lui donne, ne donnera lieu, tout au plus, qu'à une codification des règles de la guerre commerciale et que cela contribuera très peu, sinon pas du tout, à mettre fin à cette guerre. Aucune de ces descriptions ne donne une idée juste du travail qu'on tente de faire actuellement à Genève. La question n'est pas d'imposer une réglementation pour le plaisir de la chose, mais plutôt de mettre un terme à l'incertitude qui a régné jusqu'à présent dans ces secteurs pour que l'accès aux marchés étrangers ne soit pas indûment entravé, pour s'assurer que toutes les mesures appliquées, quelles soient, suivent les règles approuvées et pour offrir aux pays touchés par ce problème de

consultation et de rectification.

Les négociateurs se penchent sur un autre problème très important qui concerne l'application de mesures de sauvegarde lorsque les importation causent ou menacent de causer un préjudice grave. Dans un monde commercial caractérisé par l'apparition de nouveaux fournisseurs très puissants, dont un grand nombre viennent de pays en développement, tous ont intérêt à faire en sorte que, d'une part, les mesures de sauvegarde soient appliquées efficacement et dès que la situation le justifie et que, d'autre part, l'on s'entende sur la limite de la durée de ces mesures et sur leur application aux seuls cas d'extrême nécessité. Cela permettra d'éviter les distorsions graves et susceptibles de se répandre qui pourraient survenir très facilement si le recours aux mesures de sauvegarde était rendu trop facile ou effectué de façon irresponsable.

A mon avis, une autre constatation s'impose: ce qui se produira dans ce qu'il convient d'appeler les secteurs non tarifaires dont j'ai fait mention est de plus en plus perçu comme un élément important dans le futur cadre des négociations commerciales. Cela se reflète dans les discussions sur le plan tarifaire. Jusqu'à ce que les principaux participants puissent entrevoir plus clairement les perspectives de progrès de ces éléments des négociations, je crois qu'il y aura encore des hésitations au sujet d'une entente officielle relative à une formule précise de réduction tarifaire. De toute évidence, il semble que ce soit là la position actuelle de la CEE.

L'application progressive des réductions tarifaires constitue aussi une autre question qui occupe le premier plan. Il s'agit là, bien sûr, d'un point essentiel dans le processus de rajustement. En vertu des lois américaines, il est possible d'envisager un étalement d'une durée maximale de

.../12

10 ans qui pourrait assurer une grande souplesse. Par contre, certains membres de la CEE prônent une approche en deux étapes, selon laquelle la phase finale des réductions tarifaires pourrait dépendre de la conjoncture économique de l'époque et peut-être aussi, de la preuve que des mesures sont appliquées dans le domaine des barrières non tarifaires. Ce problème n'est pas encore résolu et pourra rester ainsi jusqu'à ce que les négociations aient passablement progressées.

Je pense qu'à la suite de ce que je viens de dire, vous serez en mesure de constater que nous participons à des négociations très importantes qui touchent la structure commerciale dans son ensemble. Le Canada doit donc jouer un rôle important dans ces négociations et être en mesure d'infléchir leur orientation en sa faveur. Il est donc absolument impossible que nous restions à l'écart de ces négociations, à moins que pour certaines raisons, nous soyons disposés à laisser les autres tirer les ficelles et imposer les règles qui leur conviennent. S'il peut être rassurant pour certains d'essayer de maintenir le statu que jusqu'à ce que les perspectives économiques s'améliorent, cela ne constitue pas une option véritable. D'abord, d'un point de vue d'observateur, il serait peu réaliste de s'attendre à ce que nos principaux partenaires commerciaux consentent à faire profiter le Canada des avantages tirés des négociations si nous nous tenons à l'écart de celles-ci. Il n'est pas question de jouer les profiteurs dans le cas présent en dépit de ce que certains Américains mal informés peuvent dire sur la participation canadienne au Kennedy Round. Nous avons payé ce qu'il fallait à ce moment-là et nous devons être prêts à faire de même dans les négociations en cours.

Il y a un facteur encore plus important à considérer. Si le Canada devait maintenir le degré actuel de protection, la réduction des barrières tarifaires des autres pays accroîtrait inévitablement la concurrence dans le

domaine du commerce international. En excluant les entreprises canadiennes de ce milieu plus compétitif, il serait encore plus difficile d'effectuer les rajustements structurels nécessaires, dans de nombreux cas, pour augmenter notre productivité. Une politique aussi restrictive ne pourrait que rendre les entreprises canadiennes moins capables de profiter des possibilités d'exportation ou, à la longue, d'assurer une certaine concurrence au sein même du marché canadien. Cette situation amènerait sans aucun doute les entreprises à exiger une protection encore accrue. Par conséquent, cette attitude pourrait se traduire par des prix plus élevés pour le consommateur canadien, des coûts plus importants pour nos producteurs tributaires de matériaux importés, des possibilités réduites de résister aux pressions inflationnistes et, à la longue, des difficultées accrues pour maintenir un nombre d'emplois suffisant.

Sans doute l'élément le plus important à retenir de ce débat, c'est que les négociations de Genève ne constituent qu'un des volets de l'expansion future de l'industrie canadienne. Ce processus de développement a été marqué de dynamisme tout au long de notre histoire et il ne fait aucun doute qu'il en restera ainsi. Il faut s'attendre à des exigences nouvelles de la part des consommateurs, à des progrès techniques considérables et à l'évolution des relations politico-économiques internationales; il faut aussi prévoir une augmentation du prix de l'énergie, des changements dans la position concurrentielle des pays commerçants, des rajustements du taux de change et des modifications dans de nombreux autres secteurs. Nous ne pourrons affronter ces changements que si nous disposons d'une structure industrielle forte et bien articulée qui pourra profiter des possibilités et relever les défis qui se présenteront à elle. Les NCM ne constituent qu'un élément de ce processus de changement, et le Canada doit prouver qu'il est capable de maîtriser cet élément tout autant que les autres participants qui, pour la

plupart, éprouvent aussi des difficultés semblables aux nôtres. Nous devrons disposer de politiques qui assureront la compétitivité du Canada, qu'il y ait ou non des NCM. Et l'on ne doit pas faire des NCM le centre des préoccupations; elles doivent en réalité porter sur la gestion économique du Canada dans son ensemble.

Les règles qui se dégagent des négociations nous permettent d'espérer en arriver à un compromis qui satisfera les besoins du Canada et servira nos intérêts particuliers tout en convenant à nos partenaires commerciaux. Nos négociateurs ont pris soin avec succès d'informer les autres participants du genre d'avantages que le Canada doit obtenir pour jouer pleinement son rôle dans les négociations. Et, de plus en plus, nos partenaires commerciaux reconnaîssent l'importance des objectifs particuliers du Canada et la nécessité de les satisfaire.

Les règles générales qui se dégagent actuellement -- même s'il est encore impossible de préciser leur contenu définitif -- auront, je crois, la souplesse et la latitude nécessaires pour tenir compte de problèmes canadiens précis et poursuivre les objectifs spécifiques du Canada.

Les NCM peuvent produire des résultats vraiment avantageux pour le Canada sans lesquels il sera plus difficile, sans aucun doute, de régler nos problèmes économiques. En fait, les NCM peuvent faciliter ce processus d'adaptation dont le Canada a besoin de toute façon et jouer aussi un rôle de catalyseur dans ce processus. Afin que les NCM soient fructueuses pour le Canada, il faudra que nous soyons non seulement à la table des négociations, mais aussi au coeur de ces dernières pour en retirer, selon le principe de

.../15

la réciprocité, les avantages dont nous avons besoin. Nous n'avons pas l'intention d'abandonner la partie et il ne faudra pas s'attendre à ce que nous donnions plus que nous recevrons. Mais nous devons être au coeur du débat, prêts à défendre au mieux nos intérêts et à poursuivre les objectifs-clés pour notre avenir industriel et commercial. Nous avons la ferme intention de procéder ainsi et nous parviendrons à nos fins.

- 30 -

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet

NCM: Listes de Demandes sur les Produits Agricoles et les Mesures Non-Tarifaires Touchant les Produits Industriels

For release/Pour publication

le 25 novembre 1977

CCN/1/77

1. Le Canada a déposé à Genève une série de listes de demandes visant à donner aux exportations canadiennes de produits agricoles, piscicoles et de boissons alcooliques un meilleur accès aux marchés étrangers, dans le cadre des négociations commerciales multilatérales qui se poursuivent actuellement. Ces demandes serviront à indiquer aux autres pays les restrictions tarifaires et non tarifaires sur ces produits que le Canada veut faire réduire, éliminer ou encore assujettir à certaines règles internationales. Ces listes de demandes ont trait à des exportations canadiennes d'une valeur d'environ 2,1 milliards. Selon les règles de négociation la teneur précise des listes de demandes doit demeurer confidentielle.

2. La délégation canadienne aux NCM a également déposé une série de listes de demandes pour réduire ou éliminer les mesures non tarifaires touchant le commerce canadien des produits industriels et pour assujettir ces mesures à une discipline et une surveillance internationales plus rigoureuses. Les demandes serviront à indiquer à quelque

..../2

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release / Communiqué

For immediate publication / Pour publication immédiate

le 25 novembre 1977

31 participants aux NCM quelles sont, les mesures non tarifaires, à l'égard desquelles le Canada cherche à obtenir des concessions. Ces listes couvrent une grande variété de mesures non tarifaires, notamment des restrictions quantitatives, des exigences relatives aux licences d'importation, des pratiques douanières, des politiques d'achat des gouvernements, des obstacles techniques au commerce (les normes) et d'autres moyens utilisés dans les principaux pays participants pour restreindre les importations et stimuler les exportations. Certaines de ces mesures intéressent tous les participants, comme les obstacles techniques au commerce (les normes), les politiques d'achat des gouvernements, les subventions et droits compensateurs et l'évaluation douanière. Ces mesures sont étudiées en tenant compte qu'il y aura probablement de nouveaux codes internationaux d'éthique commerciale. A cet égard, l'objectif immédiat est de préparer d'ici la fin de l'année la déposition de textes rendus à un stade avancé de rédaction, pour faciliter la phase suivante des négociations.

3. Des listes de demandes du même genre ont été ou seront sous peu présentées par d'autres participants. Toutes les listes sont préliminaires et pourront faire l'objet de modifications dans le cours des négociations.

4. Dans sa formulation des listes de demandes concernant les mesures non tarifaires touchant les produits industriels et appliquées par nos principaux partenaires commerciaux, et les mesures affectant le commerce canadien des produits agricoles, piscicoles et des boissons alcooliques, le gouvernement du Canada a tenu compte des commentaires très constructifs des gouvernements provinciaux, des associations industrielles, des groupes de producteurs et des autres groupes intéressées.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

News Release | Communiqué

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

Subject/Sujet: Discours de Monsieur l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales devant l'Association des importateurs canadiens.

For release/Pour publication: le 5 décembre, 1977 14 h.

3/77

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours qui sera prononcé par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales devant l'Association des importateurs canadiens, Hôtel Park Plaza, Toronto (Ontario) le 5 décembre, 1977.

-30-

SUJET A MODIFICATION

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A OH5, Tel. (613) 593-7815

NOTES AUX FINS D'UN DISCOURS DE

L'AMBASSADEUR J.H. WARREN

DEVANT

1'ASSOCIATION DES IMPORTATEURS CANADIENS LE

5 décembre 1977

Je me réjouis de pouvoir m'adresser à vous au sujet de la participation canadienne aux négociations commerciales multilatérales. Votre Association a toujours manifesté un intérêt louable pour l'évolution de ces négociations, tant à Ottawa qu'à Genève. Au cours des quelques dernières années, l'ambassadeur Grey, Bob Joyce du ministère des Finances, et le prédecesseur de monsieur Couillard à titre de président du Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers ont, tour à tour, pris la parole devant vous à ce sujet. Vous avez envoyé des représentants à tous les exposés officiels organisés par le Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers depuis 1974. Et si l'on peut en juger d'après le nombre d'extraits tirés du récent "compte rendu du déroulement des NCM" du Comité et publiés dans votre bulletin, vos membres doivent être des mieux informés sur le fondement des négociations. En dernier lieu, bien sûr, Keith Dixon et votre Président participent activement au groupe commercial canadien sur les NCM et au début de l'automne, Rod Grey, d'autres hauts fonctionnaires travaillant à Ottawa et moi-même avons rencontré ce groupe.

.../2

Il semble donc que votre Association manifeste un vif intérêt pour les activités en cours et possède des connaissances assez étendues à cet égard. Dans de telles circonstances, je suis un peu déconcerté que vous n'ayez pas encore présenté un mémoire officiel au Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers. Vous jugez peut-être que le gouvernment connaît déjà suffisamment bien vos intérêts et qu'il a une perception adéquate de l'orientation que vous souhaitez donner aux éventuelles modifications. Ou bien, en tant qu'Association, vous avez peut-être jugés que les problèmes auxquels vos membres font face sont de nature spécifique plutôt que générale, et pour cette raison il vous serait difficile de les articuler dans un seul mémoire. Quelles qu'en soient les raisons, vous n'avez pas formulé vos points de vue de manière officielle et vous êtes bien sûr maîtres de votre décision à ce sujet. Je tiens cependant à répéter que vos commentaires seraient les bienvenus et que les autorités canadiennes pourraient encore tirer profit d'une analyse de vos intérêts et de vos préoccupations.

Vous pouvez être sûrs que d'autres groupes au Canada, sont et ont été soucieux de faire connaître leurs points de vue avant que le gouvernement prenne des décisions définitives sur le déroulement des négociations et sur la formulation de nos objectifs et la nature de notre contribution.

En tant qu'hommes d'affaires canadiens intéressés plus particulièrement par le secteur commercial des importations, vous semblez être exceptionnellement bien placés pour nous entretenir quelque peu, par exemple, de la manière dont

.../3

les mesures non tarifaires de natures diverses peuvent entraver indûment la marche du commerce. Par conséquent, dans certains cas, l'application des règlements pourrait, selon vous, aller à l'encontre des éléments nécessaires pour atteindre leurs objectifs légitimes.

De tels conseils pourraient nous être particulièrement utiles lors de notre examen du contenu des codes internationaux d'éthique commerciale à l'état d'ébauche qui sont formulés à Genève et portent sur les catégories les plus complètes de mesures non tarifaires. Par ailleurs, votre expérience en tant qu'hommes d'affaires canadiens pourrait aussi être utile lors de notre évaluation de certaines demandes adressées par nos partenaires commerciaux au sujet des barrières non tarifaires canadiennes. Dans ce domaine, de nombreuses questions doivent être abordées et je ne fais pas allusion seulement aux évidentes mesures commerciales restrictives comme les embargos, les exigences relatives aux contingents ou licences d'importation mais aussi aux pratiques douanières, aux politiques d'achat des gouvernements, à l'évaluation douanière, aux normes des produits, aux exigences relatives à l'emballage et l'étiquettage, et à un ensemble d'autres mesures qui, d'une manière ou d'une autre, ont une influence sur les activités commerciales. Lors des discussions à ce sujet, on note une tendance à se concentrer sur les barrières non tarifaires auxquelles les producteurs canadiens font face sur leurs marchés à l'étranger. Il serait opportun de connaître le point de vue des importateurs canadiens sur l'impact de nos propres barrières non tarifaires de la même manière que nous avons déjà reçu celui des intérêts canadiens qui évaluent les effets protecteurs

.../4

de certaines de ces barrières. Je tiens à rappeler qu'il m'incombe de faire en sorte que les conseils donnés au gouvernement à ce sujet soient aussi équilibrés et objectifs que possible.

Il existe une optique selon laquelle, du point de vue national, les exportations sont par définition bonnes et les importations mauvaises. Ce courant de pensée prédomine depuis les débuts du mercantilisme. C'était alors une généralisation trop simple et elle le reste de nos jours.

Cependant, en tant que doctrine, elle jouit d'une certaine popularité, surtout à une époque comme la nôtre où la croissance est faible et le chômage regrettablement élevé, et où à la suite d'une baisse relative de la compétitivité et de l'apparition de fournisseurs nouveaux et efficaces, les importations constituent une part croissante de la consommation totale.

Il est évident qu'au Canada, notre niveau de vie dépend en grande partie des exportations. Cependant, on néglige souvent le fait qu'un grande partie de ces exportations serait impossible sans importations connexes, ces dernières en effet comprennent non seulement des matières premières mais d'autres facteurs de production essentiels pour fabriquer des produits manufacturés, et les installations et l'appareillage sans lesquels certaines de nos industries les plus productives auraient des difficultés à maintenir leur position concurrentielle sur les marchés étrangers et canadiens. Il est évident que certaines de ces

.../5

importations sont en concurrence avec des produits canadiens, mais d'autres ne le sont pas. Cette observation ne vise pas à minimiser le défi que représente notre déficit commercial dans le secteur des produits finis, mais elle tend plutôt à nous rappeler que les importations, de même que les exportations, servent des fins économiques pour l'acheteur et que ces fins correspondent à une demande très variée, et une grande partie d'entre elles complémente la production canadienne. Il est évident que le commerce est à double sens, il n'y a pas d'équilibre automatique et il faut tenir compte des mouvements de la balance des paiements, cependant il demeure évident que, dans la réalité, si l'on veut vendre, on doit être disposé à acheter.

Cependant, comme vous le savez les importations peuvent parfois donner lieu à des problèmes graves et nuisibles à la compétitivité des producteurs canadiens. Dans le cadre des accords commerciaux internationaux, des mesures sont prévues pour remédier à ces situations critiques. Et, dans certains cas, le gouvernment a dû prendre des mesures commerciales restrictives à caractère spécial et temporaire pour alléger l'impact d'une concurrence préjudiciable et pour laisser la place à des rajustements. A certaines occasions, il fût nécessaire de faire appel à la collaboration des importateurs canadiens ainsi qu'à d'autres pays pour régler des cas de préjudices réels ou redoutés dûs à des importations. Je crois que dans des cas de ce genre, il est important que les importateurs discernent où réside l'équilibre entre l'intérêt national et le leur d'une part, et entre les avantages commerciaux à court terme et leur intérêt commercial à plus long terme d'autre part. A l'heure actuelle, la question

.../6

des mesures de "sauvegarde" occupe le tout premier plan, à la fois en tant que réalité dans le commerce international et comme sujet des négociations internationales à Genève en ce qui a trait aux éventuels changements des obligations et usages commerciaux existants.

Si on examine les négociations dans leur ensemble, on se souviendra que les objectifs du "Tokyo Round" comportaient non seulement une importante réduction tarifaire pour les produits industriels et agricoles mais aussi:

a) la réduction ou l'élimination des effets de limitation ou d'altération du commerce provenant des mesures non tarifaires et l'assujetissement de ces mesures à une réglementation et à un examen internationaux plus efficaces.

b) une amélioration sensible de l'accès pour les exportations agricoles;

c) l'étude, à titre de technique complémentaire , d'une offensive complète contre toutes les obstacles au commerce dans certains secteurs soigneusement définis (tout particulièrement du point de vue canadien, lorsque ces obstacles entravent la transformation ou la mise en valeur des ressources dans le pays d'origine); et

d) l'étude du caractère approprié du système de sauvegarde multilatéral dans le but d'étendre la libéralisation du commerce et de garantir ses résultats.

.../7

Lors des négociations, les pays participants s'efforcent maintenant de trouver les moyens de définir ces différents objectifs de manière réaliste et d'essayer de les atteindre. L'ensemble des dates préalables fixées pendant l'été au cours des discussions entre les Etats-Unis et la Communauté européenne ont eu pour effet de donner une impulsion nouvelle aux négociations. A Genève comme à Ottawa, le rythme des NCM s'est considérablement accéléré. Sur la base de mes discussions de la semaine dernière, à Washington, avec le représentant commercial spécial des Etats-Unis, l'Ambassadeur Bob Strauss et avec le Vice-Président de la CE et Commissaire aux relations extérieures, Wilhelm Haferkamp, on peut vraisemblablement s'attendre au maintien de fortes pressions en vue de réaliser les progrès nécessaires dans le cadre de la préparation technique, de la compréhension préalable et des conditions requises pour permettre le lancement des négociations réelles en janvier prochain.

Plusieurs étapes ont déjà été franchies, cependant on ne sait pas encore, comment et à quel moment seront réunis tous les éléments ayant un impact sur les réductions tarifaires ou quels liens les pays souhaiteront établir avec les autres éléments importants des négociations. Les données mathématétiques précises des éventuelles dispositions relatives aux réductions tarifaires sont encore mal définies mais il est probable que l'on ait recours à la méthode communément appelée "formule suisse" sous une forme ou sous une autre, comme "hypothèse de travail". Comme point de départ aux négociations concernant les tarifs industriels, cette méthode permettrait un compromis entre les réductions importantes (60 pour cent) proposées initialement par les Etats-Unis et les réductions plus faibles (25 pour cent) favorisées par la Communauté

.../8

européenne. Cependant, l'ambassadeur des Etats-Unis M. Strauss a clairement exprimé qu'il était en faveur d'un accord entre les pays industrialisés sur une réduction moyenne dépassant les 35 pour cent fixés lors du Kennedy Round, et à l'heure actuelle les discussions portent sur une réduction moyenne pondérée d'environ 40 pour cent. Tout comme la proposition de la communauté, la formule suisse permettrait une importante harmonisation des tarifs par une réduction proportionnellement plus grande des tarifs élevés que des bas tarifs. Cette formule semble avoir été acceptée par les Etats-Unis, du moins en principe. Par conséquent, bien qu'il n'y ait aucun accord précis, des progrès ont été réalisés à cet égard en vue d'un rapprochement entre la communauté et les Etats-Unis.

L'application progressive des réductions tarifaires qui constitute un élément important du processus de rajustement est encore une question en suspens. Les discussions de Genève qui, auparavant, semblaient porter sur une courte période s'étendent maintenant, compte tenu des difficultés économiques actuelles dans de nombreux pays, sur une période de huit ans ou peut-être même dix dans certains cas et c'est dans une telle perspective que seront prévues les réductions tarifaires. Dans la Communauté cependant, certains préconisent une méthode en deux étapes. Conformément à cette méthode les tarifs pourraient être réduits, par exemple, de 5 pour cent chaque année pendant cinq années consécutives depuis la date de début, peut-être 1980. Cependant, avant d'appliquer les réductions successives, on tiendrait compte, à l'échelle internationale, de la situation économique du moment, peut-être aussi de

.../9

l'étendue des mesures appliquées dans certains domaines, en particulier dans le secteur des mesures non tarifaires. On parle beaucoup en ce moment du concept d'un tel échelonnement mais il n'a pas été déterminé de quelle manière il serait appliqué, c'est-à-dire si une décision serait nécessaire pour aller de l'avant ou pour suspendre son application. En fait, il semble à l'heure actuelle qu'on ne parviendra pas à une entente définitive sur l'application de ces réductions avant la dernière étape des négociations.

Les règles relatives aux exceptions n'ont pas encore été approuvées, il s'agit de définir dans quelle mesure les pays participants pourraient être exclus de la formule applicable aux tarifs industriels en diminuant les produits sur lesquels, pour une raison ou une autre, ils ne sont pas disposés à accepter une réduction de leurs tarifs, du moins pas du montant requis dans la formule. Cependant, le concept relatif à "aucune exception nette" fait présentement l'objet de discussions à Genève. A cet égard, une disposition serait prévue dans le plan tarifaire et grâce à cette disposition, les pays seraient tenus d'offrir pour certains produits des réductions plus importantes que celles prévues dans la formule (et ils bénéficieraient d'un crédit pour ce faire) pour compenser les réductions moindres que prévues dans la formule sur d'autres produits.

Dans le cadre d'une entente, les négociations sur les denrées agricoles, les produits de la pêche et quelques autres produits doivent se faire sur une base différente de celle que je viens de décrire. Dans de tels cas,

.../10

les pays échangeront des listes de demandes et d'offres portant sur des produits précis et les barrières non tarifaires concernées. La première partie de ce processus qui est la présentation confidentielle des listes de demandes a déjà eu lieu. Le début des négociations réelles est prévu pour janvier, c'est alors que seront présentées les listes d'offres au moment où les pays feront part de leurs intentions relatives à l'hypothèse de travail choisie pour la réduction des tarifs sur les biens industriels.

Au même moment, des discussions préliminaires ont lieu à Londres sur le contenu éventuel d'un nouvel accord international sur le blé mieux adapté aux besoins d'aujourd'hui.

La formule de réduction tarifaire envisagée pour les biens industriels pose un problème pour le Canada car nos structures commerciales et de production sont sensiblement différentes de celles de nos principaux partenaires commerciaux. Dans le secteur des importations, les tarifs canadiens sur les produits manufacturés ont tendance à être relativement élevés et par conséquent, ils seront soumis à d'importantes réductions relatives. C'est dans ce secteur que se situe la majeure partie de nos achats aux Etats-Unis, dans la Communauté et au Japon. Par contraste, nos exportations vers ces mêmes pays couvrent non seulement un éventail plus limité de produits mais elles sont soumises en grande partie à des droits de douane s'élevant à des taux de 10 pour cent ou moins. Dans le cadre de la formule du type suisse, les réductions tarifaires à l'extrémité inférieure de l'échelle seraient limitées, de manière relative et en termes absolus, et en conséquence la réciprocité nécessaire pour le Canada ne serait pas appliquée.

../11

Pour s'assurer que l'on tend vers une plus grand équité au profit du Canada, nous recherchons une entente allant au delà des données arithmétiques prévues par la formule suisse dans certains secteurs. Par exemple, nous nous efforçons de négocier l'élimination des taux de 5 pour cent ou moins, sur une gamme de produits, en particulier des produits à base de ressources naturelles, qui sont essentiels pour le Canada. C'est un élément particulièrement important dans notre commerce avec les Etats-Unis car deux tiers de nos exportations soumises aux droits de douane sont incluses dans cette catégorie. Nous sommes portés à croire que les Etats-Unis seront disposés à se servir des pouvoirs que leur confère la loi sur le commerce (Trade Act) pour exposer de tels éléments dans le cadre des négociations et pour envisager des réductions plus importantes que celles prévues dans la formule dans des secteurs tarifaires américains qui sont importants pour le Canada. Nous attendrons des réactions semblables de la part de nos partenaires européens et japonais.

Un des objectifs connexes consiste à permettre la plus grande libéralisation possible du commerce et à maintenir une sécurité d'accès dans un certain nombre de secteurs industriels clairement définis. A cet égard, nous avons proposé les secteurs des produits forestiers et des métaux non ferreux. Ces objectifs s'inscrivent dans le cadre de la politique gouvernementale visant à encourager la transformation plus poussée de nos ressources naturelles avant leur exportation. Cette évolution souhaitable a été entravée par les structures tarifaires appliquées par les pays étrangers. Plus le produit est transformé

.../12

plus les pays étrangers imposent des tarifs élevés et ils ont tendance à favoriser l'importation en provenance du Canada de matières premières plutôt que des produits transformés et manufacturés. Nos partenaires commerciaux n'ont pas encore accepté cette technique complémentaire aux négociations, mais ils sont de plus en plus conscients que nos objectifs à cet égard devront être atteints si les négociations laissent espérer la réciprocité nécessaire pour que le Canada puisse jouer son rôle à part entière.

En ce qui concerne les mesures non tarifaires, nous avons présenté des listes de demandes à plusieurs de nos partenaires commerciaux en indiquant les politiques ou méthodes qui ont un impact néfaste sur les exportations canadiennes et en demandant des mesures réparatrices précises. Plusieurs de ces mesures s'appliquent à des produits précis, comme c'est le cas pour la suppression d'un contingent ou d'une restriction quantitative, d'autres sont bien plus complexes et portent sur l'impact néfaste exercé sur nos exportations par les règlements et usages des pays étrangers liés essentiellement à des questions autres que commerciales.

Comme je l'ai indiqué auparavant, le Canada participe aussi activement à l'ébauche de codes internationaux d'éthique commerciale portant sur les mesures non tarifaires d'application générale, comme les politiques d'achat du gouvernement, les obstacles techniques au commerce, les subventions et droits compensateurs. La communauté économique européenne propose que l'on envisage un nouveau code international sur la valeur en douane. L'objectif immédiat consiste à présenter à Genève des ébauches de travail, pas nécessairement approuvées,

.../13

avant la fin de l'année et par la suite,des négociations pourraient porter sur des questions précises en suspens. Dans ces secteurs, on s'efforce d'une part, d'appliquer de telles mesures avec une certain uniformité, d'autre part une des principales priorités pour le Canada consiste à trouver un mécanisme efficace de notification internationale, de consultation et de règlements des conflits, ou en d'autres termes, des moyens de contrainte adéquats, à l'échelle internationale quant aux pouvoirs d'action des gouvernements sur une base unilatérale ou de manière arbitraire. Cet objectif ne consiste pas à réglementer simplement par souci de réglementation mais pour mettre un terme à l'incertitude qui prévaut si souvent dans ces secteurs, pour faire en sorte que l'accès aux marchés étrangers ne soit pas indûment entravé, pour s'assurer que les mesures appliquées, quelle que soit leur nature, se conforment aux règles approuvées, et pour donner aux individus concernés la possibilité de recourir à des consultations et de demander réparation.

Selon moi, cette perspective devrait provoquer des réactions positives parmi les importateurs et les exportateurs canadiens. La perspective d'un climat de confiance, sans parler d'une uniformité internationale, ne peuvent présenter que des avantages pour ceux qui doivent faire face, sur une base quotidienne, à des questions comme l'évaluation douanière et d'autres règlements gouvernmentaux relatifs à l'importation de produits. Je pense qu'il est de même

.../14

pour des questions comme la vente de produits étrangers à des organismes gouvernmentaux, les exigences d'étiquettage et d'emballage, les normes de produits et autres choses de ce genre. Comme je l'ai indiqué précédemment les contributions que vous pourriez apporter au gouvernement sur certaines ou sur l'ensemble de ces questions seraient les bienvenues, elles feraient l'objet d'un examen minutieux de même que les autres exposés que nous avons déjà reçus.

J'ai déjà fait allusion aux négociations sur l'application des "sauvegardes" c'est-à-dire, la manière dont les restrictions peuvent être imposées lorsque les importations causent ou menacent de causer de graves préjudices aux producteurs canadiens. Cette question a pris une importante croissance dans un contexte commercial caractérisé non seulement par une concurrence serrée entre les vieux pays industrialisés, mais aussi par l'apparition de nouveaux fournisseurs très efficaces, nombreux d'entre eux venant des pays en voie de développement. Par conséquent, il n'est pas surprenant que les principaux participants soient si soucieux d'assurer l'application efficace et rapide des sauvegardes lorsque la situation l'exige. En vérité, dans l'esprit de beaucoup de gens c'est une condition essentielle à la libéralisation plus poussée du commerce.

En même temps, plusieurs considèrent que le recours à des mesures aussi restrictives devrait être limité à des cas de besoin réel et qu'il ne devrait plus durer plus longtemps que nécessaire. Dans le cadre de ces

.../15

discussions, on se pose une question importante, dans l'avenir, de telles sauvegardes pourraient-elles être appliquées sur une base"sélective" plutôt que sur une base"globale".

L'évolution dans l'ensemble du secteur non tarifaire des négociations est considérée comme de plus en plus importante pour l'avenir du contexte commercial mondial. Cette préoccupation ressort dans les discussions actuelles sur le plan tarifaire. Tant que les principaux participants ne discerneront pas plus clairement les perspectives d'évolution sur les questions non tarifaires, je crois qu'il y aura des hésitations constantes pour conclure un accord officiel sur une formule précise de réductions tarifaires.

Il est inutile de répéter que le Canada est préoccupé par la restriction et l'altération des activités commerciales provoquées par les mesures non tarifaires et il est soucieux d'asujettir de telles mesures à une réglementation et à un examen internationaux. Si on néglige de tels éléments, les négociations n'atteindront pas les objectifs fixés. C'est d'autant plus vrai que les tarifs baissent et que les barrières non tarifaires s'avèrent dans de nombreux cas les entraves réelles à l'expansion commerciale. Dans des négociations aussi larges, on ne peut évidemment pas s'attendre à ce que les usages commerciaux canadiens dont l'impact sur les possibilités commerciales peut être jugé défavorable, échappent à l'attention de nos partenaires commerciaux.

.../16

Je crois que les négociations, telles qu'elles se déroulent présentement, devraient nous permettre de conclure une entente qui servirait les besoins précis du Canada et favoriserait nos intérêts, tout en offrant des conditions adéquates à nos partenaires commerciaux. Les autres participants ont été mis au courant des avantages dont nous aurons besoin pour pouvoir jouer le rôle que l'on attend d'un important pays commercial comme le Canada. Je crois aussi qu'ils comprennent de plus en plus quelles seraient les conséquences si nous ne disposions pas de moyens d'action adéquats.

Au cours des prochaines semaines, les participants aux NCM seront très occupés car les gouvernements font les derniers préparatifs en vue de l'importante étape des négociations qui doivent commencer au milieu du mois de janvier. Le monde dans lequel nous vivrons et commercerons dans les années 80 et même au delà sera l'objet des discussions. Il ne sera pas facile d'en arriver à une réciprocité dans le cadre de négociations aussi larges et il ne fait aucun doute que les résultats obtenus seront très différents des positions de départ. Ces résultats auront un impact sur nous tous, et ils constitueront un élément déterminant non seulement de nos possibilités en tant que principal importateur et exportateur mondial mais aussi de notre environnement pour les années à venir au cours desquelles nous tendrons vers une économie canadienne plus saine, plus productive et plus viable.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

Bulletin No 1.

le 15 décembre 1977

NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

COMPTE RENDU

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A 0H5, Tel. (613) 593-7815

Négociations commerciales multilatérales

Compte rendu au 1er décembre 1977

En août dernier, le Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers publiait un "Compte rendu du déroulement des négociations commerciales multilatérales du GATT à Genève", qui décrivait le cadre général des négociations et faisait part de l'avancement des travaux. Depuis, les négociations ont non seulement progressé considérablement mais elles ont été aussi marquées de certains faits nouveaux. Les paragraphes qui suivent indiquent où en sont rendues les discussions et ce qu'on prévoit au cours des prochains mois.

L'un des points marquants de l'été a été la résolution de l'impasse de procédure entre les Etats-Unis et la Communauté européenne concernant le déroulement des négociations agricoles et la décision visant que les négociations procèdent sur une base de demandes-et-d'offres. Le déblocage a permis d'établir un échéancier provisoire de négociation, ainsi qu'une série de dates-cibles pour les grandes décisions:

1er octobre 1977	Entente sur un plan tarifaire, comprenant une formule de réduction des droits de douane industriels, des règles d'exception et de l'échelonnement de réductions des droits de douane, ainsi que la liaison avec les autres domaines de négociation;
1er novembre 1977	Déposition des listes de requêtes portant sur toutes les mesures non tarifaires et sur les droits de douane agricoles;
15 décembre 1977	Déposition des ébauches, pas nécessairement acceptées, des textes d'accords ou codes possibles portant sur des mesures non tarifaires telles que les obstacles techniques au commerce, les droits compensateurs et subventions ainsi que les achats gouvernementaux;
15 janvier 1978	Déposition des listes d'exceptions tarifaires par les pays appliquant la formule de réduction et des listes d'offres tarifaires par les autres.

Plan tarifaire

Les négociations n'ont pas encore atteint le degré de

.../2

précision prévu en été. Certes, les progrès sont sensibles,mais il est encore impossible de dire quand et comment se réuniront les divers éléments de réduction des droits de douane, sans parler de la liaison que la plupart des pays veulent effectuer avec d'autres grands domaines de négociations. Les négociateurs principaux des Etats-Unis et de la Communauté ont suggéré plus tôt cet automne d'utiliser la "formule suisse" comme hypothèse de travail. Cette idée, même modifiée, est encore très en vogue, mais il reste à décider précisément quelles données les principaux participants accepteront comme point de départ. Chose certaine, c'est qu'on cherche un compromis entre les réductions assez importantes de 60% proposées au départ par les Etats-Unis et les réductions beaucoup moins sévères, se situant entre 20 et 25%, qui ont été suggérées par la Communauté. Bien qu'il soit évidemment impossible d'avancer des chiffres précis pour l'instant, Monsieur l'ambassadeur Strauss, représentant commercial spécial du président Carter, a exprimé l'espoir que la réduction moyenne des pays industriels soit quelque peu supérieure aux 35% atteints au Kennedy Round, et en fait, les discussions tendent vers une réduction moyenne pondérée de l'ordre de 40%. A l'instar de la proposition de la Communauté, la formule suisse constituerait un instrument d'harmonisation en réduisant proportionnellement plus les droits élevés que les plus petits. Cette notion semble avoir reçu, du moins en théorie, l'accord des Etats-Unis.

Toute formule de ce genre pose un problème pour le Canada parce que nos structures de production et de commerce diffèrent beaucoup de celles de nos principaux partenaires commerciales. Ainsi, sur le plan des importations, le Canada applique aux produits industriels des tarifs douaniers relativement élevés et ils seraient soumis à des réductions d'autant plus importantes. C'est dans ce secteur que se situe la majeure partie de nos achats des Etats-Unis, du Japon et de la Communauté. Par contre, nos exportations vers ces mêmes pays couvrent non seulement une gamme plus limitée de produits, mais elles sont soumises en grande partie à des droits de douane de 10% ou moins. Dans le cadre d'une formule au type suisse, la réduction tarifaire serait beaucoup moins importante au bas de l'échelle, et priverait par conséquent le Canada de la réciprocité qu'il est en droit d'attendre.

Pour s'assurer que l'on tend vers une plus grande équité au profit du Canada, il nous faudra obtenir des concessions qui déborderont à certains égards le cadre de la formule suisse. Nous essayons donc, entre autres choses, de faire accepter à nos principaux partenaires commerciales l'idée de négocier l'élimination totale des taux de 5% et moins applicables à certains produits d'intérêt pour le Canada, par example des produits à base de ressources naturelles. Cette élimination se révèle particulièrement importante dans notre commerce avec les Etats-Unis, car les deux tiers de nos exportations soumises à des droits de douane se rangent dans cette

.../3

catégorie. Les Etats-Unis ne sont pas prêts à appuyer l'inclusion d'une clause portant sur des droits aussi peu élevés dans une formule de réduction tarifaire de portée générale, mais ils se sont déclarés prêts à user de leur autorité aux termes du Trade Act pour aborder ces points d'intérêt pour le Canada dans le cadre des négociations globales. La délégation canadienne cherche toujours à faire accepter, relativement au plan tarifaire, des dispositions qui assureraient la possibilité de négocier de la même façon avec nos autres principaux partenaires commerciales.

Négociations sectorielles

Le Canada poursuit un autre grand objectif: la libéralisation maximale du commerce et la sécurité d'accès permanente dans certains secteurs industriels clairement définis. Nous avons suggéré à cet égard les secteurs des produits forestiers et des métaux non ferreux. Notre objectif est conforme à la politique gouvernementale qui encourage à transformer davantage les ressources naturelles du Canada avant de les exporter, objectif qui jusqu'à présent s'est heurté à la propension des pays importateurs à maintenir des droits élevés sur les produits d'importation dont la transformation est plus avancée. L'idée d'une approche complémentaire aux négociations dans ces secteurs n'a pas encore été acceptée par nos partenaires commerciales, mais ils commencent à se rendre compte qu'il faudra satisfaire d'une façon ou d'une autre à nos objectifs pour que les négociations aboutissent au degré de réciprocité qui permettra au Canada de jouer son rôle intégralement.

Réduction progressive

La question de la réduction tarifaire progressive, très importante dans le processus de rajustement, n'est toujours pas réglée. Les discussions en cours à Genève tournent autour d'un échéancier d'une durée de cinq à dix ans; la durée limite autorisée par le Trade Act des Etats-Unis est de dix ans. Pour l'instant, une période de huit ans semble avoir rallié la majorité. Il existe cependant une école de pensée au sein de la Communauté qui préconise une approche en deux étapes. En vertu de cette méthode, les tarifs pourraient être réduits de 5% tous les ans pendant cinq années consécutives, à partir de 1979 ou de 1980. Avant d'appliquer les autres réductions, on étudierait la conjoncture économique et on regarderait ce qui s'est fait dans d'autres sphères d'activité, particulièrement celle des mesures non tarifaires. On n'a pas encore déterminé s'il faut décider ou non de poursuivre ou non les réductions. Il est peu probable que toutes ces questions peuvent se régler à ce stade-ci des négociations.

.../4

Exceptions

Il reste également à déterminer les règles d'exception, c'est-à-dire la mesure dans laquelle les pays participants pourront échapper à la formule visant les produits industriels pour lesquels ils préféreraient, pour une raison ou une autre, que les droits ne soient pas réduits, du moins pas autant que la formule le prévoit. On envisage en ce moment un concept relatif à "aucune exception nette". Il faudrait pour cela que le plan tarifaire prévoit des réductions plus grandes que la formule sur certains produits, de façon à compenser l'exception, totale ou partielle, accordée à d'autres produits.

Obstacles non tarifaires

L'un des grands objectifs des négociations est de réduire ou d'éliminer les effets de restriction ou de distorsion du commerce des mesures non tarifaires, et d'assujetir ces mesures à une réglementation et à un examen internationaux plus rigoureux. Comme le suggère la liste de dates-cibles ci-haut mentionnée, un moyen d'atteindre cet objectif serait que chaque pays fasse des requêtes auprès de ses partenaires commerciales, leur indiquant les politiques ou pratiques qui les empêchent d'accéder à tel marché, de même que la mesure précise qui pourrait remédier au problème. Dans certains cas, comme celui des restrictions quantitatives, le plus simple est bien souvent de les révoquer. D'autres cas, comme les règlements de santé, peuvent commander des interventions plus complexes, par exemple l'acceptation des méthodes canadiennes d'essai ou une attestation du Canada comme quoi les produits satisfont aux normes étrangères.

Parallèlement, on travaille à Genève à l'élaboration de projets de codes internationaux de conduite portant sur les mesures non tarifaires d'application générale, comme les pratiques d'achat des gouvernements, les obstacles techniques au commerce, la valeur en douane, ainsi que les droits compensateurs et subventions. L'objectif immédiat est de déposer des ébauches plus ou moins définitives vers la mi-décembre, de sorte que les négociations puissent ensuite se pencher sur des questions bien précises. Dans ces domaines, on cherche bien sûr à atteindre un certain degré d'uniformité dans l'application des mesures et à élargir les possibilités commerciales mais on insiste surtout sur l'existence d'un mécanisme international efficace de notification, de surveillance, de consultation et de règlement des différends ou, en d'autres mots, des contraintes internationales adéquates pour empêcher les gouvernements d'agir dans leur seul intérêt. En somme, ces codes sont censés mettre un terme à l'incertitude qui entoure ces questions pour assurer que l'accès aux marchés étrangers n'est pas indûment limité, pour garantir que les mesures appliquées sont conformes aux règles convenues, et pour accorder aux parties défavorisées une occasion de consultation et de correction.

.../5

En ce qui concerne les codes, les diverses délégations à Genève se consultent en ce moment officieusement sur les pratiques d'achat des gouvernements dans le but d'en arriver à un seul texte intégré à la mi-décembre, texte qui servira de base aux négociations subséquentes. Il est improbable qu'il y ait un texte du même genre sur les subventions et droits compensateurs prêt à la même date, mais les délégations établissent en ce moment une liste des questions à étudier au début de l'année prochaine. Pour ce qui est de la valeur en douane, la Communauté a déjà présenté une ébauche que les délégations peuvent commencer à discuter et qui pourrait servir de cadre aux futures négociations. Finalement, on étudie déjà à Genève un texte passablement avancé sur les barrières techniques au commerce dans le but de mettre au point certaines dispositions et de cerner les domaines tels que les règles de surveillance et le règlement des différends, sur lesquels les négociateurs devront concentrer. Le compte rendu du mois d'août dernier contient un résumé des principales dispositions de ces projets de codes.

Agriculture

Comme prévu dans l'échéancier provisoire, la plupart des participants ont présenté à Genève des listes de requêtes concernant les produits agricoles et les produits piscicoles, et ils ont précisé à chaque pays les concessions que leur partenaires commerciales aimeraient obtenir. Ces listes comprennent les mesures tarifaires et les mesures non tarifaires; il ne faut pas les considérer définitives car elles peuvent être modifiées ultérieurement par des ajouts ou des retraits. Le 15 janvier 1978 est la date-cible pour déposer les listes d'offres correspondantes, c'est-à-dire les listes de concessions agricoles que chaque pays participant est prêt à offrir pour former la base des négociations qui suivront. Tels que prévus par les règlements de négociation, toutes ces listes sont confidentielles.

Mesures de protection

Dans la Déclaration de Tokyo, il était suggéré que les négociations contiennent un examen du caractère approprié du système de sauvegarde multilatéral, et plus particulièrement de l'application de l'article XIX du GATT, en vertu duquel les importations susceptibles de causer un préjudice grave aux producteurs nationaux peuvent être limitées. Dans un milieu commercial caractérisé par des fournisseurs nouveaux et hautement productifs, souvent situés dans des pays en développement, il règne une anxiété générale pour assurer d'une part que les mesures de protection soient appliquées efficacement et promptement quand la situation le commande, et d'autre part, que de telles mesures soient de courte durée et se limitent aux cas obligatoires, de façon à éviter toute rupture de marche grave et étendue qui pourrait survenir si le recours aux mesures de sauvegarde était trop facile.

.../6

Il reste à décider s'il convient de permettre l'application sélective des mesures de sauvegarde, ce qui suppose une certaine discrimination entre les sources d'importation. Les Etats-Unis travaillent actuellement à un projet de code qu'ils pensent terminer avant la fin de l'année.

Conclusions

La situation à Genève est dans l'ensemble assez changeante. La date-cible pour déposer les listes de requêtes concernant les produits agricoles et les mesures non tarifaires touchant les produits industriels a été respectée, et il est à espérer que les diverses ébauches de codes à l'étude seront aussi prêtes à temps. Cependant, il a été difficile jusqu'à présent de s'entendre sur le plan tarifaire même. Bien que le contenu de chaque élément du plan fasse l'objet de discussions sérieuses, la relation étroite qui existe entre ces éléments, de même que celle qui existe entre le plan et les autres aspects des négociations,(notamment dans le domaine des mesures non tarifaires),fait qu'il est difficile de prendre une décision sur tel ou tel point tant qu'on n'est pas fixé clairement sur les autres. Dans ces circonstances, il appert que la configuration générale des négociations ne se précisera pas avant le 15 janvier 1978, date prévue pour la fin des préparatifs et de l'élaboration du plan des vraies négociations qui suivront inévitablement. Il reste à voir si ce plan prendra la forme d'un seul accord exhaustif et explicite ou d'une série d'ententes connexes entre les parties de négociation.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet

"Le Canada et les Négociations commerciales du GATT: Perspectives".

For release/Pour publication

le 17 janvier 1978

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours prononcé par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales devant la Chambre de commerce du district de Montréal, Hôtel Mont Royal, Montréal (Québec) le 17 janvier, 1978 à 13 heures.

TEXTE FINAL

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A 0H5, Tel. (613) 593-7815

le 17 janvier, 1978.

LE CANADA ET LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES DU GATT; "PERSPECTIVES"

I. INTRODUCTION

C'est, en effet, avec grand plaisir que j'ai accepté cette invitation de parler aujourd'hui devant la Chambre de Commerce du District de Montréal. Vous n'êtes pas sans savoir que les prochaines semaines marqueront un tournant important dans la septième série des négociations du GATT entamées depuis la fin de la Deuxième Guerre Mondiale. Au cours des prochains jours, des représentants des principaux participants à ces négociations commerciales multilatérales - les NCM - se réuniront à Genève pour relancer les négociations qui se dérouleront au cours des mois à venir. Je rejoindrai d'ailleurs l'Ambassadeur Rodney Grey à Genève au début de la semaine prochaine pour participer à cette réunion.

Comme vous le savez peut-être déjà, ces négociations commerciales, les plus complexes depuis l'entrée en vigueur, en 1947, de l'Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce - le GATT -, regroupent environ 95 pays qui représentent au delà de 90 pour cent du commerce mondial. Ce sera l'occasion de déployer des efforts sérieux et systématiques pour s'attaquer aux conséquences préjudiciables des mesures non-tarifaires sur le commerce, et aussi de réduire davantage les barrières tarifaires qui ont été au centre de la plupart des négociations précédentes. Les résultats auront des répercussions importantes sur la structure du système commercial international établi après la Deuxième Guerre Mondiale, tout comme les dernières initiatives du Fonds monétaire international ont modifié sur la scène monétaire certaines des règles convenues à Bretton Woods.

II. LE CONTEXTE DES NCM

J'essaierai au cours de mes remarques de faire l'ébauche de ce que sera, vraisemblablement, la position du Canada à Genève la semaine prochaine.

Cependant, il serait souhaitable, je crois, de vous indiquer d'abord, les principales raisons qui expliquent l'importance présente et future de ces négociations.

Le Canada participe activement aux négociations du GATT et notre position témoigne du fait que notre pays ne peut ni ne veut rester à l'écart de cette occasion aussi importante qu'unique dans un avenir prévisible de s'attaquer aux barrières commerciales qui entravent l'assainissement de l'économie canadienne sur le plan national et international. Notre participation a toujours reposé sur l'espoir que les résultats des négociations, ainsi que les règles et les méthodes conçues pour les préserver, apporteraient des avantages réciproques bénéfiques pour le Canada.

.../2

Les préparatifs de la participation canadienne ont naturellement comporté des consultations sérieuses qui se poursuivront entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux. Il s'agit d'une situation logique en raison de l'importance accordée par les diverses régions du pays à un résultat positif des négociations. L'accord final que négociera le Canada n'aura une valeur optimal que s'il réflète au maximum possible les intérêts et les aspirations des diverses régions.

On peut d'ailleurs affirmer sans crainte qu'il existe un degré élevé d'entente et beaucoup d'intérêts communs entre le gouvernement fédéral et le gouvernement québécois à propos des objectifs visés. Il y a quelques semaines à peine, plusieurs hauts fonctionnaires du gouvernement fédéral et moi-même avons d'ailleurs eu l'occasion de poursuivre à Québec des consultations étroites et de confirmer à nouveau l'étendue de cette base commune. D'autres discussions plus approfondies suivront. Le gouvernement fédéral s'est engagé à consulter le Québec et les autres gouvernements provinciaux et à s'assurer que ces discussions donnent des résultats mutuels aussi bénéfiques que possible. Les présentations approfondies et détaillées soumises par les autorités québécoises ont nettement défini la base de ces consultations. Elles ont déjà fait l'objet de discussions à différents niveaux entre les deux paliers de gouvernements.

Pour le Québec, comme pour l'ensemble du Canada, les ventes à l'étranger contribuent beaucoup au niveau de vie et à l'activité économique. Par ailleurs, les importations, qu'elles soient complémentaires ou entrent directement en concurrence avec la production intérieure, jouent un rôle important dans le rendement global de notre économie et dans la satisfaction de certains de nos besoins. Dans ces circonstances, le gouvernement canadien et le gouvernement québécois entrevoient de la même façon, je crois, le besoin de tirer profit au maximum des NCM dans le but d'encourager l'expansion d'une production solide et viable au Canada, et aussi de réaliser des ventes à l'exportation plus nombreuses et plus rentables pour producteurs.

En gros, nos points de vue concordent également à propos de l'importance de diversifier la composition et la répartition de nos exportations en améliorant l'accès multilatéral aux produits transformés dérivés de nos ressources naturelles et aussi aux produits manufacturés. Autant sinon davantage que les autres régions du Canada, le Québec voit une grande partie de ses exportations de biens industriels (environ les deux tiers, me dit-on) partir sous forme de matières premières et de produits semi-transformés. Beaucoup de ces exportations sont également concentrées vers le seul marché américain, qui reçoit à lui seul plus de 60 pour cent des ventes du Québec à l'étranger. Ceci m'amène à penser que le Québec appuie l'objectif du gouvernement fédéral qui vise à réduire au maximum les barrières tarifaires et non-tarifaires qui entravent nos exportations de produits transformés sur les marchés mondiaux.

Il va sans dire que les deux niveaux de gouvernement réalisent aussi combien il est important de faciliter la restructuration et l'adaptation de l'industrie, surtout dans les secteurs où s'impose déjà une adaptation fondamentale, en partie à cause de la concurrence croissante des importations. Je pense par exemple à certains secteurs

.../3

des industries du textile, du vêtement, de la chaussure et peut-être aussi du meuble. L'éventualité d'une libéralisation plus poussée des échanges dans ces secteurs est donc très délicate, non seulement au niveau gouvernemental au Canada, mais aussi pour les gouvernements des pays industrialisés. Il faudra donc aborder cette question avec beaucoup de précautions. Dans des situations de ce genre, le gouvernement fédéral tout comme les gouvernements provinciaux, reconnaît pleinement qu'un aide à l'adaptation est nécessaire dans certains cas. Même si les détails restent à mettre au point, chacun reconnaît également la nécessité d'assurer une consultation étroite entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux pour venir en aide aux travailleurs, aux industries, et aux communautés touchés.

De nos consultations avec le gouvernement du Québec, et aussi des mémoires soumis par l'industrie québécoise, il ressort clairement que les secteurs public et privé appuient le bien-fondé de la participation canadienne aux efforts multilatéraux qui visent à éliminer ou à réduire considérablement l'influence négative sur le commerce de nombreuses mesures non-tarifaires appliquées sur les marchés étrangers. Cet aspect crucial de la présente série de négociations a déjà fait l'objet de consultations techniques approfondies entre des hauts fonctionnaires fédéraux et des représentants du gouvernement provincial et du secteur privé au Québec et dans les autres provinces canadiennes. Il s'agit de questions complexes.

Les mesures non-tarifaires canadiennes qui intéressent nos partenaires commerciaux, portent, par exemple, sur des lois, des règlements et des pratiques des gouvernements provinciaux aussi bien que du gouvernement fédéral. Ces consultations revêteront un caractère de plus en plus concret à mesure que se décantera le contenu des ébauches des codes de conduite internationaux qui font présentement le sujet des négociations à Genève, et que les autres participants exprimeront plus clairement leurs demandes particulières touchant nos propres mesures. Il est évident qu'une participation canadienne sérieuse en ce qui a trait aux négociations sur les mesures non-tarifaires ne sera possible que si tous ceux que celà concerne, tant au gouvernement que dans le secteur privé, se livrent à une évaluation aussi complète que possible des avantages pour nos exportations ainsi que des répercussions sur nos importations qu'apporteront les changements qui semblent devoir survenir.

Mes observations précédentes portaient surtout sur les points de vue des gouvernements. Or, nous avons aussi ceux du secteur privé par le truchement du Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers, que préside M. Louis Couillard qui est parmis nous aujourd'hui. Des 350 mémoires remis à ce comité un grand nombre provenaient d'entreprises ou de particuliers à l'intérieur de la province ou encore d'associations d'hommes d'affaires, d'agriculteurs, de syndicats, de pêcheurs, de consommateurs, etc., comptant de nombreux membres au Québec. Les points de vue et les avis émis dans ces mémoires sont très divers, tantôt très généraux, tantôt très spécifiques, tantôt opposés à tout changement, tantôt tournés avec optimisme vers l'exportation. En fin de compte, nous avons reçu l'avis des représentants de presque tous les secteurs de la production et du commerce canadiens. Parmi les auteurs des mémoires envoyés à l'origine au Comité, quelques 175 ont demandé à les compléter et près d'une centaine de mémoires ont donné lieu à des réunions avec des hauts

.../4

fonctionnaires fédéraux afin d'étudier plus en détail les points de vue, les données et les avis exprimés.

III. SITUATION ACTUELLE ET PERSPECTIVES D'AVENIR DES NCM

Au cours des derniers mois, les NCM ont surtout attiré l'attention en raison de la perspective de voir s'ouvrir à la mi-janvier à Genève des négociations sérieuses sur les tarifs douaniers. Ces négociations, dont dépend le progrès du reste des négociations, doivent s'ouvrir par le dépôt d'offres confidentielles indiquant les types de concessions que les participants seraient disposés à négocier. Nous en sommes donc à ce stage crucial, à l'ouverture des négociations en profondeur.

L'été dernier, les Etats-Unis et la Communauté européenne avaient convenus d'un calendrier provisoire de négociation. Ce calendrier prévoyait (I) une entente, qui devait être conclue vers le 1er octobre, sur un plan de travail pour entamer les négociations tarifaires; (II) l'échange avant le 1er novembre des demandes entre les participants à propos des produits agricoles et de la pêche et des mesures non-tarifaires; (III) le dépôt en décembre de l'ébauche de codes concernant diverses mesures non-tarifaires, comme base des négociations ultérieures; et (IV) le dépôt vers la mi-janvier des offres tarifaires et non-tarifaires.

L'entente sur un plan de travail global s'est révélée impossible, en dépit d'un important consensus sur ses grandes lignes. Néanmoins, les dates limites concernant l'échange des demandes non-tarifaires et agricoles et le dépôt de l'ébauche des codes ont été respectés dans les grandes lignes. En plus, l'on prévoit que les offres initiales tarifaires et autres devraient maintenant être faites, ou énoncées globalement, lors des réunions qui se dérouleront la semaine prochaine. Pour ce qui est des tarifs douaniers frappant les produits industriels, les offres devraient être basées sur une formule pour la réduction des tarifs, formule qui prévoit des réductions proportionnellement plus importantes des tarifs élevés que des tarifs bas en vue d'aboutir à une réduction moyenne pondérée, peut-être de 40 pour cent; il s'agirait aussi de mettre en oeuvre progressivement ces réductions tarifaires sur une période de huit ans, ou peut-être plus dans certains cas.

Le Canada a déclaré clairement qu'un résultat équilibré et réciproquement avantageux dans le secteur des tarifs industriels ne serait pas atteint pour le Canada si les négociations tarifaires industrielles n'allaient pas au-delà de cette formule mathématique dont je viens de parler. Une telle approche impliquerait par exemple une faible réduction des tarifs bas (mais souvent très efficaces) des droits de douane étrangers s'appliquant à la majorité de nos exportations; en même temps, des réductions plus importantes seraient prévues pour les tarifs douaniers plus élevés qui, comme règle générale, s'appliquent à nos importations.

.../5

Nous recherchons donc dans les négociations tarifaires sur les produits industriels, des concessions qui dépassent cette sorte d'arithmétique dans un certain nombre de domaines présentant un intérêt particulier pour le Canada afin d'obtenir une réciprocité dans ce domaine des négociations, ainsi que dans l'ensemble des négociations.

Cette réciprocité et la volonté du Canada d'accorder des concessions compensatrices dans ses propres tarifs industriels et autres dépendront en partie des progrès réalisés dans les négociations portant sur les produits agricoles et de la pêche qui intéressent le Canada. Elles dépendront également de l'ampleur du succès obtenu en vue de contrôler efficacement les principales barrières non-tarifaires et aussi de la volonté des autres participants de nous permettre d'atteindre nos objectifs visant à éliminer les droits peu élevés qui nous intéressent et à libéraliser davantage les barrières tarifaires et non-tarifaires dans les domaines clés du commerce canadien d'exportation qui sont basés sur nos ressources naturelles.

Pour atteindre ce dernier objectif, nous avons proposé des négociations sectorielles pour les métaux non-ferreux et les produits forestiers et nous rechercherons:

1. Des réductions tarifaires plus importantes que celles prévues dans la formule pour la réduction des tarifs douaniers sur les produits industriels;

2. La réduction ou l'élimination des mesures non-tarifaires ou, si ce moyen ne convient pas, la réduction ou l'élimination de leurs effets restrictifs ou de distortion du commerce, et l'application d'une discipline internationale plus rigoureuse à l'égard de ces mesures;

3. L'établissement d'un mécanisme institutionnel et de dispositions appropriées pour faire en sorte que la libéralisation des échanges réalisées lors des NCM sera préservée.

Dans quelle mesure les objectifs sectoriels particuliers du Canada seront-ils atteints? La réponse à cette question constituera un élément important de notre calcul pour déterminer dans quelles mesures un équilibre raisonnable des concessions aura été réalisé dans les NCM. Il en sera de même pour ce qui est de la suppression des droits peu élevés dont j'ai parlé, et de nombreux autres facteurs. Citons par exemple une ouverture convenable des marchés par certains pays qui ne participeront vraisemblablement pas au négociations en utilisant la formule de base des principaux participants. Nous rechercherons également une réciprocité de la part des pays à commerce d'état qui participent aux négociations. Nous nous attendrons aussi à une contribution raisonnable aux négociations de la part des pays en voie de développement et nous envisagerons également dans certains domaines un traitement spécial et différencié pour faciliter leur commerce et leur croissance économique.

J'ai parlé un peu plus tôt des ébauches de nouveaux codes de conduite qui touchent une gamme de barrières non-tarifaires constituant une préoccupation commune pour les nations commerçantes.

Ces codes aborderont des domaines comme les politiques d'achat gouvernementales, les barrières techniques au commerce et, je crois, la valeur en douane ainsi que les règles concernant l'utilisation des subventions et l'application des droits compensateurs. Tous ces domaines sont importants pour notre commerce d'exportation et pour l'importation de biens sur le marché canadien.

Il ne faut pas non plus oublier la question très importante des mesures de sauvegarde, c'est-à-dire les mesures que les pays peuvent prendre lorsque les importations causent ou menacent de causer un préjudice sérieux. Dernièrement, en vertu des règles et arrangements existants, le Canada a pris des mesures destinées à protéger ses industries du vêtement et de la chaussure contre une telle concurrence. Dans ce domaine, nous rechercherons des améliorations qui nous permettraient d'appliquer des méthodes plus rapides, plus efficaces, et moins compliquées pour remédier à de telles situations tout en tâchant, étant donnés nos intérêts, à l'exportation, de faire en sorte que les règles et méthodes ne donnent pas lieu à des abus ou à une application irresponsable. Un certain nombre de participants ont suggéré, entre autres, d'envisager la possibilité de prendre des mesures de sauvegarde sur une base sélective et non globale comme c'est le cas présentement. Une telle modification permettrait d'appliquer les mesures de sauvegarde avec plus de précision à la source du préjudice réel ou éventuel. Par ailleurs, une telle modification soulèverait d'importantes questions concernant la règle générale de la non-discrimination dans les échanges commerciaux.

REMARQUES DE CONCLUSIONS

J'en arrive, M. le Président, à quelques remarques en guise de conclusion. Le Canada et les autres principaux participants aux NCM sont sur le point d'aborder l'étape la plus difficile et possiblement la plus productive de l'une des négociations commerciales les plus complexes jamais entreprises. Le défi que devront affronter les négociateurs au cours des prochains mois est énorme. Etant donné les difficultés économiques actuelles rencontrées par tant de pays, y compris le Canada, l'atmosphère qui entoure les négociations est moins favorable que lors des négociations précédentes qui n'ont pourtant pas été faciles. Mais il faut se rappeler que l'enjeu des négociations concerne la structure et le degré d'ouverture du commerce mondial des années 80 et 90. C'est là une préoccupation vitale pour un grand pays commerçant comme le Canada et nous devons être présents à la table de négociation pour nous assurer que nos intérêts soient protégés et appuyés et que l'environnement futur du commerce mondial réponde à nos intérêts ainsi qu'à ceux des autres pays.

Les renseignements, avis et points de vue que les provinces et le secteur privé ont transmis aux autorités fédérales, ont été des plus utiles dans l'élaboration de la position du Canada au cours des négociations qui vont s'ouvrir. Il faut cependant se rappeler que l'activité qui sera déployée cette semaine et la semaine prochaine à Genève ne constitue que le point de départ du processus réel des négociations. Les négociateurs ont encore une longue route à parcourir et des virages difficiles à négocier. Il s'écoulera peut-être une année de négociations intensives avant qu'elles n'aboutissent à une conclusion fructueuse. Pendant ce temps, il sera nécessaire de poursuivre nos consultations avec les provinces et le secteur privé

.../7

et même de les intensifier dans certains domaines. Je m'attends à ce que ces consultations confidentielles impliquent des approches variées selon les questions et les parties intéressées. Ces échanges nous aideront à tirer des négociations le maximum de concessions ayant une véritable valeur pour le Canada. Ils nous aideront aussi dans nos efforts pour mettre les concessions accordées par le Canada au diapason de nos besoins futurs au plan de la production et des échanges commerciaux tout en tenant compte des difficultés économiques actuelles, y compris évidemment le chômage et les problèmes particuliers à certaines régions.

Les négociations de Genève seront confidentielles et certains des documents, en particulier les listes d'offres des participants, seront considérées comme secrètes. Néanmoins, il faut s'attendre à ce que les médias publient des articles sur les progrès réalisés et les difficultés rencontrées. Certains de ces articles spéculatifs seront probablement trompeurs si ce n'est que parce qu'ils pourraient refléter des positions tactiques adoptées au cours des négociations. C'est là un fait qu'il ne faudrait pas oublier. Etant donné la nature de cette vaste et complexe négociation, nous ne sommes actuellement sûrs que d'une chose, à savoir que les résultats obtenus en fin de compte seront différents des demandes et des offres échangées au début.

Monsieur le Président, les dernières étapes des négociations ne seront faciles ni pour le Canada, ni pour les autres principaux participants. Le climat économique mondial actuel, n'est certes pas le meilleur pour entreprendre une opération dont le but est de libéraliser davantage les échanges internationaux. Le défi est d'autant plus difficile puisque les négociations doivent s'attaquer non seulement aux barrières tarifaires mais aussi aux barrières non-tarifaires et sont destinées simultanément à reformuler certaines des règles existantes du commerce et à introduire de nouveaux codes d'éthique commerciale. Mais les intérêts en jeu sont considérables. Nous devons prendre en considération les conséquences d'un échec ainsi que les avantages et les défis d'un succès. Pour le Canada, qui doit de toute façon chercher à améliorer son rendement économique dans de nombreux secteurs, les résultats d'une négociation fructueuse pourraient constituer un avantage important en facilitant les changements nécessaires à notre entrée dans le monde concurrentiel futur. Les conséquences d'un échec qui pourrait provoquer la victoire des mesures protectionnistes dans le monde entier, pourraient être particulièrement graves pour le Canada qui doit exporter environ 50 pour cent de ses biens et produits. Il est donc extrêmement important, je dirais même vital, pour nous que les négociations réussissent et que leurs résultats réflètent au mieux nos intérêts économiques et commerciaux. C'est le défi qui se présente au Canada. C'est le défi que nous nous préparons à relever.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release | Communiqué

Subject/Sujet

LE CANADA FAIT CONNAITRE LES BASES DE SA PARTICIPATION AUX NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

For release/Pour publication

le 19 janvier 1978

Immédiat

5/78

Le gouvernement a autorisé la Délégation canadienne à Genève à déposer auprès du Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs et le commerce des déclarations établissant formellement les bases de la participation du Canada aux négociations sur les tarifs industriels.

En rendant ces déclarations publiques, le Secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, le ministre des Finances et le ministre de l'Industrie et du Commerce ont souligné l'importance de ces négociations pour le Canada. Ils ont indiqué que ces déclarations témoignent de la détermination du Canada d'obtenir une réciprocité globale et d'assurer qu'au cours des négociations, il soit pleinement tenu compte des intérêts et des préoccupations qui lui sont propres.

Le dépôt de ces déclarations intervient au début de la phase intensive des négociations commerciales multilatérales, au moment où les principales nations commerçantes établissent les bases de leur participation. Ces négociations englobent non seulement les tarifs douaniers et les barrières non tarifaires sur les produits industriels, mais aussi les mesures qui affectent le commerce des produits agricoles et de la pêche. Les ministres ont rappelé que le Canada a d'importants intérêts dans chacun de ces domaines.

.../2

Les accords qui seront conclus à Genève influenceront fortement la structure internationale touchant le commerce et la production, et ce, pour de nombreuses années à venir. Dans ce contexte, les ministres ont souligné l'importance d'assurer que ces accords correspondent aux intérêts du Canada et que les avantages qui en découleront soient répartis dans tous les secteurs et toutes les régions du pays.

Les ministres ont fait observer que la première des déclarations que la Délégation présentera fait état des bases à partir desquelles le Canada est prêt à entamer les négociations sur les tarifs industriels. La seconde déclaration propose les bases pour des négociations complémentaires qui visent à l'obtention d'une plus grande libéralisation possible du commerce dans certains secteurs axés sur les ressources naturelles. Des copies de ces déclarations sont jointes au présent communiqué.

Les ministres ont souligné que le Canada est prêt à participer aux négociations sur les tarifs industriels à partir des éléments et des considérations qu'exposent ces déclarations, à condition que les autres grands pays commerçants consentent à participer à ces négociations sur la base de ces mêmes éléments et que soit atteinte une réciprocité globale. Pour que le Canada obtienne cette réciprocité, il faudra obtenir des progrès satisfaisants dans trois domaines qui présentent un intérêt particulier pour notre pays: la suppression ou une forte réduction d'un grand nombre de tarifs peu élevés auxquels font face les exportations canadiennes;

.../3

la suppression ou la réduction de certaines mesures non tarifaires, ainsi que leur mise en coupe par un contrôle international plus efficace; enfin, une libéralisation accentuée des barrières tarifaires et non tarifaires au commerce des secteurs clés suivants: produits forestiers et métaux non ferreux. La libéralisation du commerce au moyen de ces négociations devrait contribuer à l'objectif du gouvernement de permettre aux industries canadiennes une transformation et une fabrication plus poussées de nos matières premières avant exportation.

Le gouvernement a élaboré sa position en vue des négociations en procédant à d'étroites consultations avec les provinces. Il a aussi bénéficié de centaines de mémoires de la part de firmes, d'associations industrielles, de représentants du monde des affaires et du monde du travail, et dans plusieurs cas, ces mémoires ont été suivis de consultations directes. Les consultations se poursuivront et s'intensifieront au cours des prochains mois.

Les ministres ont souligné que le gouvernement était très conscient qu'en certains cas, l'adaptation aux nouvelles possibilités du marché et aux nouvelles conditions de concurrence pourrait nécessiter une aide spéciale. Depuis plusieurs années, le gouvernement accorde une telle aide à l'industrie canadienne, et de nombreux programmes visant à faciliter l'adaptation aux divers types de changement existent déjà. Bien qu'en grande partie, le rôle du gouvernement dans le processus d'adaptation sera de créer et de maintenir un climat des affaires aussi propice que possible à une telle adaptation, on reconnaît qu'une aide spéciale devrait être dispensée au besoin. A cet égard, l'intention du gouvernement est de collaborer très étroitement avec les provinces.

Négociations commerciales multilatérales

La participation canadienne aux négociations des tarifs douaniers sur les produits industriels

le 19 janvier 1977
OTTAWA, Canada

Négociations commerciales multilatérales

La participation canadienne aux négociations
des tarifs douaniers sur les produits
industriels

La Déclaration de Tokyo, régissant ces négociations stipule, entre autres, que:

" Les négociations auront pour but de réaliser l'expansion et une libération de plus en plus large du commerce mondial... objectifs qui peuvent être atteints, entre autres, par la suppression progressive des obstacles au commerce...

-des efforts coordonnés seront faits pour résoudre de façon équitable les problèmes de commerce de tous les pays participants en tenant compte des problèmes commerciaux particuliers des pays en voie de développement...

-les négociations devraient avoir, entre autres, les buts de mener des négociations sur les droits de douane en utilisant des formules appropriées d'application aussi générale que possible...

-les négociations seront conduites sur la base des principes de l'avantage mutuel, de l'engagement mutuel et de la réciprocité globale, dans le respect de la clause de la nation la plus favorisée et conformément aux dispositions de l'Accord général se rapportant à de telles négociations...

- les participants s'efforceront conjointement dans les négociations de réaliser, par des méthodes appropriées, un équilibre global des avantages au niveau le plus élevé possible...

-les négociations seront considérées comme un tout, dont les différents éléments devront progresser ensemble."

<u>La base des négociations tarifaires sur les produits industriels</u>

Le gouvernement canadien a noté qu'un certain nombre de partipants importants ont manifesté leur intention, sous réserve de la réalisation d'une réciprocité globale, d'entamer les négociations sur une base incluant les éléments tels que:

1. une hypothèse de travail ayant pour objectif suggéré une réduction moyenne pondérée de quarante pour cent des tarifs douaniers s'appliquant aux produits industriels.

2. la réduction proportionnellement plus grande des droits numériquement plus élevés que des droits moins élevés.

.../2

3. la possibilité de réductions supérieures à celles résultant de l'application de l'hypothèse de travail;

4. la possibilité de réductions inférieures à celles résultant de l'application de l'hypothèse de travail ou d'exceptions complètes à condition que celles-ci soient restreintes à un minimum;

5. l'introduction progressive de ces réductions tarifaires sur une période d'au moins huit ans, la première réduction ayant lieu uniquement une fois que tous les principaux participants auront pris des dispositions concernant les principales mesures non tarifaires; et

6. l'élaboration de dispositions prévoyant un traitement spécial et différencié pour les pays en voie de développement.

L'ampleur de la participation canadienne aux négociations sur les tarifs douaniers s'appliquant aux produits industriels sur la base des éléments susmentionnés et la capacité du Canada d'obtenir la réciprocité dépendront d'un certain nombre de considérations:

1. la volonté des autres participants importants d'entamer également les négociations sur la base des éléments susmentionnés;

2. la suppression ou la réduction substantielle de nombreux tarifs douaniers numériquement peu élevés qui s'appliquent à environ 90 pour cent des exportations industrielles canadiennes imposables sur les marchés des autres principaux participants;

3. le degré de succès obtenu en vue d'éliminer, de réduire et d'assujettir certaines mesures non tarifaires à un contrôle efficace et la volonté des autres participants d'atteindre l'objectif du Canada visant à une plus grande libéralisation des obstacles tarifaires et non tarifaires dans les secteurs clés des exportations canadiennes à base de ressources naturelles (métaux non ferreux et produits forestiers);

4. la réciprocité de la part des pays développés qui ne participeront pas sur la base de l'hypothèse de travail, ainsi que de ceux qui participent sur cette base, et des pays n'ayant pas une économie de marché. Des contributions appropriées en termes d'accès à leurs marchés de la part des pays en voie de développement autres que les moins développés;

.../3

5. la prise en considération entière de l'impact différent des réductions tarifaires sur les participants qui calculent la valeur de leurs importations sujettes aux droits de douane sur une base FOB et non CAF;

6. des arrangements pour aider à l'adaptation à un milieu commercial plus libéral et une entente sur les mesures appropriées en vue de faciliter la mise en oeuvre de concessions commerciales, y compris le processus d'introduction progressive se rapportant à la fois aux tarifs douaniers et aux autres mesures commerciales.

Le gouvernement canadien est disposé à participer aux négociations tarifaires relatives aux produits industriels sur la base des éléments et des considérations susmentionnées et conformément aux dispositions de l'article XXVIII bis. Cet ensemble constitue la base et définit l'ampleur éventuelle de la participation canadienne, sous réserve de la réalisation de la réciprocité dans l'ensemble des négociations commerciales multilatérales.

Le gouvernement canadien négociera sur la base des tarifs douaniers canadiens consolidés dans le GATT ou des tarifs statutaires permanents pour les produits non couverts par les articles consolidés dans le GATT.

Secteurs du commerce à base de ressources naturelles

Le gouvernement canadien s'attend à ce que tous les participants tiennent pleinement compte des intérêts des pays, comme le Canada, dont les exportations sont limitées en nombre et concentrées dans certains secteurs à base de ressources naturelles. A cette fin, l'un des objectifs des participants, qu'il faudra atteindre au besoin par des négociations d'appoint, devra consister à réaliser la libéralisation maximale dans ces secteurs en ayant recours entre autres; à:

1. des réductions tarifaires et une harmonisation des tarifs douaniers plus importantes que celles prévues selon l'hypothèse de travail;

2. la réduction ou l'élimination des mesures non tarifaires ou, dans les cas où cela ne serait pas approprié, la réduction ou l'élimination de leurs effets de restriction ou de distorsion du commerce, et l'assujettissement de ces mesures à une discipline internationale plus efficace; et

.../4

3. l'établissemnt d'un mécanisme institutionnel et de dispositions pour assurer que la libéralisation commerciale réalisée lors des NCM soit protégée d'une façon appropriée.

Droits de douane peu élevés

La plus grande partie des exportations industrielles canadiennes sujettes aux droits de douane ou des exportations éventuelles entre sur les marchés des autres participants sous des taux de droits numériquement peu élevés. Cependant, ces taux de droits sont souvent élevés en termes de protection éffective et ont un effet décisif sur le commerce et la production. En conséquence, le Canada recherchera des réductions importantes d'un certain nombre de ces tarifs douaniers et, en fait, l'élimination de plusieurs d'entre eux.

Intérêts des pays en voie de développement

Le gouvernement canadien convient qu'il existe une possibilité d'application de mesures spéciales et différenciés appropriées en faveur des pays en voie de développement. Par exemple, en réponse à des demandes détaillées en termesde produits, il devrait être possible d'envisager:

1. des réductions supérieures à celles prévues dans l'hypothèse de travail concernant les tarifs douaniers;

2. des efforts particuliers en vue d'offrir une certaine réduction tarifaire sur des produits ne pouvant pas bénéficier de réductions totales sous l'hypothèse de travail;

3. le maintien à un minimum des exceptions couvrant des produits d'intérêt pour les pays en voie de développement;

4. l'introduction progressive des réductions tarifaires convenues sur une durée plus courte que la période de huit ans envisagée;

5. la modification des descriptions tarifaires de produits en vue de permettre l'application des mesures susmentionnées si cela n'était pas possible sous la nomenclature tarifaire existante.

Négociations commerciales multilatérales

Proposition de négociation dans certains secteurs à base de ressources naturelles

le 19 janvier 1977
OTTAWA, Canada

Dans la Déclaration de Tokyo, les ministres ont convenu que:

- "Les participants s'efforceront conjointement dans les négociations de réaliser, par des méthodes appropriées, un équilibre global des avantages au niveau le plus élevé possible..."

- Les négociations devraient, entre autres,... comporter un examen des possibilités de réduction ou d'élimination coordonnées de tous les obstacles au commerce dans des secteurs déterminés, comme technique d'appoint...

- Les négociations seront considérées comme un tout, dont les différents éléments devront progresser ensemble...

La capacité du Canada à réaliser une réciprocité globale dans les négociations dépendra, dans une large mesure, de la suppression ou de la réduction substantielle de nombreux tarifs douaniers numériquement peu élevés à quelque 90 pour cent des exportations industrielles canadiennes imposables sur les marchés des autres principaux participants. Elle dépendra également, entre autres, du degré de succès obtenu en vue de la suppression, de la réduction et du contrôle plus efficace de certaines mesures non tarifaires et de la volonté des autres participants de réaliser l'objectif du Canada visant à une libéralisation plus grande des obstacles tarifaires dans les secteurs clés des exportations du Canada à base de ressources naturelles (métaux non ferreux et produits forestiers).

De l'avis du Canada, l'objectif des négociations sectorielles devrait consister à libéraliser les échanges d'un certain nombre de produits à base de ressources naturelles, à diminuer les effets de distorsion du commerce des mesures restrictives qui ne peuvent être supprimées et à assujettir ces mesures à une discipline internationale plus efficace. Dans le but de s'assurer que la libéralisation des échanges ainsi réalisée ne sera pas compromise, il devrait y avoir des droits et obligations en plus de ceux figurant dans le GATT à propos du maintien des concessions, de la surveillance et du règlement des différends.

Les résultats de ces négociations devraient compléter la libéralisation des échanges recherchée ailleurs dans les NCM; en fait, on pourrait s'attendre à ce qu'ils aillent plus loin que les solutions générales. Le gouvernement canadien n'exclut pas la possibilité que des progrès en vue d'atteindre ses objectifs sectoriels relativement aux mesures tarifaires et à leur application puissent être réalisés dans des négociations générales.

.../2

Dans ces négociations sectorielles, il faudrait prêter une attention particulière aux intérêts importants qui sont impliqués pour les pays en voie de développement.

Produits concernés

Le gouvernement canadien envisage que des négociations sectorielles s'appliqueraient aux matières premières, aux produits semi-transformés et à certains produits transformés dans les secteurs des métaux non ferreux et des produits forestiers. La liste exacte des produits concernés serait sujette à la négociation.

Les éléments essentiels des négociations sectorielles devraient englober:

Tarifs douaniers

Des réductions tarifaires plus importantes et une harmonisation tarifaire plus grande que celles prévues sous l'hypothèse de travail générale pour la réduction des tarifs douaniers sur les produits industriels.

Mise en application des réductions tarifaires

Afin de tenir compte des problèmes d'ajustement rencontrés par certains producteurs, les réductions convenues des droits de la nation la plus favorisée pourraient être mises en oeuvre sur une période plus longue que celle envisagée dans le cadre des régies générales de mise en application.

Mesures à l'exportation

Certains participants se sont déclarés intéressés par la question de l'approvisionnement. Le Canada est disposé à étudier cette question dans le contexte de négociations sectorielles prévoyant une libéralisation importante des échanges. Dans de telles négociations, le Canada serait disposé à étudier des droits et obligations en plus de ceux figurant dans le GATT, en ce qui concerne la sécurité des approvisionnements dans ces secteurs. Les négociations sectorielles pourraient étudier, par exemple, des dispositions:

1. établissant les buts et les conditions dans lesquelles des restrictions à l'exportation pourraient être utilisées ou non;

2. se rapportant à la consolidation des taxes à l'exportation et aux circonstances entourant leur utilisation.

.../3

Mesures d'urgence

Les mesures d'urgence touchant les échanges de produits qui seront concernés par les négociations sectorielles peuvent avoir des conséquences graves sur l'économie de certains pays et sur la disponibilité des approvisionnements de ces produits. L'élaboration de droits et obligations supplémentaires devrait donc être prise en considération dans le but d'éviter, de limiter ou de contrôler le recours à des mesures d'urgence touchant les échanges de ces produits.

Marchés publics

Dans la mesure où les marchés publics représentent une part importante de la consommation de certains produits à base de ressources naturelles, il faudrait prendre en considération des dispositions qui garantiraient que les lois, règlements, procédures et pratiques d'achat des organismes publics soient basés sur la non-discrimination entre les produits ou fournisseurs étrangers et les produits ou fournisseurs domestiques.

Subventions à l'exportation et subventions domestiques

Il faudrait envisager des règles détaillées et précises concernant les subventions et les mesures compensatrices pour les échanges dans ces secteurs, dans la mesure où un cadre approprié de règles et obligations ne sera pas défini dans les négociations générales.

Pratiques commerciales restrictives

Des négociations sectorielles pourraient étudier des dispositions concernant les pratiques commerciales restrictives se rapportant aux échanges dans ces secteurs.

Consultations, annulation et protection des concessions

Des négociations sectorielles devraient étudier la nécessité d'un mécanisme institutionnel et d'arrangements supplémentaires pour s'assurer que la libéralisation des échanges convenue sera préservée. A cet égard, il faudrait tenir compte des progrès réalisés dans ces domaines dans les négociations générales. Des dispositions pourraient également être prises en vue d'un examen annuel des échanges et des perspectives dans les secteurs ainsi que de fonctionnement des arrangements découlant des négociations sectorielles.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet

La participation canadienne aux négociations commerciales multilatérales (NCM)

For release/Pour publication

le 24 janvier 1978

Vous trouverez ci-jointe le texte d'une déclaration prononcé à Genève le 23 janvier, 1978, par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des negociations commerciales multilatérales.

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada
K1A 0H5 - Tel: (613) 593-7815

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release
Communiqué

For release/Pour publication
Le 24 janvier 1978

La participation canadienne aux négociations commerciales multilatérales (GNCM)

Vous trouverez ci-joints le texte d'une déclaration prononcé à Genève le 23 janvier, 1978, par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales.

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada
K1A 0N5 - Tel: (613) 593-7815

"LA PARTICIPATION CANADIENNE AUX NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES"
(NCM)

Hier, à une réunion à Genève des représentants des principaux participants aux NCM, l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, a fait la Déclaration suivante:

Il y a six ans, soit en février 1972, le gouvernement canadien décidait de s'associer aux Déclarations communes Etats-Unis / Communautés européennes et Etats-Unis/Japon, annonçant leur intention de s'engager dans des négociations commerciales et tarifaires multilatérales de vaste portée. En ce faisant, le gouvernement canadien considérait qu'il serait important et dans l'intérêt mutuel d'avoir de telles négociations commerciales; celles-ci fourniraient l'occasion de faire valoir les intérêts canadiens et permettraient au Canada de contribuer au règlement de questions qui préoccupent aussi bien les autres que nous-mêmes.

En septembre 1973, les ministres ont adopté la Déclaration de Tokyo et lancé officiellement une nouvelle série de négociations commerciales. Depuis, l'engagement mutuel et la volonté commune de négocier ont été réaffirmés à un certain nombre de réunions internationales, y compris les trois rencontres successives des chefs d'Etat des principaux pays industrialisés.

Il est évident que la volonté politique d'aller de l'avant s'est reflétée dans le cours des négociations, alors que nous entrons maintenant dans une phase de négociations intenses et détaillées. Le gouvernement canadien a maintenant déposé deux documents qui sont des documents publics au Canada. L'un s'intitule "la participation canadienne aux négociations des tarifs douaniers sur les produits industriels", et l'autre "proposition de négociations dans certains secteurs à base de ressources naturelles". Il apparaîtra évident à la lecture de ces documents que le gouvernement canadien se joint à ses partenaires commerciaux dans la recherche d'un résultat significatif de ces négociations et est prêt à contribuer en conséquence.

J'aimerais expliquer notre position un peu plus en détail. Le gouvernement canadien a noté qu'un certain nombre de participants importants ont manifesté leur intention, sous réserve de la réalisation d'une réciprocité globale, d'entamer les négociations sur la base de certaines grandes lignes:

(1) Une approche de travail aux négociations qui aurait pour but suggéré une réduction moyenne pondérée de 40 pourcent des tarifs douaniers s'appliquant aux produits industriels.

.../2

(2) dans ce contexte, les droits numériquement élevés seraient réduits proportionnellement plus que les droits peu élevés;

(3) il y aurait une disposition pour des réductions plus importantes que prévues et pour des exceptions partielles ou complètes, mais celles-ci devraient être restreintes à un minimum;

(4) les réductions tarifaires seraient introduites graduellement sur une période d'au moins huit ans, la première réduction ayant lieu uniquement une fois que tous les principaux participants auront pris des dispositions concernant les principales mesures non tarifaires; et

(5) l'élaboration de dispositions prévoyant un traitement spécial et différencié pour les pays en voie de développement.

L'ampleur de la participation canadien dans les négociations sur les tarifs douaniers s'appliquant aux produits industriels sur la base des éléments susmentionnés et la capacité du Canada d'obtenir la réciprocité dépendront d'un certain nombre de considérations:

(1) La volonté des autres participants importants d'entamer également les négociations sur la base des grandes lignes susmentionnées;

(2) la suppression ou la réduction substantielle de nombreux tarifs douaniers numériquement peu élevés qui s'appliquent à environ 90 pourcent des exportations industrielles canadiennes imposables sur les marchés des autres principaux participants;

(3) le degré de succès obtenu en vue d'éliminer ou de réduire et d'assujettir certaines mesures non tarifaires à un contrôle éfficace, et la volonté des autres participants d'atteindre l'objectif de Canada visant à une plus grande libéralisation des obstacles tarifaires et non tarifaires dans les secteurs clés des exportations canadiennes à base de ressources naturelles;

(4) la réciprocité de la part des pays développés qui ne participent pas sur la base de l'hypothèse de travail, ainsi que de ceux qui participent sur cette base et des pays n'ayant pas une économie de marché;

.../3

(5) la prise en considération entière de l'impact différent des réductions tarifaires sur les participants qui calculent la valeur de leurs importations sujettes à des droits de douane sur une base "FOB" plutôt que "CAF";

(6) des arrangements pour aider à l'adaptation à un environnement commercial plus libéral et une entente sur les mesures appropriées en vue de faciliter la mise en oeuvre de concessions commerciales, y compris le processus d'introduction graduelle se rapportant à la fois aux tarifs douaniers et aux autres mesures commerciales.

Le gouvernement canadien est disposé à participer aux négociations tarifaires relatives aux produits industriels sur la base des éléments et des considérations susmentionnées et des dispositions de l'article XXVIII bis. Ceci et l'engagement pris lors de la Déclaration de Tokyo que "Les participants s'éfforceront conjointement dans les négociations de réaliser, par des méthodes appropriées, un équilibre global des avantages au niveau le plus élevé possible", constituent la base et définissent l'ampleur éventuelle de la participation canadien.

Permettez-moi maintenant de soulever brièvement les questions liées au commerce dans les secteurs à base de ressources naturelles. Le gouvernement canadien s'attend à ce que tous les participants tiennent pleinement compte des intérêts des pays, comme le Canada, dont les exportations sont limitées en nombre et concentrées dans certains secteurs à base de ressources naturelles. A cette fin, l'un des objectifs des participants, qu'il faudra atteindre au besoin par des négociations d'appoint, comme prévu dans la Déclaration de Tokyo, devrait être d'obtenir le degré maximum de libéralisation dans de tels secteurs. La déclaration canadien sur cette question énumère quelques moyens particuliers pour atteindre cet objectif.

Comme je l'ai déjà indiqué, la plus grande partie des exportations industrielles canadiens sujettes à des droits de douane ou des exportations éventuelles, entre sur les marchés des autres participants sous des taux de droits numériquent peu élevés. Cependant, ces taux de droit sont souvent élevés d'un point de vue de protection effective et peuvent avoir un effet décisif sur le commerce et la production. En conséquence, le Canada recherchera la suppression ou des réductions importantes de ces taux de droit.

Monsieur le Président, à la lumière de ma déclaration d'aujourd'hui et des deux documents qui ont été déposés, il devrait apparaître très clairement que le gouvernement canadien attache une importance primordiale à ce que les négociations en cours portent sur les mesures non tarifaires. J'aimerais aussi souligner le grand intérêt du Canada quant aux résultats des négociations dans les domaines des produits agricoles et de la pêche.

.../4

Les documents indiquant en détail les offres du Canada dans ces négociations seront déposés très prochainement.

Dans les jours et semaines à venir, les délégations examineront sans doute soigneusement les offres des autres pour déterminer jusqu'à quel point ces concessions répondent aux objectifs nationales et dans le cas de la CEE à ceux de la communauté. Nous envisageons avec plaisir d'entamer des négociations détaillées avec nos partenaires commerciaux, aboutissant à des résultats qui apporteront des avantages réels et durables pour tous les participants. Ces négociations détermineront le cadre du commerce international pour au moins la prochaine décennie. Il y a encore beaucoup de travail à abattre et plusieurs sessions difficiles restent à venir; mais enfin nous nous attelons à la tâche. Avec la détermination nécessaire il devrait s'avérer possible d'atteindre nos objectifs.

- 30 -

President
Privy Council

Président
Conseil privé

Leader of the Government
in the House

Leader du gouvernement
aux Communes

Release

Communiqué

DATE: 9 février 1978

POUR PUBLICATION: 1300 heures

LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES: UN TREMPLIN OU
UN REPLI POUR LE CANADA?

PAR: L'Honorable Allan J. MacEachen
Vice Premier Ministre

The Empire Club of Canada
Toronto

Sujet à modification

Président du Conseil privé

Leader du gouvernement à la Chambre des communes

Communiqué

Discours de l'honorable A.J. MacEachen

L'Empire Club du Canada
Toronto, le 9 février 1978

Les négociations commerciales: un tremplin ou un repli pour le Canada?

Je me réjouis de pouvoir vous parler aujourd'hui d'une importante question d'ordre international qui touche chacun d'entre nous et qui a retenu l'attention du public au cours des quelques derniers mois. Il s'agit des négociations commerciales multilatérales qui se déroulent à Genève et auxquelles le Canada et 97 autres pays participent actuellement; ces pays effectuent presque 95 pour cent de l'ensemble du commerce mondial.

Je n'ai pas l'intention d'aborder trop en détail les aspects techniques de ces négociations mais je voudrais les situer dans leur perspective mondiale et expliquer pourquoi elles sont si importantes. J'évoquerai le rôle du Canada dans le cadre de ces négociations, les avantages que nous souhaitons en tirer ainsi que les défis qu'il nous faudra relever face à une concurrence accrue au niveau international.

Le Canada est un important pays commerçant. La moitié de notre production est destinée à l'exportation. Les négociations de Genève ne sont pas les premières importantes négociations commerciales auxquelles nous participons. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord Général sur le commerce et

.../2

Discours de l'honorable A.J. MacEachen

L'Empire Club du Canada
Toronto, le 9 février 1978

Les négociations commerciales: un tremplin ou
un repli pour le Canada?

Je me réjouis de pouvoir vous parler aujourd'hui d'une importante question d'ordre international qui touche chacun d'entre nous et qui a retenu l'attention du public au cours des quelques dernières mois. Il s'agit des négociations commerciales multilatérales qui se déroulent à Genève et auxquelles le Canada et 97 autres pays participent actuellement; ces pays effectuent presque 95 pour cent de l'ensemble du commerce mondial.

Je n'ai pas l'intention d'aborder trop en détail les aspects techniques de ces négociations mais je voudrais les situer dans leur perspective mondiale et expliquer pourquoi elles sont si importantes. J'évoquerai le rôle du Canada dans le cadre de ces négociations, les avantages que nous escomptons en tirer ainsi que les défis qu'il nous faudra relever face à une concurrence accrue au niveau international.

Le Canada est un important pays commerçant. La moitié de notre production est destinée à l'exportation. Les négociations de Genève ne sont pas les premières importantes négociations commerciales auxquelles nous participons. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord Général sur le commerce et

les tarifs douaniers en 1948, six importantes séries de négociations internationales ont eu lieu. Chacune d'entre elles visait à accroître le bien-être des pays en facilitant les courants d'échanges mondiaux. Dans chacune de ces négociations, nous avons promu les intérêts canadiens. En dépit des difficultés actuelles, il ne faut pas oublier que la position du Canada s'est nettement améliorée depuis les premières négociations, grâce à sa production et à son commerce. Nous faisons maintenant partie des principales puissances économiques du monde occidental et nous occupons la place qui nous revient dans les réunions au sommet des pays industrialisés.

Les plus récentes négociations commerciales mondiales communément appelées "Kennedy Round" ont pris fin au cours de l'été 1967. Elles portaient essentiellement sur la réduction des tarifs douaniers. A cette époque, le besoin se fit déjà sentir de prendre, sans tarder, des dispositions au sujet des mesures non tarifaires très diverses qui, dans de nombreux cas, constituaient des obstacles encore plus grands au commerce. Une première étape fut franchie lors du "Kennedy Round" par la négociation d'un nouveau code international anti-dumping et l'Ambassadeur Rodney Grey qui est maintenant le Chef de notre délégation à Genève en a été un des

.../3

principaux artisans. Au début des années soixante-dix, il s'est avéré nécessaire d'organiser une autre série de négociations. Elles porteraient non seulement sur les barrières non tarifaires et la réduction des barrières tarifaires mais aborderaient plusieurs importants changements survenus dans le système d'échanges internationaux, en particulier le rôle de plus en plus important des pays en développement et leurs revendications pour une meilleure part dans les échanges commerciaux.

Le "Tokyo Round"

La décision officielle d'entamer ces nouvelles négociations a été prise par les ministres lors d'une réunion à Tokyo à la fin de 1973. Le Canada était représenté par l'honorable Alastair Gillespie, ministre canadien de l'Industrie et du Commerce à l'époque. Depuis lors, les pays participants se sont préparés pour les négociations actuelles qui viennent juste de commencer à Genève. Compte tenu de la grande diversité des questions abordées, cette préparation ne fut pas une tâche facile. La conjoncture mondiale a changé. Le Japon a revendiqué sa place en tant qu'importante puissance économique aux côtés des Etats-Unis et de la Communauté européenne. Nous avons traversé une crise mondiale de l'énergie et nous essayons encore d'y faire face. Nous nous heurtons aussi à l'augmentation des coûts et aux graves problèmes de balance des paiements liés à cette

.../4

crise. La croissance s'est ralentie, l'inflation a ébranlé la confiance, le chômage a atteint des niveaux sans précédent. La situation a changé, de nouveaux fournisseurs ont fait leur apparition dans les pays en développement. Ils ont contribué à l'amélioration du sort des pays les moins favorisés mais ont parfois aggravé les problèmes des pays industrialisés. Il n'est donc pas surprenant que l'on ait réclamé un retour à des politiques plus restrictives et plus protectionnistes. Mais les années trente nous ont montré les résultats des politiques de protection; les obstacles au commerce et les déboursés se multiplient de part et d'autre contribuant à l'appauvrissement de tous les pays.

Nous ne voulons qu'une telle situation se reproduise et c'est aussi la position des dirigeants aux Etats-Unis, dans la Communauté économique européenne et au Japon. Lors du sommet qui s'est tenu l'été dernier, les pays rejetèrent des politiques restrictives et protectionnistes et se montrèrent unanimenent disposés à favoriser la libéralisation des échanges pour faire face du mieux possible au ralentissement de la croissance, au chômage et à l'inflation. Grâce à cette détermination politique, vers le milieu de l'été on a pu donner une impulsion nouvelle aux négociations de Genève et un ensemble de dates cibles furent

.../5

fixées pour passer de la phase préparatoire à la phase essentielle. La dernière des dates fixées fut le 15 janvier 1978. On prévoyait qu'à ce stade les préparatifs seraient achevés, que l'on disposerait de toute la documentation nécessaire, que les règles et procédures régissant les négociations seraient établies et que les participants seraient prêts à entamer les négociations directes.

Il est encourageant de constater que ce calendrier a été en grande partie respecté. Le 23 janvier, les principaux pays commerçants ont manifesté individuellement et collectivement leur volonté de participer aux négociations sur les tarifs industriels, sur la base d'un certain nombre d'éléments communs. Parmi ces éléments, on peut citer "l'hypothèse de travail" qui a pour objectif une réduction tarifaire moyenne et pondérée de quelque 40 pour cent. Cependant, on envisage des réductions tarifaires plus importantes que celles prévues dans l'hypothèse de travail et une disposition permettant des réductions moindres ou, dans certains cas, une exception complète aux réductions. En vertu du concept "d'harmonisation", on prévoit une réduction proportionnellement plus grande des tarifs élevés. On s'est entendu, par ailleurs, sur l'échelonnement des réductions tarifaires sur une période d'au moins huit ans. Le Canada est l'un des pays qui participent aux négociations en fonction des

.../6

éléments précités et d'un certain nombre de considérations précises étroitement liées à nos objectifs nationaux et au principe de la réciprocité globale. J'aborderai ces questions de manière détaillée un peu plus tard.

Il est évident que les négociations ne se limitent pas à la réduction des tarifs industriels. Les négociations sur les produits agricoles, les produits de la pêche et des boissons alcoolisées sont menées différemment et sur la base de procédures plus traditionnelles de demandes et d'offres. Conformément à ces procédures, chaque participant dresse la liste des concessions tarifaires et non tarifaires spécifiques qu'il attend des autres participants. Les autres répondent en fournissant la liste des concessions qu'ils sont disposés à faire et les deux parties négocient alors pour en arriver à un compromis satisfaisant. La même procédure est utilisée pour un ensemble de barrières non tarifaires touchant les produits industriels. Par ailleurs, dans le domaine de l'agriculture nous négocions en vue de conclure un nouvel Accord international sur le blé. Le commerce des céréales, des produits laitiers et du boeuf fait l'objet d'une attention spéciale visant une libéralisation et une meilleure organisation des arrangements commerciaux.

.../7

On dispose maintenant des ébauches de codes de conduite internationale régissant certaines des mesures non tarifaires d'application générale. Ces ébauches portent sur les pratiques d'achat des gouvernements, la valeur en douane et les obstacles techniques au commerce. On aborde, dans son ensemble, la question du recours aux subventions et droits compensateurs mais les divergences ont jusqu'à présent entravé la formulation d'un document qui, une fois approuvé, pourrait servir de base aux négociations. La situation est en grande partie identique pour les nouvelles règles sur les mesures de sauvegarde; ces mesures sont celles qu'un pays peut prendre pour protéger ses industries contre la pénétration soudaine ou excessive de produits importés qui cause ou menace de causer un préjudice à la production intérieure.

Bien que dans certains domaines, les éléments servant de base aux négociations n'aient pas été entièrement définis, des progrès suffisants ont été réalisés pour permettre au Directeur général du GATT de conclure, après la réunion du 23 janvier, que la phase préparatoire était terminée et que les négociations de fond étaient désormais amorcées.

La position canadienne

On a exprimé de nombreuses préoccupations au sujet de l'éventuel impact du Tokyo Round sur l'économie canadienne. Les hommes d'affaires se demandent s'ils peuvent vraiment attendre

.../8

de ces négociations des avantages importants. Si nos partenaires commerciaux nous font des concessions adéquates, avons-nous les moyens de les payer en retour? Sommes-nous en mesure d'assurer que nous pourrons respecter ce principe de réciprocité? Pourquoi accordons-nous tant d'importance à la réduction des tarifs douaniers puisque de telles concessions peuvent si facilement être contrecarrées par d'autres obstacles plus insidieux? Pouvons-nous être exposés à une concurrence accrue alors que nos industries font face à tant de difficultés, en particulier la pression des importations actuelles? Ne vaudrait-il pas mieux retarder l'ensemble du processus jusqu'à ce que la conjoncture économique soit plus favorable? Si nous sommes décidés à aller de l'avant pourquoi ne pas nous adresser au secteur privé qui est certainement mieux placé que les hauts fonctionnaires fédéraux pour donner des conseils au gouvernement?

De telles préoccupations sont tout à fait légitimes. Mais elles ne se limitent en aucun cas au Canada. Des points de vue identiques ont été exprimés dans d'autres pays industrialisés. C'est une réaction normale alors que le rendement économique se situe, depuis quelques années, au dessous de la moyenne et que le chômage et l'inflation demeurent des problèmes graves. J'aimerais aborder certaines de ces préoccupations en évoquant tout d'abord les

.../9

contributions apportées par les entreprises.

La participation canadienne à ces négociations a été très soigneusement préparée. Des consultations nombreuses et variées ont eu lieu avec le secteur privé et les provinces. Au cours des quatre dernières années, nous avons reçu plus de 350 mémoires de compagnies, de groupes d'hommes d'affaires et d'associations industrielles et syndicales; elles portaient sur tous les éléments de la production et du commerce canadiens. Des consultations ont donné suite à plusieurs de ces mémoires Par ailleurs, de nombreux contacts directs ont été établis entre l'industrie et les ministères les plus directement concernés; ces rencontres ont eu lieu au niveau des ministres, des cadres supérieurs et des experts. Au Canada, nous n'avons pas établi des comités consultatifs officiels et autres mécanismes afférents comme ceux qui existent aux Etats-Unis aux termes des lois sur le commerce. On a bien sûr envisagé une telle démarche mais on a conclu qu'un ensemble de procédures moins complexes serait plus efficace au Canada et que des mécanismes moins structurés répondraient avec plus de rapidité et de souplesse aux exigences de la situation.

Au cours des derniers mois, le rythme des préparatifs s'est accéléré à Genève et on a commencé à discerner la structure

.../10

et l'orientation réelle des négociations. Il fut alors possible de fournir au public et aux entreprises des renseignements plus adéquats sur les négociations de Genève et sur les activités menées au Canada. Des rapports rendus publics par le Comité canadien sur le Commerce et les tarifs douaniers, des rapports sur les activités en cours, des rencontres avec un grand nombre d'associations et les discours du Coordonnateur, Jake Warren, ont permis de diffuser ces informations. Plus récemment, on a commencé une série de réunions confidentielles avec certaines associations industrielles et compagnies. Au cours de ces réunions, nous pouvons définir davantage la position actuelle du Canada dans les négociations, et nous tâchons d'obtenir des conseils sur la meilleur façon de procéder dans certains secteurs des négociations. Ces consultations se poursuivront au cours des négociations. Nous avons bien sûr collaboré étroitement avec les provinces sur tout l'éventail de questions à l'ordre du jour dans les discussions de Genève. Ces consultations fédérales-provinciales qui se sont avérées très utiles se poursuivront dans l'avenir. Lors des négociations antérieures, il n'y a jamais eu de contacts aussi étroits avec les provinces et le secteur privé que ce n'est le cas actuellement.

..../11

Il y a bien sûr certaines limites à ce qui peut être dit même lors de consultations confidentielles. Les négociations se font naturellement à huis clos et il faut parfois tenir compte de considérations tactiques. Bien sûr, au Canada comme dans d'autres pays, les exigences d'une industrie ne sont pas toujours compatibles avec celles des autres industries et la confiance que chacun fait au gouvernement ne doit pas être trahie. Nous nous efforçons d'être aussi ouverts que possible mais nous ne pouvons pas toujours l'être autant que nous le souhaiterions. En dernière analyse, le gouvernement doit décider de l'orientation à suivre après s'être adressé au secteur privé pour obtenir les meilleurs conseils possibles. Une fois les positions définies, il appartient à nos négociateurs à Genève de les faire valoir. J'ajoute avec plaisir qu'il s'agit d'une équipe extrêmement compétente et expérimentée qui jouit de la confiance des hommes d'affaires et des dirigeants provinciaux qui les ont rencontrés. Il va sans dire que nos négociateurs se sont attirés le respect de ceux qui négocient avec eux. Au fait, nous devons, au cours des négociations actuelles, relever un défi: il existe une impression assez répandue que les Canadiens ont tiré du Kennedy Round et des négociations antérieures, plus qu'ils n'auraient dû. Je ne crois pas que, dans des négociations commerciales normales, les participants puissent être classés en deux catégories: les gagnants et les perdants.

..../12

Une entente entre les deux parties doit être acceptable de part et d'autre, telle est la règle du jeu. S'il n'en est pas ainsi, il y a échec. L'équilibre atteint en fin de compte, doit procurer des avantages mutuels aux participants - c'est bien là le but du commerce. Ceci dit, il n'en demeure pas moins que nos partenaires commerciaux nous considèrent comme des négociateurs tenaces. Vous êtes certainement d'accord qu'il devrait en être ainsi.

Je tiens à souligner, l'importance vitale de ces négociations pour le Canada. En tant que grand pays exportateur dont les ventes à l'étranger représentent environ un quart de son Produit national brut, le Canada peut bénéficier directement d'une réduction générale des tarifs douaniers et de la suppression des barrières non tarifaires et ces avantages s'étendront à tout le pays. Les producteurs canadiens dont les produits sont déjà compétitifs verront leurs revenus augmenter. Quant aux autres, ils auront la possibilité d'améliorer leur position grâce à une spécialisation accrue et des cycles de production plus longs rendus possibles par l'ouverture de marchés plus larges à l'étranger. A cet égard, nous avons fixé deux conditions spéciales à notre participation aux négociations sur les tarifs industriels; ces deux conditions visent à assurer une réduction des tarifs douaniers dans des domaines particulièrement importants pour le Canada.

.../13

L'une de ces conditions est la volonté des autres participants d'aller au-delà de la réduction moyenne de 40 pour cent proposée dans l'hypothèse de travail et de réduire, dans une large mesure, ou de supprimer entièrement une gamme étendue de droits de douane numériquement faibles. Il s'agit de droits imposés à la grande majorité de nos exportations industrielles passibles de droits. Bien que ces tarifs étrangers soient faibles en termes absolus, ils permettent souvent une protection très efficace et peuvent avoir un impact décisif sur le commerce et par conséquent sur la production et les investissements. C'est un élément particulièrement important dans notre commerce avec les Etats-Unis car deux tiers de nos exportations passibles de droits tombent dans la catégorie des "droits de douane faibles". Le vice-président Mondale, lors de sa récente visite au Canada, nous a laissés entendre que les Etats-Unis sont disposés a satisfaire une grande partie de nos demandes a ce sujet. Cette attitude de la part des Etats-Unis peut être d'une grande importance puisqu'elle nous aidera a atteindre nos objectifs dans le cadre des négociations.

Nous avons posé une autre condition à notre participation: les autres pays devraient être disposés à favoriser une plus grande libéralisation des échanges dans certains secteurs choisis utilisateurs de ressources naturelles. Cette libéralisation devrait être plus poussée que celle qui pourrait autrement résulter des négociations. Nous avons proposé à cet égard les métaux non ferreux et les produits forestiers. Ces négociations sectorielles devraient

nous permettre de réaliser la transformation et la fabrication plus poussées des matières premières avant leur exportation; cet objectif est actuellement entravé par la tendance des pays importateurs à augmenter les droits de douane imposés aux produits importés en proportion de leur degré de transformation.

Vous noterez que j'ai fait allusion à tous ces bénéfices éventuels comme étant des possibilités. Nous ne pouvons pas forcer les entreprises canadiennes à vendre à l'étranger. Nous pouvons seulement leur offrir la possibilité de le faire et leur fournir les conseils et l'aide nécessaires pour profiter de ces possibilités. En dernière analyse, nous devons compter sur la compétitivité de la production canadienne et sur la combativité et le zèle des producteurs et des exportateurs canadiens. Nos exportateurs ont déjà vendu des produits canadiens dans tous les coins du monde. Il ne suffit pas de prétendre que notre manque actuel de compétitivité doit inévitablement nous tenir à l'écart des marchés étrangers et que, par conséquent, les tarifs douaniers canadiens doivent être maintenus si on ne peut les augmenter. Grâce à un élargissement de ces marchés, à une baisse des coûts et à une augmentation de la productivité qui résulteront de ventes sur ces marchés, nous pourrons améliorer notre compétitivité au Canada et à l'étranger. Nous ne devrions pas non plus négliger le fait que la facilité d'accès recherchée pourrait favoriser des produits qui n'ont pas

.../15

encore été conçus, mais qui, à notre époque de changements technologiques rapides, pourraient dans l'avenir occuper une place importante dans notre commerce d'exportation.

Par ailleurs, lors des négociations visant à améliorer l'accès de nos exportations, nous devons veiller tout particulièrement à ce que les avantages que nous avons, pour ainsi dire, payés ne soient pas entravés par de nouveaux obstacles. C'est précisément pour cette raison que l'on accorde tant de temps à Genève à la question des barrières non tarifaires. Dans de nombreux cas, nos objectifs sont relativement simples; ils portent sur la suppression de mesures restrictives directes commes les restrictions quantitatives et les prohibitions imposées à nos exportations. A long terme, cependant, les codes de conduite internationale proposés et les règles commerciales d'application générale, nouvelles ou révisées, sont probablement encore plus importantes. C'est ainsi que le code proposé sur les obstacles techniques au commerce vise à aborder, par exemple, des problèmes aussi divers que les normes, les essais et les procédures d'attestation pour l'équipement électrique. Ces obstacles contribuent à accroître le coût des ventes à l'étranger, à causer des retards indus et à créer un climat général d'incertitude qui dans de nombreux cas a rendu toute vente impossible ou, du moins, a découragé toute tentative de vente sur le marché

..../16

concerné. On espère que ce code permettra un plus grand degré d'uniformité entre les participants lors de l'application de ces mesures et dans certains aspects des pratiques et normes nationales qui créent une discrimination injuste ou inutile à l'égard des produits importés. Ce code ainsi que d'autres comme celui ayant trait aux achats d'état, devraient aussi fournir un mécanisme efficace d'avis portant sur les problèmes rencontrés, en vue de consultations entre les parties concernées et d'un éventuel règlement des différends. Par conséquent, on imposera de nouvelles restrictions à la liberté des gouvernements d'agir comme ils l'entendent dans des domaines qui peuvent avoir un grand impact, qu'il soit voulu ou non, sur les courants d'échanges.

La réciprocité a atteindre

La notion de réciprocité globale est un élément fondamental dans ces négociations. C'est un concept auquel nous accordons une importance particulière. Dans le domaine des tarifs, comme je l'ai mentionné, nous avons indiqué clairement que notre adhésion à l'hypothèse de travail dépendait des progrès réalisés pour éliminer des droits de douane faibles imposés à nos exportations et pour libéraliser les échanges dans des secteurs utilisateurs de ressources naturelles qui intéressent le Canada. Mais d'autres questions se posent aussi. Un abaissement des tarifs offert par un pays n'est pas nécessairement compensé

.../17

par une réduction de tarifs douaniers dans d'autres pays. Si l'on considère l'intérêt national, on doit tenir compte de tous les éléments: les concessions tarifaires sur les produits industriels, l'accès offert aux produits agricoles et aux produits de la pêche, la réduction des barrières non tarifaires et les ententes sur les codes de conduite internationale. Ce ne sera pas une évaluation facile et il faudra tenir compte d'éléments qualitatifs et quantitatifs. Pour faire de telles évaluations, nous aurons l'avantage des consultations confidentielles déjà tenues avec les provinces et le secteur privé, comme je l'ai mentionné. Aucune formule arithmétique ne pourrait être adequate à ce genre d'évaluation, pas plus d'ailleurs que l'acceptation pure et simple des conseils fournis individuellement, par les compagnies, les associations et même les provinces. Il s'agit bien de l'intérêt national et par définition, il ne peut pas correspondre entièrement aux intérêts divergents des régions et du secteur privé qui ont été portés à notre attention.

Questions liées à l'adaptation

Je voudrais aborder maintenant l'importante question de la faculté d'adaptation de l'industrie canadienne à ce nouvel environnement commercial. Il est évident, qu'aucun pays participant n'a l'intention d'imposer des changements à sa structure industrielle a un rythme qui dépasserait son pouvoir d'adaptation. Pour l'instant, il est peu probable que la

..../18

première réduction tarifaire se fasse avant le début de 1980, soit dans environ deux ans. Les autres réductions seraient très soigneusement échelonnées sur une période d'au moins huit ans. Par conséquent, il s'agit non pas de la situation économique en 1978 mais plutôt d'une adaptation progressive à un environnement commercial plus libéralisé qui serait atteint graduellement vers 1987 au plutôt

Les règles qui régiront l'application échelonnée des réductions tarifaires ne seront probablement pas établies avant la fin des négociations, plus tard cette année. Cependant il convient de noter que la Communauté européenne a proposé d'aborder les réductions en deux étapes. Il s'agirait d'examiner la situation après les cinq premières années de réductions tarifaires, en gardant la possibilité de retarder les autres réductions si, entre autres éléments, la conjoncture économique mondiale nous portait à choisir une telle orientation. Je crois que mes propos indiqueront clairement l'intention générale d'éviter tout bouleversement inutile que pourraient provoquer des changements dans la structure commerciale.

Nous n'avons pas exclu la possibilité que, dans certains cas, les entreprises ou industries canadiennes aient à faire face à certaines difficultés réelles pour s'adapter aux nouvelles conditions. Dans certains cas, nous jugerons peut-être nécessaire de demander, au profit de ces industries, des exceptions partielles

.../19

ou totales des réductions tarifaires proposées, ou des réductions échelonnées sur une période plus longue que pour les autres industries. Je dois souligner cependant que nos possibilitées à cet égard sont limitées. D'une part, de telles exceptions devraient sans doute être compensées par des concessions dans d'autres domaines; d'autre part, si l'un quelconque des principaux participants avait recours, de manière indue, à l'usage d'exceptions cela pourrait entrainer une rupture des négociations ou à des résultats si limités qu'ils équivaudraient à un échec, un échec que les pays pourraient difficilement supporter un tel échec des négociations étant données les tensions qui existent dans les relations commerciales mondiales sans parler des pressions protectionnistes.

A part toute exception totale ou partielle, il faut bien sûr envisager ce que les gouvernements fédéral et provinciaux devraient faire pour faciliter les changements. C'est là une priorité, que les négociations de Genève aient lieu ou non; en effet peu de canadiens sont satisfaits de notre tenue économique actuelle. Dans une situation ou nous semblons avoir perdu notre avantage concurentiel et que le chômage demeure a un niveau inacceptable, des changements comme ceux dont j'ai parlé, s'imposent.

L'aide fournie directement à l'industrie a été, comme vous le savez, un élément important des activités des gouvernements depuis de nombreuses années et il existe déjà une large gamme de programmes en vue de faciliter l'adaptation des travailleurs et

..../20

des entreprises à des changements de natures diverses. Nous avons actuellement à l'étude la question de nouveaux mécanismes pour faciliter une telle adaptation ainsi que des modifications dans l'application des programmes existants. Dans ce processus d'adaptation, le rôle du gouvernement consistera en grande partie à créer et à maintenir un environnement d'affaires aussi favorable que possible à l'adaptation et à un accroissement de la production et des investissements au Canada. Il est admis qu'il sera nécessaire de fournir une aide spéciale aux travailleurs, entreprises ou communautés particulièrement sensibles. Nous entendons collaborer étroitement avec les provinces et les groupes concernés afin d'élaborer des mesures qui soient bien conçues pour aider dans ce genre de situation.

Je pense avoir expliqué assez clairement que notre participation à ces négociations se fait de manière prudente et réfléchie et en fonction d'une analyse attentive des points de vue communiqués au gouvernement par le secteur privé. Nous prévoyons de nets avantages pour le Canada à l'issue de ces négociations mais notre participation est basée sur le principe que notre pays doit atteindre une réciprocité globale. Nous savons qu'il faudra laisser le temps à nos industries de s'adapter à ces nouveaux défis et possibilités. Des programmes adéquats d'aide seront à la disposition de ceux qui pourraient trouver l'adaptation difficile.

..../21

Les négociations de Genève permettront vraisemblablement d'établir le cadre des échanges internationaux non seulement pour les quelques années à venir, mais bien au-delà. Dans de telles circonstances, il est inutile de nous demander si nous devons ou non participer à ces négociations. Nous avons joué un rôle essentiel sur le plan international dans la recherche d'une sécurité politique. Nous devons faire de même pour ce qui est d'une plus grande sécurité et prospérité économiques. Les négociations dépassent de très loin l'objectif traditionnel de réduction des tarifs douaniers. Elles visent à établir de nouvelles règles régissant les échanges mondiaux; elles s'attaquent a des problèmes qui existaient à peine lorsque l'Accord Général est entré en vigueur, voir les aspirations des pays en voie de développement. Les négociations aborderont aussi bon nombre de questions particulièrement importantes pour les pays développés, comme l'usage des subventions et des droits compensateurs ainsi que les règles concernant les restrictions à l'importation qui seront imposées à l'avenir pour rémédier aux distorsions causées par des importations préjudiciables. Il ne relève que de nous de faire en sorte, grâce à notre participation active, que les nouvelles règles et ententes en perspective répondent tout autant aux intérêts et préoccupations du Canada qu'à ceux des autres pays présents à la table des négociations.

..../22

Monsieur le Président il n'ait pas facile, alors que notre pays fait face à tant de problèmes, d'envisager le monde dans lequel nous vivrons et oeuvrerons dans dix ou vingt ans. Mais c'est bien ce qu'il faut faire si nous voulons être fidèles aux responsabilités confiées aux dirigeants actuels. Aucun retour en arrière n'est possible, le monde évolue et nous devons être de cette évolution. Nous devons formuler nos politiques non seulement pour aujourd'hui mais aussi pour la génération de Canadiens qui viendra après nous. De telles exigences s'appliquent à nos entreprises, à nos agriculteurs, à nos dirigeants syndicaux comme aux gouvernements.

Ces politiques d'avenir, et c'est ce dont il s'agit dans les négociations commerciales en cours, ne devraient pas être basées sur un faux optimisme en ce qui a trait a notre pays, ni sur la pensée que le reste du monde, d'une manière ou d'une autre, s'occupera de nos préoccupations. Elles ne devraient pas non plus reposer sur ce pessimisme qui porte a croire que le Canada ne peut pas aller de l'avant, que le seul choix qui s'offre a nous est de nous accrocher aussi longtemps que possible au statu quo. Non, Monsieur le Président; nos politiques d'avenir doivent tenir compte de la grande réalité que nous vivons dans un monde compétitif et que notre bien-être dépendra en fin de compte de notre tenue économique par rapport à celle des autres pays. Voilà l'essentiel du problème. Si, comme c'est bien l'intention du gouvernement, nous parvenons à remettre notre économie sur la bonne voie et à créer ce climat qui permettra a nos producteurs, nos manufacturiers et nos

.../23

investisseurs Canadiens de parvenir a leur potentiel, alors je prévois qu'il existera une attitude très différente du malaise qui prévaut aujourd'hui. Nous ferons face à la concurrence des importations sur nos marchés et nous pénétrerons d'autres marchés. Nous produirons plus de ces produits que nous devrons produire et notre structure d'emploi sera moins vulnérable. Nous investirons une plus grande part de notre épargne au Canada et nous pourrons espérer un meilleur profit. Tel est le climat vers lequel tous les Canadiens devraient oeuvrer. C'est ce que le gouvernement fait et continuera a faire. Les indicateurs économiques sont déjà engagés dans la bonne voie; notre excédent commercial augmente et le taux d'inflation baisse. Bien que le chômage reste à des niveaux inacceptables, il baissera aussi, moins vite qu'on le souhaiterait cependant. Un résultat positif dans les négociations commerciales en cours inscriront les efforts canadiens dans une perspective plus internationale. Un tel résultat aussi nous aider, grâce à une plus grande interaction entre les marchés dans les années à venir, à structurer notre production, notre emploi et nos investissements vers une tenue économique plus viable et soutenue. Ces négociations commerciales ne devraient pas être perçues comme une menace pour le Canada mais plutôt comme un tremplin pour nous aider a entrer dans un avenir dynamique. Nous ne devons pas entrevoir cet avenir comme un repli des Canadiens sur eux-mêmes. Nous devons au contraire, faire tout en notre pouvoir pour tirer plein profit de

cette ouverture sur les marchés mondiaux. Nous pourrons alors, comme par le passé, y entrer avec fierté et confiance, et jouir de cette même fierté et confiance dans notre propre marché Canadien.

- 30 -

cette ouverture sur les marchés mondiaux. Nous pourrons alors,
comme par le passé, y entrer avec fierté et confiance, et jouir de
cette même fierté et confiance dans notre propre marché Canadien.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release | Communiqué

Subject/Sujet Discours de l'Ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales à l'assemblée annuelle de la Fédération canadienne de l'agriculture - Québec

For release/Pour publication le 16 février 9:30 h

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours qui sera prononcé par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales à l'assemblée annuelle de la Fédération canadienne de l'agriculture, Hôtel Le Concorde, Chambre Cullen, Québec (Québec) le 16 février, 1978.

- 30 -

SUJET A MODIFICATION

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A OH5, Tel. (613) 593-7815.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release / Communiqué

Subject / Sujet: Discours de l'Ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales à l'assemblée annuelle de la Fédération canadienne de l'agriculture - Québec

For release / Pour publication: Le 16 février 9:30 h

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours qui sera prononcé par l'Ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales à l'assemblée annuelle de la Fédération canadienne de l'agriculture, Hôtel Le Concorde, Chambre Cullen, Québec (Québec) le 16 février 1978.

- 30 -

SUJET À MODIFICATION

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A 0H5, Tel. (613) 593-7815.

Discours de l'Ambassadeur J.H. Warren

lors de l'assemblée annuelle de la Fédération

canadienne de l'agriculture

Québec

le 16 février 1978

Après plusieurs années, de nombreuses discussions et un grand nombre de préparatifs à Genève et dans les capitales mondiales, les négociations commerciales multilatérales sont enfin amorcées. Le 23 janvier, les responsables des politiques commerciales de chaque pays participant se sont réunis à Genève pour définir leur position de départ, en particulier sur les tarifs industriels, et pour souligner les aspects des négociations auxquels ils accordent une importance particulière. A la fin de cette réunion, le Directeur général du GATT a indiqué que la phase préparatoire des négociations était maintenant achevée et que l'on abordait les négociations de fond.

Les déclarations faites à Genève indiquent clairement que les principaux participants accordent une grande importance à ces négociations. Les pays participants ont, du moins, pris conscience avec acuité du besoin urgent et de l'importance d'en arriver à des résultats satisfaisants et à des avantages réciproques. L'ambassadeur Bob Strauss a réaffirmé la position des Etats-Unis en faveur de négociations très étendues aboutissant à des résultats importants. Les Etats-Unis, comme les principaux autres pays,

.../2

sont disposés à entamer des négociations tarifaires sur les produits industriels sur la base d'une hypothèse de travail prévoyant une réduction tarifaire moyenne pondérée de 40 pour cent. Ils ont aussi approuvé le concept d'harmonisation des tarifs qui prévoit une réduction proportionnellement plus grande des tarifs élevés que des bas tarifs. La Communauté européenne avait déjà proposé ce concept comme élément prioritaire au début des négociations.

Les Américains accordent une grande importance aux négociations visant la réduction ou l'élimination des barrières non tarifaires et, à cet égard, ils s'intéressent plus particulièrement aux normes de produits, aux achats gouvernementaux et aux subventions. Ils se sont montrés prêts, à nouveau, à améliorer sensiblement les conditions des échanges agricoles. La CEE a proposé que les négociations agricoles soient, à toutes fins pratiques, menées sur une base différente de celle qui s'applique aux tarifs industriels. Cette proposition a été acceptée par les Etats-Unis. Cependant, il est évident que les Etats-Unis désirent voir se réaliser des résultats, importants et valables dans le domaine agricole.

Par ailleurs, la Communauté européenne a accepté que les négociations sur les tarifs industriels se poursuivent sur la base d'une hypothèse de travail visant une réduction moyenne pondérée et "harmonisée" de 40 pour cent. En ce qui concerne les barrières non tarifaires, la CEE accorde une importance particulière à l'application sélective des mesures de sauvegarde auxquelles un pays peut avoir recours lorsque les importations causent ou menacent de causer de graves préjudices. De plus, la Communauté

.../3

européenne est soucieuse de faire en sorte que tous les pays évaluent les préjudices causés avant d'imposer des droits "anti-dumping" et des droits compensateurs sur les importations. Ces inquiétudes sont causées plus particulièrement par les Etats-Unis qui, aux termes des lois existantes, peuvent appliquer des droits compensateurs sur les importations passibles de droits sans faire de telles évaluations. La CEE accorde aussi une grande importance à la négociation d'un nouveau code international sur la valeur en douane, c'est sur cette base que seraient imposés les droits sur la valeur.

La CEE a accentué l'importance des négociations agricoles en faisant ressortir un point de vue sensiblement différent de celui des Etats-Unis et d'un certain nombre d'autres pays exportateurs. Selon le point de vue de la CEE, la solution aux problèmes qui se posent dans le commerce agricole international réside non pas dans la libéralisation des échanges mais dans la stabilisation des marchés. Plus tard au cours des négociations, on verra si la CEE est en mesure d'offrir un meilleur accès à ces marchés pour satisfaire les exigences des Etats-Unis, du Canada et d'autres pays exportateurs qui souhaitent améliorer leurs possibilités de ventes sur les marchés de la CEE.

Le Japon a accepté de participer aux négociations sur les tarifs industriels sur la même base que celle de la CEE et des Etats-Unis. Dans le domaine de l'agriculture, ce pays s'est montré disposé à faire de réels efforts pour que ses offres correspondent du mieux possible aux demandes adressées au Japon. De telles dispositions de la part du Japon ne seront précisées que

.../4

lorsque les offres du Japon auront été analysées et examinées de près au cours des négociations. Par le passé, le Japon a manifesté certaines réticences à créer une concurrence réelle dans le secteur agricole. Jusqu'à présent, lors des discussions, les Japonais se sont montrés en faveur de la position de la CEE par opposition à la conception américaine du commerce agricole. Le Japon a montré une attitude positive face au barrières non tarifaires et il semble conscient de la nécessité de progrès dans ce domaine pour protéger le commerce international et le système de paiements. Les intentions du Japon, à cet égard, retiendront sans doute l'attention au cours des négociations sur les produits industriels et agricoles; en effet, une gamme étendue de barrières non tarifaires constitue un élément essentiel du système de protection japonais.

L'Australie et la Nouvelle-Zélande ne participeront pas aux négociations sur les tarifs industriels sur la même base que celle des principaux autres pays industrialisés. L'étendue de leurs éventuelles concessions commerciales dépendra tout particulièrement et sans aucun doute du résultat des négociations agricoles qui sont d'une importance vitale pour leur commerce d'exportation.

Les pays en développement souhaitent ardemment obtenir un traitement spécial et différentiel lors des négociations en vue de faciliter leur participation aux échanges mondiaux. Ils insisteront avec détermination pour que les résultats des NCM aillent dans le sens des résolutions votées au cours de rencontres qui ont eu lieu depuis 10 ans sur la question "Nord-Sud" et visant

.../5

lorsque les offres du Japon auront été analysées et examinées de près au cours des négociations. Par le passé, le Japon a manifesté certaines réticences à créer une concurrence réelle dans le secteur agricole. Jusqu'à présent, lors des discussions, les Japonais se sont montrés en faveur de la position de la CEE par opposition à la conception américaine du commerce agricole. Le Japon a montré une attitude positive face au barrières non tarifaires et il semble conscient de la nécessité de progrès dans ce domaine pour protéger le commerce international et le système de paiements. Les intentions du Japon, à cet égard, retiendront sans doute l'attention au cours des négociations sur les produits industriels et agricoles; en effet une gamme étendue de barrières non tarifaires constitue un élément essentiel du système de protection japonais.

L'Australie et la Nouvelle-Zélande ne participeront pas aux négociations sur les tarifs industriels sur la même base que celle des principaux autres pays industrialisés. L'étendue de leurs éventuelles concessions commerciales dépendra tout particulièrement et sans aucun doute du résultat des négociations agricoles qui sont d'une importance vitale pour leur commerce d'exportation.

Les pays en développement souhaitent ardemment obtenir un traitement spécial et différentiel lors des négociations en vue de faciliter leur participation aux échanges mondiaux. Ils insisteront avec détermination pour que les résultats des NCM aillent dans le sens des résolutions votées au cours de rencontres qui ont eu lieu depuis 10 ans sur la question "Nord-Sud" et visant

.../5

lorsque les offres du Japon auront été analysées et examinées de près au cours des négociations. Par le passé, le Japon a manifesté certaines réticences à créer une concurrence réelle dans le secteur agricole. Jusqu'à présent, lors des discussions, les Japonais se sont montrés en faveur de la position de la CEE par opposition à la conception américaine du commerce agricole. Le Japon a montré une attitude positive face au barrières non tarifaires et il semble conscient de la nécessité de progrès dans ce domaine pour protéger le commerce international et le système de paiements. Les intentions du Japon, à cet égard, retiendront sans doute l'attention au cours des négociations sur les produits industriels et agricoles; en effet une gamme étendue de barrières non tarifaires constitue un élément essentiel du système de protection japonais.

L'Australie et la Nouvelle-Zélande ne participeront pas aux négociations sur les tarifs industriels sur la même base que celle des principaux autres pays industrialisés. L'étendue de leurs éventuelles concessions commerciales dépendra tout particulièrement et sans aucun doute du résultat des négociations agricoles qui sont d'une importance vitale pour leur commerce d'exportation.

Les pays en développement souhaitent ardemment obtenir un traitement spécial et différentiel lors des négociations en vue de faciliter leur participation aux échanges mondiaux. Ils insisteront avec détermination pour que les résultats des NCM aillent dans le sens des résolutions votées au cours de rencontres qui ont eu lieu depuis 10 ans sur la question "Nord-Sud" et visant

une amélioration de leur situation économique. Il est admis que les pays en développement ne peuvent pas offrir une entière réciprocité; néanmoins, on prévoit que certains de ces pays, parmi les plus riches, par exemple le Brésil, le Mexique et la Corée du Sud, seront demandés d'accorder des concessions importantes à cette occasion.

Des déclarations publiées les 19 et 24 janvier définissent la position du Canada dans les négociations. On peut dire très brièvement que le Canada a accepté d'entamer les négociations sur les tarifs industriels sur la base de l'hypothèse de travail adoptée par les principaux autres participants. Cependant, nous avons clairement établi, comme les autres participants, notre intention de conclure une entente globale sur les tarifs basée sur le principe de la réciprocité dont le Canada bénéficierait. Par ailleurs, nous avons souligné que la participation canadienne aux négociations sur les tarifs industriels dépendra d'un certain nombre de considérations, en particulier, l'engagement des autres participants à offrir au Canada d'importantes réductions tarifaires (y compris l'élimination de certains droits de douane faibles qui touchent particulièrement notre commerce); le succès obtenu en vue de la réduction ou de l'élimination des barrières non tarifaires qui nous touchent; d'importants progrès en vue de la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce de nos produits provenant de ressources naturelles et l'adoption de règles appropriées pour l'introduction des réductions tarifaires négociées.

.../6

Les ministres canadiens ont indiqué, en particulier, l'intérêt que porte le Canada aux mesures qui touchent le commerce des produits agricoles et de la pêche. Ils ont fait ressortir notre détermination à réaliser une réciprocité globale et non pas de simples ententes dans les négociations sur les tarifs industriels, les produits de la pêche ou agricoles. Par ailleurs, ils ont souligné l'importance de tenir compte des préoccupations et intérêts particuliers du Canada.

Si l'on examine la position des principaux participants, il ressort clairement que plusieurs éléments clés sont fondamentaux pour tous. Tout d'abord, et peut-être d'importance première, c'est que tous les pays insisteront sur le principe de la récoprocité. L'équilibre qui sera atteint dans chacun des principaux secteurs des négociations devra être acceptable pour tous. Mais en fin de compte, les pays examineront tous les résultats obtenus et ils voudront être persuadés que, dans l'ensemble, l'issue des négociations est équitable.

D'autre part, on s'efforce de trouver des règles adéquates pour l'introduction des réductions tarifaires. Dans la conjoncture économique actuelle, aucun pays ne serait disposé à envisager des changements soudains et importants pour faciliter l'accès à ces marchés. Cette position est généralement adoptée dans toutes négociations, mais elle est aussi particulièrement importante compte tenu des difficultés économiques

.../7

actuelles. Tout en se rendant compte que les pays doivent suivre l'évolution et les changements qui surviennent dans les relations commerciales et concurrentielles, on admet le besoin de fournir une période d'adaptation et de pousser plus avant la réduction des obstacles au commerce de manière judicieuse et harmonieuse. Jusqu'à présent, aucune entente n'a été conclue pour fixer une période précise mais on a parlé d'un minimum de 8 ans. Dans certains secteurs vulnérables, les pays souhaiteront peut-être retarder le début des réductions tarifaires ou les échelonner sur une période plus longue que celle prévue pour les secteurs moins vulnérables.

Tous les participants semblent être d'accord sur l'importance d'instaurer des mesures de sauvegarde et un système de surveillance efficaces. Ils sont tout à fait conscients du besoin de réviser et de rendre plus efficaces les dispositions face aux importations nuisibles et préjudiciables et aux pratiques commerciales injustes. En réalité, les possibilités qu'ont les pays de progresser dans la libéralisation des échanges sont étroitement liées, à l'heure actuelle, à leurs droits et à leur capacité de faire face à des changements injustes ou préjudiciables dans le domaine des importations ou dans d'autres situations nuisibles.

Vous pouvez, à juste titre, penser que la plupart de mes remarques, jusqu'à présent, et la majeure partie des discussions publiques, jusqu'à ce jour, ont porté essentiellement sur les négociations des tarifs industriels. Jusqu'à présent, c'est un fait, les media ont très peu parlé

.../8

des négociations agricoles, si ce n'est de manière très générale. Je tiens à souligner que l'agriculture n'est, en aucun cas, le parent pauvre de ces négociations. En réalité, les négociations agricoles sont extrêmement importantes et elles le seront de plus en plus. Elles constituent, en effet, un des éléments essentiels dont pourrait dépendre le succès ou l'échec des négociations dans leur ensemble.

Dans le cadre des NCM, les discussions du groupe agricole n'ont pas pris un bon départ. Dès le début, les Etats-Unis et la CEE étaient en désaccord sur la manière d'aborder les questions agricoles et ces deux pays avaient tendance à se montrer dogmatiques, ce qui donnait lieu à des discussions prolongées sur des questions de procédure plutôt que sur les questions importantes.

Les Etats-Unis ont déclaré, au départ, que les résultats du "Kennedy Round" étaient inadéquats dans le domaine agricole. Ils souhaitent que le "Tokyo Round" procure des avantages réels et tangibles en facilitant l'accès pour les produits agricoles et ils insistaient pour que des progrès réels soient faits en vue de libéraliser les échanges agricoles. Les Etats-Unis ont donc conclu qu'il faudra trouver dans le cadre des NCM des solutions générales aux produits agricoles et industriels.

D'autre part, la Communauté européenne avec l'appui d'autres pays de l'Europe de l'ouest et du Japon, a soutenu que la libéralisation classique des échanges n'était ni pratique ni souhaitable dans le domaine agricole.

.../9

La CEE a insisté sur l'importance politique fondamentale et l'inviolabilité de sa Politique agricole commune. Les négociateurs de la CEE ont affirmé que l'expansion et la stabilité des échanges agricoles mondiaux pourraient êtreréalisées grâce à une gestion des marchés. Une telle évolution pourrait aussi être facilitée par des accords internationaux sur les produits alimentaires essentiels et par un ensemble de règles approuvées à l'échelon international. Ces règles régiraient le commerce des produits alimentaires et de la plupart des autres produits agricoles d'importance dans les échanges internationaux. La CEE est donc opposée aux Etats-Unis. Ces derniers jugent que les produits agricoles devraient être soumis aux règles et conditions qui pourraient s'appliquer aux produits industriels dans le cadre des négociations.

Le Canada n'a pas adopté une position très ferme sur cette question de procédure; il s'intéresse plus à la nature des résultats à atteindre. Nous avons fait preuve d'une certaine souplesse quant aux procédures qui seront adoptées au cours des NCM pour les produits agricoles. Nous reconnaissons que la stabilité du marché international est un facteur important dont il faut tenir compte dans les négociations agricoles. Cependant, nous avons souligné aussi que le maintien du statu quo en agriculture ne serait pas une issue satisfaisante du "Tokyo Round" et que de meilleures conditions d'accès, des restrictions et une réglementation de l'usage des subventions à l'exportation sur les produits agricoles devraient figurer dans l'ensemble des résultats obtenus à la suite des NCM.

.../10

L'élection du nouveau gouvernement américain en 1977, la promesse réitérée à la réunion au sommet de Londres, au printemps dernier, de poursuivre les objectifs des NCM établis dans la déclaration de Tokyo en 1973 ont permis aux Etats-Unis et à la CEE de sortir de l'impasse agricole. Ils se sont entendus pour laisser de côté les questions de procédure et pour trouver les moyens de faire progresser les négociations agricoles. Ces dispositions ont créé un climat plus favorable mais n'ont apporté aucun changement réel à la position des principaux participants.

La méthode élaborée pour aborder la question des produits agricoles, dans le cadre des négociations, est très différente de celle utilisée pour les produits industriels. Il n'y a aucune formule générale. En fait, des méthodes très variées sontutilisées dans le secteur agricole.

En partie, les négociations agricoles se font sur la base traditionnelle des demandes et offres échangées par les pays. Elles constituent donc la base des négociations entre les partenaires commerciaux, et les nouveaux tarifs fixés sont ensuite appliqués aux autres pays comme c'est le cas pour toutes les concessions échangées aux termes du GATT, compte tenu du principe de la nation la plus favorisée. La même procédure est suivie pour les produits de la pêche et les boissons alcoolisées.

En novembre et décembre de l'année dernière, les pays ont présenté une série de listes de demandes spécifiques visant un meilleur accès pour leurs exportations de produits agricoles. Ces listes de demandes avaient pour but d'indiquer aux autres les mesures tarifaires et non tarifaires

../11

qu'un pays cherche à éliminer, réduire ou assujettir à une discipline internationale, dans le cadre des NCM. La seconde étape a eu lieu en janvier; plusieurs pays, y compris les Etats-Unis, le Japon et la CEE, ont alors présenté leurs offres initiales pour répondre aux demandes qui leur avaient été adressées. De la même manière, le Canada doit présenter ses offres sur les barrières tarifaires et non tarifaires dans le domaine agricole et je prévois qu'il sera en mesure de le faire d'ici quelques jours.

La présentation de demandes et d'offres spécifiques constitue, bien sûr, l'étape préliminaire du processus de négociations. Comme je l'ai indiqué, ces listes ne constituent que le point de départ des négociations de fond qui seront menées essentiellement sur une base bilatérale. Vous pouvez être assurés que tous les participants insisteront pour obtenir autant d'avantages qu'ils en offrent. Dans notre cas, aucune décision définitive ou irrévocable ne sera prise, dans ce secteur des négociations, jusqu'à ce que le processus soit achevé, que les paris soient faits et que les ministres soient en mesure de juger si les résultats sont équitables pour le Canada. L'issue des négociations sur des produits précis dépendra aussi des résultats obtenus dans d'autres secteurs des négociations agricoles et dans l'ensemble des négociations.

.../12

La procédure de demandes et d'offres concernant les barrières tarifaires et non tarifaires spécifiques ne constitue qu'un aspect des activités. Il existe aussi trois sous-groupes agricoles chargés d'examiner des problèmes précis dans le domaine des céréales, de la viande et des produits laitiers. C'est au sein de ces groupes, que la CEE et les autres pays poursuivront leurs objectifs de stabilisation des marchés et de réglementation des échanges agricoles. On prévoit d'âpres discussions dans ces groupes au sujet d'une stabilisation accrue des marchés, par opposition à de meilleures conditions d'accès aux marchés.

De ces trois sous-groupes, le travail du sous-groupe des céréales est le moins avancé. Cette situation est le résultat d'un ensemble de négociations parallèles qui ont lieu à Genève en vue de conclure un nouvel accord international de blé. Si ces négociations importantes et étroitement liées aux NCM aboutissent à des résultats satisfaisants, il sera peut-être possible d'établir des structures nouvelles pour le commerce du blé et peut-être d'autres céréales. A cet égard, on espère que la formulation et l'approbation des mesures de stabilisation nous permettront d'éliminer ou de réduire considérablement les grandes variations de prix qui ont été un fléau dans le monde au cours des dernières années. Il reste encore à déterminer dans quelle mesure la CEE sera disposée à aborder les problèmes liés à l'ouverture de ses marchés pour le blé et d'autres céréales, jusqu'à quel point l'absence d'un accord sur le blé influera sur les NCM.

../13

On se pose une autre question difficile: de quelle manière les pays négociateurs peuvent résoudre la question, souvent abordée, des subventions accordées par la Communauté aux exportations de blé, de farine de blé et d'autres céréales. Il est inutile de répéter que le Canada en tant qu'un des principaux producteurs et exportateurs de céréales porte un grand intérêt à l'évolution des négociations dans le cadre des NCM et du CIB.

Les discussions des sous-groupes de la viande et des produits laitiers sont plus avancées mais il reste encore beaucoup à faire pour déterminer si des solutions réalistes peuvent être apportées aux problèmes commerciaux qui se posent dans ces secteurs. Plusieurs participants, y compris la Nouvelle-Zélande, l'Australie et la CEE, ont proposé divers mécanismes. Il s'agit de procédures compliquées de consultation et de surveillance dans ces deux secteurs, et d'ententes spécifiques sur les prix et les approvisionnements dans le secteur des produits laitiers. Toutes ces propositions ont été formulées et chaque pays dont les intérêts sont en jeu devra les examiner minutieusement avant d'aller de l'avant. Du point de vue canadien, le succès ou l'échec des travaux de ces sous-groupes dépendra en grande partie de la volonté des principaux participants, en particulier de la CEE et du Japon, d'assouplir certaines de leurs politiques les plus restrictives s'appliquant au commerce de la viande. Ce succès dépendra aussi de leur volonté de se pencher sur des politiques et pratiques qui, dans le passé, ont créé de graves pressions sur les marchés mondiaux de produits laitiers.

.../14

Il est trop tôt pour prévoir le résultat des travaux de ces sous-groupes ou la manière dont les ententes ou accords conclus par ces sous-groupes seront intégrés aux résultats des NCM et à l'ensemble des règles et obligations du GATT. Il est clair, cependant, qu'un certain nombre de participants, y compris le Canada et les Etats-Unis, insisteront pour que les nouvelles règles soient adoptées à condition d'être utiles et applicables. Le Canada recherchera des résultats facilitant ses capacités de produire et d'être concurrentiel, de manière juste et équitable, sur les marchés canadiens et mondiaux et s'efforcera de formuler des politiques agricoles canadiennes justes et raisonnables.

Comme vous pouvez l'imaginer, il n'est pas facile de préciser la position du Canada dans les négociations agricoles. Le Canada a des préoccupations, intérêts et aspirations très variés et certains sont même conflictuels. Les ministres doivent évaluer soigneusement le point de vue des producteurs, des fabricants, des consommateurs, des importateurs, des exportateurs et des gouvernements provinciaux. Il n'est pas facile de trouver un équilibre et de définir une position dans les NCM qui tiennent compte de l'ensemble des objectifs et problèmes particuliers à l'industrie agricole canadienne. En fait, un consensus du minimum ne serait pas un guide très utile pour l'avenir, pas plus que l'adoption d'un point de vue particulier et extrême.

.../15

Pour cette tâche difficile, le gouvernement a bénéficié d'un grand nombre de conseils. Les hauts fonctionnaires ont communiqué aux ministres tous les commentaires et inquiétudes exprimés dans des mémoires adressés au Comité canadien chargé du commerce et des tarifs douaniers, dans les propositions adressées aux ministères fédéraux et dans le cadre de consultations entre des hauts fonctionnaires fédéraux et des représentants de groupes et d'associations de producteurs et des gouvernements provinciaux. On dispose aussi d'un grand nombre de connaissances recueillies des ministères fédéraux qui abordent les problèmes du secteur agricole sur une base quotidienne. A titre de coordonnateur canadien des NCM, il m'incombe de faire en sorte que tous ces éléments soient réunis et pris en considération lors des prises de décisions. Les ministres ne manqueront pas d'information et d'analyses au moment de prendre ces décisions.

Dans le processus de prise de décisions, un certain nombre d'éléments de base ressortent quelle que soit la méthode suivie.

Tout d'abord, les tarifs agricoles canadiens sont, dans de nombreux cas, inférieurs à ceux des Etats-Unis qui est notre principal partenaire commercial. Mais, à tort ou à raison, c'est le point de départ des discussions à ce sujet. Cependant, dans certains secteurs, nous attendons des Etats-Unis, un important concurrent agricole, qu'ils facilitent l'accès à leurs marchés avant que nous soyons disposés à en faire de même. D'autre part, la charité ne joue pas un grand rôle dans les négociations commerciales et il est rare que les offres soient gratuites.

.. ./16

Par conséquent, si nous voulons assurer un meilleur accès aux produits exportés par le Canada, nous devons être disposés à donner quelque chose en retour. Les négociations permettront de déterminer de quelle manière et dans quels domaines se feront ces échanges.

En second lieu, l'économie agricole canadienne est basée sur un marché intérieur plus réduit que celui de la plupart de nos concurrents et pour un grand nombre de produits, notre compétitivité est limitée, souvent pour des raisons géographiques . Cette situation est souvent accentuée par les subventions à l'exportation et pratiques de ce genre auxquelles d'autres pays ont recours pour se débarrasser de productions résultant souvent de leurs programmes de soutien. Nous voulons faire en sorte que le meilleur accès obtenu pour les produits agricoles et alimentaires canadiens ne soit pas entravé par les pratiques commerciales injustes ou même illégales des autres pays. Par conséquent, un de nos objectifs dans le cadre des négociations est d'assujettir les subventions à l'exportation et les ventes agricoles à un contrôle plus efficace. En même temps, nous tenons à être capables de faire face à des situations dans lesquelles les pratiques commerciales injustes des autres pays portent ou menacent de porter préjudice à notre production et à nos ventes intérieures. Et bien sûr, nous acceptons que les autres pays soient aussi en mesure de faire face à des pratiques commerciales injustes.

.../17

Troisièmement, le secteur horticole canadien se heurte à un certain nombre de problèmes précis. En plus d'une baisse, au niveau global, de la protection réelle assurée par des droits de douane, les producteurs horticoles canadiens doivent faire face à des problèmes qui surgissent inévitablement à cause de la situation géographique de notre pays, à proximité d'un voisin dont les ventes sont plus précoces et la base de production plus étendue.

Dans son rapport sur les fruits et légumes frais et transformés, la Commission du Tarif a analysé ces problèmes et a recommandé des solutions. Si le gouvernement accepte les recommandation de la Commission, en totalité ou en partie, nous retirerons un ensemble de concessions faites au cours de négociations antérieures et que d'autres pays ont payées en retour par des concessions accordées au Canada. Nous serons peut-être entraînés dans une négociation compensatoire conventionnelle aux termes de l'Article 28 du GATT, tout en participant aux NCM visant la libéralisation des échanges dans l'ensemble du secteur agricole. Cela soulève un certain nombre de problèmes, en particulier la nécessité de trouver un moyen de compenser simultanément une protection accrue du marché canadien et un meilleur accès aux marchés étrangers. Ces objectifs ne s'excluent pas l'un l'autre mais nos possibilités d'obtenir de tels avantages sont nécessairement limitées.

.../18

En résumé, puis-je vous mettre en garde. On aurait tort d'assumer que les NCM apporteront une solution à la totalité ou même à une partie seulement des problèmes qui se posent dans le secteur agricole de notre économie. Même si nous parvenons à accroître les possibilités d'échanges, à créer un environnement commercial plus stable avec des règles et une discipline efficaces pour prévenir des fluctuations extrêmes de prix et pour faire face à des importations préjudiciables, saisonnières ou autres, il faudra encore chercher des méthodes pour aborder certains problèmes qui sont, à certains égards, particuliers à l'économie canadienne. Avec ou sans les NCM, notre production se composera à la fois de produits industriels alimentaires et de matières premières, notre économie sera très dépendante du commerce et notre marché intérieur restera limité. Il nous faudra trouver des moyens de poursuivre nos objectifs nationaux, en tant que pays dont le niveau de vie est élevé, face à l'augmentation des coûts de l'énergie et autres, dans un monde où la concurrence est plus âpre.

Les NCM établiront le contexte commercial international des années 80 et 90. Elles serviront de toile de fond à la confrontation des aspects internationaux et canadiens des politiques agricoles. Il incombera aux gouvernements et aux négociateurs canadiens de faire en sorte que le Canada obtienne de ces négociations des avantages optimaux et que les règles commerciales établies pour l'avenir lui permettent de développer ces capacités de production agricole. Avant de choisir

.../19

cette orientation, le gouvernement a demandé des conseils à des associations nationales, des groupes de producteurs, aux gouvernements provinciaux et à tous les intérêts concernés. Les résultats des négociations devraient favoriser la création d'un environnement plus stable, plus sain et plus favorable au commerce des produits agricoles. Dans cet environnement, il faudra ensuite que les fermiers et producteurs s'efforcent de profiter des possibilités accrues sur les marchés étrangers et prouvent qu'ils sont capables de faire face à une concurrence juste sur le marché canadien. Voilà le défi et les possibilités qui s'offrent à nous.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

Bulletin Nº 2

(Texte révisé)

Le 23 février 1978

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES

ÉTAT DES NÉGOCIATIONS

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A 0H5, Tel. (613) 593-7815.

Négociations Commerciales Multilatérales

Etat des négociations au 23 février 1978

En août dernier, le Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers publiait un Compte rendu du déroulement des négociations commerciales multilatérales du GATT à Genève, qui décrivait le cadre général et l'état des négociations à ce moment-là. Le Bureau du coordonnateur des négociations commerciales multilatérales a préparé, plus tard au cours de l'année, un rapport sur le déroulement ultérieur des négociations (Bulletin nº 1, 15 décembre 1977). Le présent document offre, pour sa part, une description de l'état actuel des négociations.

Droits de douane industriels

Pour le Canada, la déposition, par la délégation canadienne à Genève, de déclarations énonçant officiellement les conditions de participation du Canada aux négociations sur les droits de douane industriels a été l'événement marquant des dernières semaines. Ces déclarations, ainsi que le communiqué de presse afférent, ont été distribués le 19 janvier, 1978.

On avait, au départ, envisagé la possibilité de n'établir qu'un seul "plan tarifaire", qui embrasserait tous les aspects des droits de douane industriels: une formule mathématique permettant d'établir leur taux de réduction, des règles d'exception et d'échelonnement de ces réductions et des liens qui les unissent aux autres domaines de négociation. Cette éventualité ne s'est cependant pas matérialisée. Il appert maintenant que les négociations se fonderont sur les déclarations de principe officielles déposées par chaque participant. En ce qui concerne les principaux pays industrialisés, il existe un certain nombre de dispositions communes - ou, du moins, voisines - dans ces déclarations. Pour ne prendre qu'un exemple, le Canada est prêt, sous réserve de certaines conditions et considérations, à amorcer les négociations à partir d'une "hypothèse de travail" semblable à celle retenue par les Etats-Unis, la Communauté européenne et le Japon. Les principaux éléments de cette hypothèse de travail, dont fait état la déclaration du Canada, sont les suivants:

(a) réduire les droits de douane industriels d'une moyenne pondérée proposée de 40 pour cent;

(b) chercher à atteindre une certaine harmonisation des droits de douane, c'est-à-dire à réduire davantage, proportionnellement, les taux numériquement plus élevés comparativement aux taux moins élevés, suivant généralement en cela une courbe mathématique basée sur la "formule suisse";

(c) prendre des dispositions en vue de permettre des réductions supérieures à celles de l'hypothèse;

(d) prendre des dispositions en vue de permettre des réductions inférieures à celles de l'hypothèse, y compris des exceptions complètes de réduction; de telles exceptions devraient tout de même être maintenues à un minimum;

.../2

(e) prendre des dispositions en vue de permettre l'introduction graduelle de ces réductions, sur une période d'au moins huit ans; la première réduction ne pourrait avoir lieu avant que tous les principaux participants n'aient rempli leurs engagements quant aux principales mesures non tarifaires;

(f) élaborer des dispositions en vue d'accorder un traitement différencié et plus favorable aux pays en voie de développement.

A l'instar des autres pays concernés, le Canada a fait de la réciprocité dans l'ensemble des négociations une condition de sa participation aux termes des dispositions susmentionnées. Cette stipulation est, bien entendu, fondamentale dans toute négociation commerciale; elle fait d'ailleurs partie intégrante de la Déclaration de Tokyo elle-même. Le Canada a également établi d'autres conditions plus précises. Les plus importantes ont trait aux droits de douane peu élevés et aux négociations sectorielles.

(1) Droits de douane peu élevés: Toute formule semblable à celle qu'a proposée la Suisse pose un problème pour le Canada en ce sens que notre mode de production et de commerce diffère considérablement de celui de nos principaux partenaires commerciaux. Ainsi, sur le plan des importations, les droits de douane que nous appliquons aux produits industriels sont relativement élevés et seraient, par conséquent, assujettis à des réductions d'autant plus fortes. C'est justement dans le secteur des produits industriels que se concentre la majeure partie de nos achats aux Etats-Unis, au Japon et dans la Communauté. Par contre, nos exportations vers ces mêmes pays non seulement couvrent une gamme moins étendue de produits, mais elles sont, dans la plupart des cas, passibles de droits de douane de 10 pour cent ou moins. Si une formule du type suisse était adoptée, les réductions tarifaires seraient moindres à cette extrémité inférieure de l'échelle et n'offriraient donc pas au Canada la réciprocité escomptée.

Pour que la formule soit plus équitable sur le plan des exportations, il faudra donc s'assurer des concessions qui, à certains égards, vont plus loin que les calculs arithmétiques de la formule suisse. Nous avons donc tenté d'amener nos partenaires commerciaux à, entre autres, négocier l'élimination intégrale des droits de 5 pour cent ou moins applicables à une variété de produits d'intérêt pour le Canada, y compris les produits dérivés de richesses naturelles. Cet objectif s'avère particulièrement important dans nos échanges avec les Etats-Unis, puisque les deux tiers de nos exportations passibles de droits de douane se situent dans cette catégorie. Bien que les Etats-Unis ne soient pas prêts à appuyer l'inclusion d'une telle disposition dans une formule de réduction tarifaire de portée générale, ils se sont dit disposés à faire usage des prescriptions du U.S. Trade Act, qui permettraient l'élimination des droits de 5 pour cent ou moins, pour négocier dans le cadre de l'ensemble des négociations des concessions sur ces produits. Le vice-président Mondale a, depuis, confirmé ce consentement lors de sa récente visite à Ottawa.

.../3

(2) Négociations sectorielles: Un autre grand objectif que poursuit le Canada est de libéraliser le plus possible le commerce et d'en arriver à une sécurité d'accès permanente dans certains secteurs industriels bien définis. Nous avons suggéré de considérer comme tels le secteur des produits forestiers et celui des métaux non ferreux pour ce genre de traitement. Cette recommandation est conforme à la politique du gouvernement visant à encourager la transformation plus poussée des richesses naturelles du Canada avant leur exportation, objectif qui s'est, jusqu'à présent, heurté à la propension des pays importateurs à hausser le droit de douane imposé à un produit en fonction de son degré de transformation.

La notion d'une approche complémentaire aux négociations dans ces secteurs n'a pas encore conquis tout à fait nos partenaires commerciaux, mais ils prennent de plus en plus conscience du fait qu'il faudra, d'une façon ou d'une autre, répondre à nos objectifs si l'on veut que le Canada bénéficie du degré de réciprocité qui lui permettra de jouer son rôle à part entière. Afin de souligner l'importance de cette question, la délégation canadienne a présenté une déclaration distincte, où sont décrits plus en détail la nature des objectifs du Canada, de même que les éléments qu'il faudrait inclure dans de telles négociations.

Dans l'hypothèse de travail, la disposition qui prévoit "des réductions supérieures à celles de l'hypothèse" offre toute la souplesse voulue pour résoudre les deux points précédents. La disposition concernant "des réductions inférieures à celles de l'hypothèse" s'applique à la question des exceptions, c'est-à-dire à la mesure dans laquelle les pays participants pourront exempter de l'application de la formule les produits sur lesquels, pour une raison ou pour une autre, ils préféreraient ne pas réduire les droits, du moins pas du montant prévu selon la formule. On n'a encore établi aucune règle particulière relativement à ces exceptions, mais on prévoit qu'elles seront maintenues à un minimum. Ainsi leur véritable portée n'apparaîtra qu'au cours des négociations.

Quant à l'échelonnement, c'est-à-dire le temps prévu pour la mise en oeuvre des concessions tarifaires convenues, on parle surtout de fixer cette période à huit ans (et d'effectuer probablement la première réduction en 1980), à condition d'avoir une preuve satisfaisante que les principaux participants ont bien rempli leurs engagements quant à certains des principaux obstacles non tarifaires au commerce. La CEE préconise pour sa part une autre solution et aborde le problème en deux étapes. Il s'agirait de faire une pause ou une révision au terme des cinq premières années de réduction tarifaire et d'avoir la possibilité de reporter les autres réductions tarifaires selon la conjoncture économique mondiale du moment. Quoiqu'il en soit, les négociations devront progresser bien davantage avant que l'on ne puisse fixer les détails de l'échelonnement; il demeure toutefois évident que l'on s'efforce, de manière générale, de ne pas imposer des changements trop perturbateurs ou trop rapides par rapport à la capacité d'absorption des économies. Il est également possible que l'on prévoit, dans le cadre d'un accord d'exception, une période d'échelonnement encore plus longue pour les industries particulièrement vulnérables, ou même qu'elles bénéficient d'un certain sursis quant à la réduction initiale.

.../4

Obstacles non tarifaires

L'un des principaux objectifs des négociations est de réduire ou d'éliminer les effets de restriction ou de distorsion sur le commerce des mesures non tarifaires, et d'assujettir ces mesures à une discipline et à une surveillance internationales plus efficaces. Pour atteindre cet objectif, chaque pays présente des demandes à chacun de ses partenaires commerciaux, lui indiquant les politiques ou les pratiques qui l'empêchent d'accéder facilement au marché, de même que la mesure précise qui pourrait permettre de remédier à une telle situation. Dans certains cas, comme dans celui des restrictions quantitatives, le plus simple est, bien souvent, de révoquer ces restrictions elles-mêmes. D'autres cas, comme celui des formalités douanières, posent des problèmes plus difficiles (par exemple, une documentation inutilement complexe ou volumineuse). Actuellement, la plupart des listes de demandes ont été déposées et l'on s'attache à présenter les listes d'offres afférentes. Il restera ensuite aux deux parties concernées à trouver un terrain d'entente et, si tout se passe normalement, l'entente intervenue sera étendue aux autres pays.

Parallèlement, on travaille à Genève à l'élaboration de projets de codes de conduite internationaux devant régir quelques-unes des mesures non tarifaires d'application plus générale, comme les pratiques d'achat des gouvernements, les obstacles techniques au commerce, la valeur en douane, ainsi que les subventions et les droits compensateurs. L'objectif initial était de déposer des projets relativement définitifs vers la mi-décembre, de sorte que les négociateurs puissent ensuite se pencher sur les questions plus précises demeurées en suspens. Dans ces domaines, on cherche évidemment à atteindre un certain degré d'uniformité dans l'application des mesures et à étendre le champ utile des possibilités commerciales, mais on insiste surtout sur la mise sur pied d'un mécanisme efficace de notification, de surveillance, de consultation et de règlement des différends à l'échelon international ou, en d'autres termes, de contraintes internationales adéquates pour empêcher les gouvernements d'agir comme bon leur semble. En somme, ces codes sont censés mettre un terme à l'incertitude qui a entouré ces questions jusqu'à maintenant, assurer un accès aux marchés étrangers qui ne soit pas indûment entravé, garantir que les mesures appliquées sont conformes aux règles convenues et donner aux parties lésées la possibilité de recourir à des consultations et à des mesures de correction.

En ce qui concerne particulièrement chacun de ces codes, on a déjà déposé un projet sur les politiques d'achat des gouvernements et les délégations examinent les diverses questions en jeu pour élaborer les approches qui pourront être utilisées lors de la phase plus substantielle des négociations. Dans le cas des obstacles techniques au commerce, le travail va également bon train et les consultations sur les divers éléments se poursuivent entre les délégations. Des versions antérieures d'un projet de code ont déjà fait l'objet de discussions exhaustives au Canada entre le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et le secteur privé. On prévoit que d'autres discussions, plus approfondies, auront lieu au cours des prochains mois.

Pour ce qui est de la valeur en douane, la Communauté européenne a soumis un projet de code en novembre dernier, projet qui sert actuellement de base aux futures négociations. La délégation canadienne n'a pas encore pris position sur le contenu de cette question, mais elle participe, sans s'engager, à un examen technique détaillé de ce document. On procède actuellement à des consultations avec les provinces et le secteur privé. Le projet de code sur les subventions et les droits compensateurs est le moins avancé des quatre; il ne comprend, pour l'instant, qu'une liste des points à discuter.

Mesures de sauvegarde

La Déclaration de Tokyo laissait entendre que les négociations devraient englober un examen du système multilatéral de sauvegarde et, en particulier, de la façon dont on applique l'article XIX du GATT pour imposer des restrictions aux importations qui menacent de causer un préjudice sérieux aux producteurs nationaux. Dans un environnement commercial caractérisé par la concurrence de nouveaux et très efficaces fournisseurs, dont bon nombre sont situés dans des pays en voie de développement, tous désirent s'assurer, d'une part, de l'application efficace et prompte de mesures de sauvegarde lorsque la situation le justifie et, d'autre part, du respect d'une certaine discipline qui limiterait étroitement la durée d'application de ces mesures et les restraindait aux seuls cas de réel besoin. Cette discipline devrait ainsi permettre d'éviter les bouleversements sérieux et parfois étendus qui peuvent facilement découler d'un recours trop facile ou irresponsable aux mesures de sauvegarde. Parmi les principaux problèmes à résoudre dans ce secteur, il y a notamment la question de la reconnaissance d'une application sélective des mesures de sauvegarde, c'est-à-dire l'établissement de distinctions entre les sources d'importation.

Agriculture

Les droits de douane agricoles, contrairement aux droits de douane industriels, ne sont pas régis par une formule; à l'instar des mesures non tarifaires, on présente des demandes et des offres. Cette méthode s'applique évidemment aussi aux mesures non tarifaires touchant l'agriculture. En règle générale, les délégations ont présenté la plupart de leurs listes de demandes et d'offres pour les produits agricoles, les produits de la pêche et les boissons alcoolisées. Les délégations ont également commencé l'examen de l'applicabilité aux produits agricoles du projet de code sur les obstacles techniques.

Outre cette approche générale, il y a trois secteurs particuliers des négociations agricoles qui doivent faire l'objet d'observations. Il s'agit des céréales, des produits laitiers et des viandes.

Jusqu'ici les discussions sur les céréales ont porté sur trois questions connexes: (a) la stabilisation des prix et des marchés; (b) l'expansion et la libéralisation accrue des échanges commerciaux; (c) les intérêts des pays en voie de développement, y compris l'objectif du traitement différencié, en tenant compte des intérêts des pays en voie de développement, qu'ils soient importateurs ou exportateurs. Au cours des récents

mois, les négociations multilatérales sur les céréales n'ont pas été actives, étant donné les discussions simultanées que tient, à Londres, le Conseil international du blé. Suite à ces pourparlers, une nouvelle conférence, en vue de la conclusion d'un nouvel accord international sur le blé, a débuté à Genève le 13 février 1978 sous les auspices des Nations-Unies. Les résultats de ces négociations, qui ont été élargies pour englober aussi les céréales secondaires, seront importantes en elles-mêmes et par rapport aux résultats obtenus dans le secteur agricole de l'ensemble des négociations commerciales multilatérales.

Dans le secteur des produits laitiers et des viandes, le secrétariat du GATT a préparé des textes qui regroupent les diverses propositions et considérations formulées jusqu'ici. Dans les deux cas, ces propositions visent à assurer une meilleure gestion et une plus grande stabilité de la production mondiale. Les délégations ont convenu de considérer ces projets du secrétariat comme des hypothèses de travail pour les négociations à venir.

Calendrier futur

La phase substantielle des négociations a maintenant commencé. Bien qu'il soit difficile, au début de ces pourparlers, de faire des prédictions fermes sur la date où ils prendront fin, toutes les délégations importantes ont affirmé leur intention de poursuivre les négociations le plus rapidement possible. Au cours d'une réunion à un échelon élevé qui a eu lieu à Genève le 23 janvier 1978, les principaux représentants des Etats-Unis, de la Communauté européenne et du Japon ont exprimé l'espoir que l'on en arrive à une issue favorable d'ici la fin de l'été ou au début de l'automne de la présente année. On trouvera ci-joint des exemplaires de ces déclarations, ainsi que de la déclaration commune des pays en voie de développement.

Déclaration de M. l'Ambassadeur Robert Strauss

Représentant Commercial Spécial des Etats-Unis d'Amérique

GENEVE, le 23 janvier 1978

On nous a dit que ces négociations avaient pris fin en 1977 et que rien ne s'accomplirait en 1978, et nous leur avons répondu qu'ils se trompaient.

On nous a dit que les membres de la Communauté européenne ne pourraient jamais se mettre d'accord sur les NCM, et nous leur avons répondu qu'ils se trompaient.

On nous a dit que les pays industrialisés et les pays en voie de développement ne pourraient jamais s'entendre sur un plan d'activités, et nous leur avons répondu qu'ils se trompaient.

On nous a dit que notre calendrier n'était qu'une façade et un trompe-l'oeil et que l'on ne pourrait jamais le respecter, et nous leur avons répondu qu'ils se trompaient.

On nous a dit que nous ne pourrions jamais nous retrouver ici, autour de cette table, aujourd'hui, mais notre présence confond tous les sceptiques du monde et si les pessimistes continuent de sous-estimer notre détermination, ils continueront d'être dans l'erreur.

Si nous voulons développer nos économies, nous devons accroître notre commerce, et les travaux entrepris ici à Genève aboutiront à ce résultat essentiel. Le commerce mondial d'aujourd'hui englobe un sixième de tout ce qui est récolté ou fabriqué sur cette planète. Cela représente mille milliards de dollars, qui permettront de créer de meilleurs emplois et d'améliorer les niveaux de vie, ainsi que le choix des produits et des biens pour nos peuples.

Nous avons pris une première mesure concrète en établissant notre calendrier. Notre deuxième démarche a été la distribution, en décembre, des documents relatifs aux divers codes traitant de barrières non tarifaires. Une autre étape a été franchie avec la présentation des offres de réduction de barrières non tarifaires précises. La présentation des offres de réductions tarifaires constitue encore une autre étape.

Evidemment, la présentation des offres ou la diffusion des codes proposés ne constitue pas une fin en soi. Ce n'est que le début du travail le plus dur, bien que nous ayons déjà travaillé très fort pour en arriver là. Je ne me fais aucune illusion quant au point où nous en sommes, mais je n'ai aucune réticence à passer à la phase suivante, puisque c'est notre responsabilité historique que de partager la possibilité de réduire les obstacles au commerce et de renforcer le cadre du système commercial international. Si nous échouons dans notre entreprise, le prix à payer pour chaque nation prise individuellement et pour le monde

.../2

entier sera incalculable. Nos marchés se fermeraient, le chômage deviendrait endémique et les gouvernements tomberaient. Quant nous aurons réussi, nous pourrons nous vanter d'avoir tous personnellement contribué à créer un monde meilleur.

Au cours des dernières années, des changements considérables se sont produits dans l'économie mondiale et on a constaté une baisse importante de notre capacité à réaliser notre potentiel de production, ce qui a contribué à accentuer les grandes pressions exercées sur notre système commercial. Il y a seulement quelques jours, j'étais présent lorsque le président Carter a adressé au Congrès son message dans lequel il déclarait qu'en dépit des pressions inévitables qui se manifestent lorsque l'économie mondiale est affaiblie par un taux élevé de chômage, nous devons résister fermement aux demandes en vue d'un "protectionnisme autodestructeur". Le président s'est engagé à travailler avec les pays amis pour améliorer l'économie mondiale au moyen d'ententes équitables et équilibrées qui diminueront les obstacles au commerce.

Pour écarter la menace du protectionnisme, il faut accomplir correctement notre travail ici et ainsi accroître, pour tous nos pays, les possibilités de partage des marchés internationaux; à cet égard, les politiques commerciales doivent être non seulement libérales mais aussi justes et équitables.

En gardant à l'esprit cet objectif économique, je tiens à vous rappeler qu'il y a des domaines dans lesquels ces négociations sont très en retard. Chacun de ces domaines peut engendrer un conflit dans l'avenir et même nous faire perdre le terrain gagné dans ces négociations depuis trente ans. Nous ne disposons que d'une courte trêve dans le domaine des subventions et des mesures de compensation, et nous n'avons conclu aucune entente précise sur les moyens d'éviter les conflits qui pourraient surgir. Dans le domaine de l'agriculture, nous n'avons aucune entente, de principe ou autre, et le GATT s'est révélé particulièrement inefficace. Nous n'avons pas non plus d'entente concernant le rôle, les droits et les obligations des pays en voie de développement. Dans le domaine des mesures de sauvegarde, nous devrons en arriver à un consensus international sur les règles appropriées, sans quoi une menace réelle d'interférence chaotique planera sur le commerce. Nous n'avons même pas établi de simples procédures efficaces pour trancher les litiges en matière de commerce.

Bref, le travail qui reste à faire est énorme et il revêt une importance vitale pour chacun d'entre nous.

Nous ne devons pas chercher à ralentir l'ensemble des négociations jusqu'à ce que les progrès soient aussi avancés dans ces domaines que dans les autres, mais plutôt essayer de trouver le plus rapidement possible des solutions pour ces secteurs-problèmes, afin que la progression soit uniforme. Le succès des négociations dépend d'un règlement satisfaisant de chacun des problèmes.

Toutefois, ne laissons personne se méprendre sur nos intentions. Notre volonté de respecter un calendrier et de remplir une tâche ne signifie en aucune façon que nous sommes moins déterminés à régler les problèmes les plus difficiles de façon satisfaisante.

.../3

Si nous ne parvenons pas à une entente satisfaisante sur les subventions et les droits compensateurs, nos relations commerciales s'en trouveront menacées au cours des prochaines années.

Bien que les nations doivent avoir les moyens de réagir lorsque de brusques changements des importations perturbent leur économie, ces moyens doivent être pris dans le cadre d'un accord international.

Les négociations doivent aboutir à des résultats satisfaisants dans le domaine de l'agriculture ou alors rien n'en ressortira.

Les questions qui concernent directement les pays en voie de développement doivent progresser en vue d'encourager leur intégration future au système commercial.

Comme vous le savez, puisque la position des Etats-Unis a déjà été précisée, nous favorisons fortement à leur égard un traitement différencié et plus favorable, pourvu que ces mesures contribuent à la libéralisation du commerce. En élaborant les offres des Etats-Unis quant aux concessions sur les barrières tarifaires et non tarifaires, nous avons essayé de tenir pleinement compte des intérêts particuliers des pays en voie de développement; d'autre part, j'espère qu'au cours de cette prochaine phase des négociations, ils nous laisseront savoir quels sont leurs intérêts particuliers à cet égard. Chacun d'entre nous ici présent est conscient de tout ce qui reste à faire. Il pourrait être tentant de relaxer et de réfléchir bien tranquillement à nos problèmes.

Toutefois, nos pays ne peuvent pas se permettre le luxe de se détendre ou de reporter à plus tard la tâche qui leur incombe.

Nous devons progresser rapidement. Nous devons prendre des initiatives chaque fois que nous le pouvons. Nous devons avoir des positions souples. C'est notre rôle en tant que négociateurs et notre responsabilité en tant que représentants de nos peuples.

Cette série de négociations a commencé il y a quatre ans. Elle a été amorcée sérieusement il y a six mois. A partir d'aujourd'hui, elle devient urgente et ses résultats doivent se faire sentir au cours des deux prochaines décennies.

Je suis heureux de voir le chemin parcouru depuis l'été dernier. Ces progrès ont nécessité beaucoup de bonne volonté, de bonne foi et de confiance. Nous avons mené ces négociations au point où l'on peut espérer qu'elles déboucheront sur une conclusion favorable vers le milieu de l'année.

.../4

Le directeur général et son personnel compétent ont accompli un immense travail pour lequel ils méritent d'être félicités. Je voudrais également profiter de cette occasion pour féliciter tous mes distingués homologues qui ont, en cette occasion, démontré leur dynamisme.

A tous ceux ici présents aujourd'hui, j'aimerais dire que nous sommes des partenaires engagés dans la même aventure et que nous relevons le même défi afin d'assurer une vie meilleure à tous les peuples, tant maintenant que dans les années à venir. Comme l'a déjà dit Franklin Delano Roosevelt: "Nous avons un rendez-vous avec le destin et je vous accueille chacun de vous, en tant que partenaires de plein droit, pour relever ce noble défi".

Texte d'un Discours Prononcé par Monsieur le Vice-Président Wilhelm Haferkamp des Communautés Européennes

Genève, Suisse

le 23 janvier, 1978

"Je voudrais d'abord vous remercier, monsieur le Directeur général, d'avoir organisé cette réunion qui, bien que de caractère officieux, n'en a pas moins une utilité très précise: elle offre l'occasion de commenter brièvement le tournant pris par les négociations et d'en souligner l'importance.

" Au lendemain des délibérations du Conseil des Ministres de la CEE du 17 janvier, je crois utile de vous exposer succintement la teneur et la signification de ces délibérations:

A) la Communauté a tenu à confirmer son engagement libéral, à marquer sa volonté politique d'entrer dans la phase la plus active et substantielle des négociations. Donc, avant tout, un acte de foi. Elle le fait aussi avec lucidité et avec réalisme:
-D'une part, elle considère que le succès de ces négociations constitue le symbole de la détermination de nos gouvernements de défendre et de développer un système d'échanges mondial aussi libre que possible;

-d'autre part, elle sera lucide et réaliste lorsqu'il s'agira de promouvoir ses intérêts dans un effort collectif de tous les participants;

B) la Communauté a déposé ses offres, à l'époque convenue, et selon les modalités convenues.

"Ces offres, aussi bien en matière tarifaire que non tarifaire et agricole, ont été déposées vendredi passé. L'offre précise les positions de fond de la Communauté sur un certain nombre de points importants. En voici les éléments les plus saillants:

.../2

i) au plan général, la Communauté considère les négociations comme un ensemble, dont aucun élément particulier ne devrait être privilégié, mais dont tous les éléments devraient progresser parallèlement;

ii) cette nécessité de progrès parallèles s'applique particulièrement à certains éléments auxquels la CEE attache une grande importance, et qui sont notamment:
- l'application par tous du critère de préjudice prévu dans l'Article VI,
- la reconnaissance d'une application sélective de la clause de sauvegarde,
- un language harmonisé et universel pour l'évaluation en douane,et
- l'agriculture;

iii) la Communauté attache de l'importance à ce que la situation résultant de ces négociations reflète un meilleur degré d'équilibre dans les obligations réciproques entre principaux partenaires, tant dans le domaine tarifaire que non tarifaire. N'est-il pas logique de songer aussi à consolider l'Accord Général en l'appliquant à titre définitif-et non plus provisoire - pour qu'il comporte des engagements plus uniformes de la part de tous les pays développés;

iv) s'agissant des pays en voie de développement et tout particulièrement de ceux qui ont encore un long chemin à parcourir sur le chemin de développement, la Communauté confirme son engagement politique à rechercher dans tous les compartiments de la négociation où cela est praticable, un traitement différencié et plus favorable; la Communauté n'attend pas de réciprocité intégrale de la part des pays en voie de développement,mais elle demande aux plus avancés d'entre eux des contributions appropriées et compatibles avec leurs besoins industriels de développement, de finance et de commerce de manière que tous contribuent au succès final;

v) en ce qui concerne l'aspect tarifaire des négociations, la Communauté offre initalement d'appliquer la formule de réduction d'origine suisse laquelle représente une réduction moyenne pondérée significative du tarif douanier commun. En ce faisant, la Communauté

.../3

appréciera les offres de ses partenaires - et les exceptions totales ou partielles qui les accompagneront. Dans ce contexte, la Communauté réaffirme son attachement à la notion d'harmonisation et demeurera attentive à toute érosion de cette notion. Afin de parvenir à une réciprocité adéquate, en termes qualitatifs et quantitatifs, la Communauté appliquera les ajustements nécessaires à son offre. Elle indique par avance qu'en ce qui la concerne elle n'entend pas pour sa part, faire usage de la notion de 'compensation des exceptions'. S'agissant de la mise en oeuvre des réductions tarifaires qui seront finalement convenues, et qui est évoquée au paragraphe 7 du document MTN/INF/11, la Communauté considère que la mise en oeuvre de la seconde tranche reprenant les 3 dernières étapes annuelles doit être liée à la situation économique à l'époque. Notre Conseil des Ministres a convenu d'examiner lui-même la situation d'ensemble à ce moment-là pour apprécier si les conditions pour le passage à cette deuxième tranche sont bien réunies. Les conceptions de la CEE en matière de traitement spécial et différencié en faveur des pays en voie de développement sur le plan tarifaire sont énoncées en détail dans l'offre que nous avons déposée au Secrétariat du GATT vendredi dernier.

vi) mais plus important encore que les négociations tarifaires nous paraissent les négociations non tarifaires. En effet, les tarifs douaniers de certains pays développés ont été réduits progressivement au cours des négociations précédentes qui se sont déroulées dans cette même enceinte - ce qui explique que la Communauté attache la plus haute importance à l'harmonisation des profils tarifaires des pays développés. A côté de cela, les mesures non tarifaires constituent un domaine où l'imagination des fonctionnaires peut s'exercer le mieux, qu'il s'agisse de freiner volontairement les échanges, ou qu'il s'agisse de réglementer de façon légitime sur la pollution ou la santé,

.../4

par exemple, mais avec le risque d'interférer avec le libre flot des échanges. C'est pourquoi nous avons besoin d'une coopération internationale renforcée. Et cette coopération internationale doit s'exercer non seulement à titre correctif, mais plus encore à titre préventif, à l'avenir;

vii) je voudrais terminer cette présentation des orientations et décisions de la Communauté par un dernier élément. Il est dit dans le document MTN/INF/11 déjà cité, paragraphe 7, 'les abaissements tarifaires seront normalement étalés sur une période de huit années à compter du 1er janvier 1980 ou de la date à laquelle les principaux accords résultant des négociations commerciales multilatérales auront été ratifiés par les principaux participants et la législation nécessaire promulguée.' Je tiens à dire que, de manière générale, la Communauté ne mettra en oeuvre ses propres concessions qu'après l'accomplissement des procédures d'approbation parlementaire, dans les cas nécessaires, chez les partenaires développés.

'"En bref, monsieur le Président, et pour résumer la position de la Communauté à l'entrée de cette phase de négociations substantielles: L'attitude de la Communauté est résolument positive par suite de notre conviction de la nécessité de procéder à une nouvelle étape de progrès dans le cadre de l'Accord Général, elle est également ferme puisqu'il s'agit, et ce n'est pas mon ami Bob Strauss, lui-même redoutable négociateur, qui me contredira je pense, de négociations au succès desquelles tous doivent contribuer dans une entreprise collective d'amélioration du cadre international qui régit des relations commerciales.

"Monsieur le Président, j'en viens maintenant à la considération de l'avenir de nos travaux où, comme le disent certains, du 'programme'. Pour qu'une négociation puisse progresser et aboutir, il faut deux ingrédients fondamentaux: - la volonté politique, et la présence d'un grand nombre d'entre nous ici, aujourd'hui, atteste de cette volonté politique; - l'imagination technique, et je suis sûr que de tous côtés nos experts n'en manquent pas. Mais faut-il pour autant nous embarquer dans la discussion détaillée d'un programme minutieux? Cette négociation est autant politique que technique; en tout cas, elle n'a rien d'une opération scientifique, et même les programmes les plus minutieux, les

.../5

comptes à rebours les plus rigoureux peuvent connaître des ratés. Concentrons donc nos énergies sur le but: mener ces négociations à un résultat positif et réaliste. Unissons nos efforts pour viser à les conclure le plus tôt possible, l'été si c'est possible. Mais ne nous enfermons pas complètement dans des dates rigides.

"Monsieur le Président, je voudrais terminer cette brève intervention en indiquant que la Communauté aborde cette phase cruciale des négociations avec la volonté de réussir. La Communauté elle-même, est née d'un acte de foi et de volonté de la part de certains gouvernements. Aujourd'hui, elle ne considère pas comme acquise la récession économique et elle essaie de renverser cette tendance par une politique économique volontairement orientée vers la relance. Elle ne considère pas comme inévitables la montée du protectionnisme et le marasme du commerce international. Enfin, elle ne considère pas comme acquis l'état de sous-développement et la disparité de niveaux de vie entre pays industrialisés et pays du tiers monde: c'est pourquoi elle s'efforce de poursuivre des politiques positives et ouvertes à l'extérieur".

Texte de la Déclaration de M. S. E. Nobuhiko Ushiba

Ministre d'Etat des Relations Economiques Extérieures du Japon

GENEVE, le 23 janvier 1978

Nous sommes ici réunis pour commémorer le début de la dernière phase du "Tokyo Round" des négociations commerciales multilatérales. La semaine dernière, plusieurs participants et moi-même avons présenté des offres portant sur les droits de douane, sur les produits agricoles ainsi que sur les mesures non tarifaires. La présentation d'offres précises est une étape prépondérante dans l'aboutissement des négociations. Selon nous, ces offres témoignent du désir des participants d'étendre les échanges internationaux, de préserver et de renforcer le régime de libre-échange préconisé par le GATT et, enfin, de contenir les pressions protectionnistes découlant de la conjoncture économique actuelle.

Dans le climat économique où nous vivons, il importe tout particulièrement de conclure sans tarder, et avec succès, le "Tokyo Round" et d'appliquer diligemment les décisions prises. La stabilité monétaire internationale constitue un autre prérequis au redressement économique par l'expansion du commerce. Les milieux économiques internationaux ont aujourd'hui besoin d'une preuve positive et concrète de l'efficacité de la coopération internationale. C'est ainsi qu'on pourra se replacer dans la bonne voie et restaurer la confiance dans le libre-échange.

Pour cette raison, le gouvernement du Japon est déterminé à contribuer le mieux possible au succès des négociations. Cette détermination se reflète clairement dans la décision du Cabinet annoncée la semaine dernière à l'occasion de la présentation des offres. Cette décision stipule, entre autres, que le gouvernement du Japon s'engage à assumer, en parfaite collaboration avec les autres participants, un rôle de premier plan et à faire tout en son possible pour en arriver à une prompte conclusion et à des résultats significatifs.

Samedi dernier, le premier ministre Fukuda a déclaré, à la 84e session de la Diète, que le gouvernement stimulera l'ouverture du marché japonais par une série de mesures vigoureuses et, notamment, par une coopération positive aux négociations du "Tokyo Round".

Cette politique a été soulignée à plusieurs reprises lors de discours sur la politique économique du Japon, notamment lors de la réduction à l'avance de droits de douane, en décembre dernier, et de la présentation de listes d'offres, la semaine dernière.

Je voudrais maintenant évoquer les offres soumises par le Japon.

Les offres du Japon concernant les droits de douane industriels se fondent sur une formule d'harmonisation. La moyenne de réduction des droits applicables aux produits minéraux et industriels dépasse les 40 pour cent. Les exceptions ont été maintenues à un minimum, et un grand nombre de produits font l'objet de réductions supérieures à celles de la

.../2

formule. Ces concessions du Japon quant au secteur des produits agricoles et aux mesures non tarifaires traduisent des efforts sincères en vue de répondre le mieux possible aux demandes déposées en novembre dernier. Le gouvernement du Japon est donc prêt à amorcer des négociations sérieuses, en fonction de ces offres, avec ses autres partenaires commerciaux, tant ceux des pays en voie de développement que des pays industrialisés. Le Japon entend, dans le cadre des négociations, viser à une maximisation des offres et contributions de chacun afin d'aboutir à des résultats fructueux et mutuellement acceptables. En outre, le gouvernement du Japon compte coopérer positivement dans les domaines de négociation où l'on aspire à des solutions multilatérales, sous forme de codes, par exemple.

Pour ce qui est de nos partenaires en voie de développement, je tiens à réaffirmer que le Japon ne cherche pas la réciprocité intégrale, mais s'attend néanmoins à des contributions conformes à leurs besoins en développement, en finances et en commerce. Je répète également que le gouvernement du Japon est guidé par les principes contenus dans la Déclaration de Tokyo et surtout que les négociations doivent viser à avantager encore plus le commerce international des pays en voie de développement.

Monsieur le président, mon gouvernement ne sous-estime pas la complexité, ni les multiples détails techniques qui peuvent gêner la conclusion fructueuse des négociations. Mon gouvernement souhaite néanmoins que ces négociations aboutissent le plus rapidement possible à des résultats fructueux, afin de pouvoir mettre fin au "Tokyo Round" d'ici le milieu de juillet prochain.

En terminant, j'aimerais réitérer l'engagement total de mon gouvernement à favoriser une conclusion rapide et fructueuse des négociations et une prompte application des résultats, qui seront le fruit d'une collaboration étroite de tous pour le bénéfice de la collectivité internationale.

Déclaration Conjointe des Pays en Voie de Développement

GENEVE, le 23 janvier 1978

Les pays en voie de développement qui participent aux négociations commerciales multilatérales reconnaissent l'importance, pour l'expansion de leurs exportations et leur croissance économique, d'une conclusion satisfaisante de ces négociations. Par conséquent, ils se réjouissent du désir des principaux pays industrialisés d'accélérer les négociations afin qu'elles soient couronnées de succès aussi vite que possible.

Les pays en voie de développement veulent néanmoins souligner qu'il importe de veiller à ce que les travaux futurs tiennent parfaitement compte des objectifs des négociations pour les pays en voie de développement, en particulier la nécessité de leur accorder un traitement spécial et plus favorable dans le cadre de toute mesure générale ou spécifique. Sous réserve du respect de cette disposition de la Déclaration de Tokyo, les pays en voie de développement sont prêts à participer à la prochaine phase critique des négociations qui, semble-t-il, commence aujourd'hui, et à contribuer au succès de ces négociations sur la base d'avantages mutuels pour tous les participants.

Nous aimerions à cette occasion réitérer notre volonté de mener à bien ces négociations, tout en veillant à l'application concrète des principes et objectifs adoptés par les ministres dans la Déclaration de Tokyo, le 14 septembre 1973.

Tout en réaffirmant notre détermination à cet égard, je voudrais vous rappeler la vive inquiétude ressentie par les pays en voie de développement quant à la façon dont leurs problèmes et leurs besoins particuliers (y compris ceux des pays les moins industrialisés) ont été abordés jusqu'à maintenant dans le cadre des négociations. On s'inquiète de ce que certains pays industrialisés estiment que les problèmes et les objectifs des pays en voie de développement constituent des questions secondaires dans le cadre des NCM et qu'ils ne leur accordent, par conséquent, pas toute l'importance voulue. Le vif désappointement suscité par les résultats obtenus dans le domaine des produits tropicaux a été souligné à plusieurs reprises et l'on a le sentiment que les termes et l'esprit de la Déclaration de Tokyo n'ont pas été respectés jusqu'ici dans ce domaine primordial pour un très grand nombre de pays en voie de développement.

Les pays en voie de développement déplorent que leur absence à un grand nombre de consultations qui ont eu lieu au cours des derniers mois entre les principaux pays industrialisés au sujet de questions fondamentales ait engendré, pour le moins, un malaise chez eux. Ils s'interrogent sérieusement non seulement sur cette procédure mais aussi sur la méthode qui consiste apparemment à prendre des décisions importantes à l'extérieur du Comité des négociations commerciales et de ses groupes et sous-groupes. Par exemple, ils ont été profondément surpris de la décision de suspendre les travaux du groupe sur les tarifs pour une période prolongée et de l'adoption, par les principaux participants et en dehors du cadre du groupe,

.../2

d'une formule d'hypothèse de travail. De l'avis des pays en voie de développement, cette attitude est contraire au processus généralement accepté, à savoir celui d'élaborer un plan de négociation des tarifs approuvé par tous. La méthode utilisée a aussi eu pour conséquence qu'aucune entente n'a été proposée quant aux principes d'ensemble et aux procédures particulières régissant l'application d'un traitement de faveur distinct et particulier pour les exportations des pays en voie de développement.

A ce stade essentiel des négociations, les pays en voie de développement espèrent que la façon d'aborder les questions d'importance primordiale sera sensiblement différente de celle qui a été utilisée jusqu'ici. En d'autres mots, ils veulent participer pleinement à toutes les activités de négociations qui les intéressent et qui doivent progresser parallèlement et simultanément, de sorte qu'ils puissent contribuer effectivement à la réussite de ces travaux.

Ils espèrent qu'au cours de cette prochaine étape, on accordera beaucoup plus d'attention à leurs besoins particuliers et que les résultats obtenus leur permettront de diversifier et d'accélérer leurs exportations, et aussi de favoriser leur croissance économique. L'application de mesures distinctes aux pays en voie de développement par le biais d'un traitement particulier plus favorable, ainsi que le maintien et l'amélioration du système généralisé des préférences, sont des principes importants qui ont été approuvés dans la Déclaration de Tokyo et qui doivent être appliqués intégralement.

Sans vouloir amoindrir l'importance de tous les domaines de négociations pour les pays en voie de développement, qu'il s'agisse des mesures tarifaires ou non tarifaires, des produits tropicaux et de l'agriculture, des mesures de sauvegarde et des autres questions comportant l'élaboration de codes de conduite, etc., qui sont présentement à l'étude, j'aimerais attirer l'attention sur les travaux du groupe d'étude du cadre juridique qui examine la question d'un cadre pour la conduite du commerce international futur, en particulier le commerce entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement. Ce serait un euphémisme de dire que le travail effectué dans ce domaine, d'une grande importance pour les pays en voie de développement, avance très lentement. On devra accomplir des efforts particuliers afin de faire progresser ces travaux, de sorte que nous puissions arriver à des résultats satisfaisants en même temps que dans les autres domaines examinés dans le cadre des négociations.

L'importance des avantages qui découleront des NCM pour les pays en voie de développement dépend de la mesure dans laquelle on aura réalisé les principaux objectifs des négociations énoncés dans la Déclaration de Tokyo et notamment dans quelle mesure les décisions favorables aux exportations des pays en voie de développement pourront leur assurer des avantages supplémentaires tels qu'un accroissement substantiel de leurs gains tirés du commerce avec l'étranger, la diversification de leurs exportations et la hausse du taux de croissance de leur commerce, compte tenu de leurs besoins d'expansion. Il importera de déterminer dans quelle mesure un système d'échanges internationaux amélioré permettra à ces pays de participer plus efficacement au commerce international et aux relations commerciales internationales sur une base globale.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet Discours de l'Ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales à la réunion annuelle du Conseil des Grains du Canada - Winnipeg

For release/Pour publication
le 4 avril
15h (H.N.E.)

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours qui sera prononcé par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales à la réunion annuelle du Conseil des Grains du Canada, Winnipeg, Manitoba, le 4 avril, 1978.

"LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES"

SUJET A MODIFICATION

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A 0H5, Tel. (613) 593-7815.

REMARQUES DE L'AMBASSADEUR J.H. WARREN
A LA RÉUNION ANNUELLE DU CONSEIL
DES GRAINS DU CANADA, WINNIPEG
LE 4 AVRIL 1978

LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES

Monsieur le président,

Pour avoir participé à la création du Conseil des grains du Canada, il me fait grand plaisir d'être à nouveau parmi vous à l'occasion de votre 9e réunion annuelle. Je résiste à la tentation d'évoquer les souvenirs des premiers temps du Conseil, car je sais que vos préoccupations concernent le présent et l'avenir. Je ne m'attarderai pas non plus sur les négociations auxquelles j'ai participées et qui ont abouti à la signature des Accords internationaux sur le blé, surtout pas celles de 1967, dont les dispositions relatives aux prix et celles à caractère économiques n'ont pas résisté à la pression des excédents de stocks et de la concurrence. J'évoquerai cependant en quelques mots la place qu'occupent les grains dans les Négociations commerciales multilatérales en cours; mais cette évocation aura pour principal objectif de servir de toile de fond et d'introduction au discours que Bill Miner prononcera devant vous dans quelques minutes. Bill revient de Genève, où il a dirigé la délégation canadienne à la Conférence des Nations Unies sur le blé.

Importance de la participation canadienne aux NCM

J'ai été chargé aujourd'hui de parler des NCM dans leur ensemble, de l'intérêt que le Canada y porte et du rôle qu'il y joue. C'est un sujet que beaucoup perçoivent, si, de fait, ils y pensent un tant soit peu, comme

..../2

une chose plutôt vague et mystérieuse, bien éloignée de la réalité quotidienne des producteurs, des manufacturiers, des usagers et des consommateurs. Dans un sens, cette opinion est exacte. Les conséquences des négociations de Genève ne se feront pas sentir dans l'immédiat. Mais ce serait une grosse erreur que de les sous-estimer pour autant car les résultats des NCM auront peut-être une grande influence à long terme sur notre pays; leur échec aurait, à mon avis, de graves conséquences sur le bien-être du Canada, y compris celui des provinces de l'Ouest, et dans un laps de temps beaucoup plus court.

Plusieurs raisons motivent cette affirmation. En premier lieu,le Canada met en jeu son rôle de gros exportateur et importateur, dans un monde où le commerce et le système de paiement fonctionnent relativement bien. Ce n'est pas par attachement doctrinaire à la théorie du commerce international que je formule cette raison, mais plutôt à cause de la nécessité d'avoir accès aux marchés étrangers pour une grande variété de produits canadiens et de donner au Canada les moyens de payer les importations indispensables. Je vous rappelle que de nombreux pays d'Europe de l'Est et la plupart des nations en voie de développement participent aux négociations de Genève, tout comme les pays industrialisés. La centaine de pays présents réalise plus de 90% du commerce mondial.

Il ne faudrait pas présumer que l'on pourra disposer du status quo, qu'on l'estime satisfaisant ou pas, indépendamment du résultat des négociations de Genève. La chose est impossible, surtout dans le monde actuel. On assistera, soit au renforcement et à l'extension de la

.../3

libéralisation du commerce que l'on connait déjà, soit à la tendance inverse. Vous savez que de fortes pressions s'exercent dans la plupart des pays industrialisés pour obliger les gouvernements à régler les difficultés actuelles de croissance réduite, de chômage et d'inflation, par le recours à des mesures de protectionnisme commercial. Ces pressions pourraient bien trop aisément l'emporter aux négociations de Genève, si celles-ci faisaient la preuve que les principaux pays commerçants ne sont plus capables de passer outre leurs différences et de travailler de concert pour le profit de tous. Il suffit de se rappeler les difficiles années trente pour savoir ce qu'il advient lorsque chaque pays restraint le commerce et tente d'exporter ses difficultés économiques. Il existe actuellement, d'ailleurs, assez d'exemples de gouvernements qui estiment qu'ils devaient, du moins jusqu'à un certain point, assurer une protection exceptionnelle aux industries nationales, pour nous faire prendre conscience que l'on ne peut exclure cette sombre perspective de notre réflexion.

Cependant envisageons plutôt des perspectives plus encourageantes. Supposons que les dirigeants mondiaux soient capables de venir à bout des tensions et du bouleversement actuels, et que les relations économiques internationales ne sombrent pas dans un désordre improductif. A la question de savoir si le Canada a un enjeu important à jouer dans les NCM, compte tenu de cette perspective plus optimiste, je réponds par l'affirmative.

Les négociations de Genève débordent largement le cadre des réductions tarifaires. Dans un certain nombre de domaines, les négociateurs abordent les principes fondamentaux des accords commerciaux. Vous conviendrez, je pense, que, compte tenu de ses importants intérêts commerciaux qui vont

des produits agricoles et de la pêche aux usines à haute technicité, en passant par les matières premières, le Canada ne saurait rester indifférent au moment où se décident les nouvelles règles du commerce dans le monde, de même que les modifications aux règlements existants. Je pense, entre autres, aux règles qui régissent l'utilisation des subventions et des droits compensateurs et, en ce qui a trait aux mesures d'urgence, aux garanties qui permettent de restreindre les importations lorsqu'elles causent - ou menacent de causer - un préjudice grave aux producteurs du pays. Vient enfin toute la question de l'évolution des relations commerciales avec les pays en voie de développement.

D'autre part, et c'est là une autre raison importante pour le Canada d'y participer, les NCM visent cette fois à supprimer ou à contrôler une foule de barrières non tarifaires qui ont tendance à mettre un frein aux possibilités commerciales. D'autres pays font apparemment un plus grand usage des barrières non tarifaires que le Canada. Si les efforts des négociateurs sont couronnés de succès, notre pays devrait largement profiter de la suppression de certaines de ces barrières ou de leur contrôle au niveau international.

Les barrières non tarifaires constituent un domaine où les agriculteurs, les pêcheurs et les exportateurs canadiens de produits semi-finis et finis devraient réaliser d'importants bénéfices. Je n'ai pas besoin de dire à ceux d'entre vous qui ont essayé de pénétrer sur le marché japonais combien les quotas, les exigences de l'inspection et une foule d'autres obstacles administratifs peuvent limiter l'accès auquel les partenaires commerciaux du Japon estiment pouvoir s'attendre. On comprend

difficilement comment un pays qui réussit si bien à pénétrer sur les marchés extérieurs et dont les excédents du commerce et de la balance des paiements créent des déséquilibres, aux yeux du monde, peut recourir de façon intensive à la protection des barrières non tarifaires.

Certaines des barrières non tarifaires dont il sera question à Genève sont propres à certains pays et à certains produits. D'autres ont une portée plus générale et constituent la matière d'éventuels codes internationaux qui viseraient à accroître les possibilités commerciales ou à supprimer les obstacles inutiles au commerce. Les achats gouvernementaux et les normes industrielles - aussi appelés obstacles techniques au commerce - en constituent deux exemples intéressants. Le premier vise à commencer d'offrir à la concurrence internationale les gros volumes d'achats (en dehors de ceux pour la défense) que les gouvernements, par l'intermédiaire de leurs ministères et de leurs agences, réservent habituellement aux fournisseurs nationaux. Cette ouverture est envisagée sous certaines conditions qui permettraient aux soumissionnaires étrangers, non seulement de faire des offres, mais également de connaître les conditions réelles qui entourent l'adjudication de contrats. De plus, ce système s'appuierait sur un mécanisme de surveillance internationale et de règlement des conflits, lorsque l'on considèrerait qu'un pays participant n'a pas respecté ses obligations. En ce qui concerne les obstacles techniques au commerce, on vise surtout à s'assurer: (1) que les normes ne sont pas employés à des fins de protection commerciale; (2) que les normes nationales font, dans la mesure du possible, l'objet d'une harmonisation progressive sur le plan international; (3) que rien n'empêche les produits des fournisseurs étrangers d'être certifiés conformes aux normes nationales. Les deux codes comportent encore de nombreuses dispositions.

..../6

La négociation des tarifs industriels, qui a surtout retenu l'attention du public, est aussi, bien sûr, très importante. Beaucoup ne voient dans les négociations tarifaires qu'un troc dans lequel les bénéfices éventuels sur les exportations sont compensés par une réduction de la protection du marché intérieur. Il y a du vrai, naturellement, dans ce cliché et c'est bien souvent ainsi qu'une société ou une industrie quelconques envisagent l'équilibre commercial. Cependant, les échanges commerciaux sont souvent bien plus complexes que cette description pourrait le laisser croire. Ainsi, il arrive parfois que l'on accorde du mérite à une modification tarifaire qu'un pays se disposait peut-être à apporter de toute façon. De plus, selon les règles du GATT, le maintien d'un tarif faible ou nul, est, en principe, assimilé à la réduction ou au maintien conventionnel d'un tarif élevé. Il s'agit là, cependant, de considérations techniques.

Les avantages que confèrent les tarifs préférentiels aux producteurs nationaux au niveau de la part du marché, de la rentabilité et de l'emploi sont, dans une certaine mesure, neutralisés par les répercussions sur l'économie en général de l'augmentation du prix des importations et des produits nationaux, lorsque ces prix doivent tenir compte de la protection tarifaire offerte. Une autre question, qui se rattache à la première, touche la mesure dans laquelle une protection tarifaire indue peut elle-même s'annuler alors que les producteurs nationaux ne peuvent profiter de l'évolution des économies plus ouvertes et plus compétitives. Une telle protection excessive comporte le risque d'une accumulation d'activités anti-économiques et d'une mauvaise utilisation des ressources humaines et financières, en raison de la plus grande efficacité de la production des importations ou du défaut de s'adapter aux changements technologiques ou aux fluctuations de la demande.

..../7

Il est bien important de comprendre que les tarifs ne constituent qu'un des nombreux facteurs qui déterminent la compétitivité relative des productions étrangère et nationale et, dans bien des cas, ils sont loin d'être le facteur le plus important. Par exemple, je pense au coût du capital, de la main-d'oeuvre et aux répercussions des différents niveaux des charges fiscales. Toutefois, il semble qu'il serait sage de saisir l'occasion qu'offrent ces importantes négociations commerciales multilatérales qui semblent ne se produire qu'environ une fois tous les dix ans, pour rajuster les tarifs d'une façon qui permette non seulement d'améliorer les possibilités d'exportation, mais aussi de faciliter, à la façon, peut-être, d'un catalyseur, l'adaptation et le changement souhaités de la structure de la production, des investissements et de l'emploi. Tel est notamment le cas là où un changement est peut-être inévitable de toute façon et dans les industries dont le rendement peut s'accroître par un plus grand accès aux marchés étrangers, qui a pour résultat d'augmenter la production et de diminuer les coûts unitaires. Bref, on peut considérer les négociations tarifaires comme un moyen de développer des industries plus rentables et plus compétitives, tant du point de vue du rendement des exportations que de l'accroissement de la part du marché national dépendant des importations.

Quelques intérêts particuliers de l'Ouest canadien dans les négociations

Les négociations en cours ont été amorcées par la Déclaration de Tokyo en 1973. Ce n'est qu'à la fin de janvier de cette année qu'elles sont passées de l'étape de la préparation à celle de la négociation. Pendant cette longue période préparatoire, le gouvernement canadien a

..../8

demandé aux sociétés, aux associations industrielles, aux groupes d'agriculteurs, aux syndicats et à d'autres intéressés du pays de lui faire part de leur point de vue concernant les négociations, par l'entremise du Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers, que dirige depuis 1976 mon collègue Louis Couillard, ancien président de la Commission du tarif, et qui possède une longue expérience des négociations commerciales. Des 350 mémoires reçu par le CCCT sur la quasi-totalité des secteurs de l'activité économique canadienne, une proportion importante, certainement plus élevée que lors des négociations précédentes, provenait de l'Ouest du Canada. Il y a aussi eu, plus particulièrement au cours des huit derniers mois, de vastes et intensives discussions, tantôt collectives, parfois individuelles, avec les gouvernements des provinces de l'Ouest. Par suite de ces nombreuses discussions, je crois que nous avons maintenant une idée meilleure et plus articulée de l'enjeu des provinces de l'Ouest dans les négociations; on peut en dire autant des provinces centrales et de la région des maritimes. Vous ne serez probablement pas surpris d'apprendre que les présentations faites par les représentants du secteur agricole de l'Ouest du Canada ont surtout porté sur le commerce du bétail, de la viande, des graines oléagineuses, des céréales, des produits céréaliers et des produits alimentaires de transformation. Parmi les autres produits pour lesquels s'est manifesté un intérêt, citons: les pois, les haricots, les graminées, les plantes légumineuses et le miel. Comme vous vous y attendez peut-être, on a attiré notre attention sur un certain nombre de positions tarifaires pour lesquelles le tarif canadien est déjà inférieur à celui des États-Unis et sur certaines barrières non tarifaires qui influent sur des échanges particuliers à l'intérieur de nos principaux

..../9

marchés, dont la C.E.E. et le Japon. J'élaborerai, dans quelques minutes, sur les objectifs du commerce du blé et de l'orge.

Pour ce qui est de l'horticulture, qui revêt une importance particulière pour la Colombie-Britannique, vous savez sans doute que les recommandations de la Commission du tarif, dont bon nombre proposent le renforcement de la protection actuelle, ont été étudiées soigneusement par le gouvernement, et je crois comprendre qu'on peut s'attendre à des décisions sous peu.

En ce qui concerne l'industrie, le gouvernement a reçu, outre les présentations du secteur privé, des mémoires détaillés, collectifs et parfois individuels, en provenance des provinces de l'Ouest. Naturellement, ces documents font pression en faveur d'une réaction aux besoins de l'Ouest canadien. Règle générale, l'objectif est d'obtenir d'importants abaissements des barrières commerciales étrangères, qui entravent les exportations et, en particulier, la transformation plus poussée des produits agricoles et des autres richesses naturelles de l'Ouest canadien. On a également soulevé la question de l'abaissement des barrières commerciales canadiennes, qui contribuent à l'augmentation du prix des importations dans les provinces de l'Ouest. Par la même occasion, on a souligné la nécessité d'instaurer une mesure de protection du secteur secondaire (fabrication) actuel ou éventuel dans ces provinces. Il est notoire que l'Alberta accorde une grande priorité à l'accès de ses produits pétrochimiques sur les marchés d'exportation, que les produits miniers revêtent de l'importance pour la Saskatchewan et le Manitoba et que dans le cas de la Colombie-Britannique,

.../10

ce sont les métaux primaires et les produits du bois et du papier qui retiennent l'attention. Bien entendu, on a aussi émis des opinions sur beaucoup d'autres secteurs moins importants.

Je n'ai guère besoin d'ajouter que le gouvernement fédéral a réservé un accueil favorable aux divers apports qui lui sont venus de l'Ouest canadien. A l'exemple de celles que nous ont fait parvenir les autres régions du Canada, ces présentations se sont révélées importantes dans l'élaboration de notre position globale face aux négociations, et en ce qui concerne des produits particuliers.

Monsieur le président, je m'excuse de m'en être pas strictement tenu jusqu'ici aux préoccupations immédiates des membres et des organismes qui composent le Conseil des grains du Canada. Il me paraissait utile, toutefois, de situer les négociations dans le cadre plus large des politiques économiques du Canada et de laisser voir, ne fut-ce que de façon limitée, comment leurs divers aspects touchent les intérêts du Canada, y compris, naturellement, ceux des provinces de l'Ouest.

Situation actuelle et aperçu des NCM

Où en sont les négociations commerciales multilatérales et quelle en est la perspective? Les négociations véritables ont officiellement commencé lors d'une réunion tenue le 23 janvier dernier, à Genève. A cette occasion, les principaux pays commerçants, dont le Canada, ont établi la base sur lequelle ils accédaient aux négociations à titre de participants à part entière. Bien que l'on ait observé dans les diverses déclarations de grandes différences au niveau de l'importance accordée à des questions

..../11

particulières, on a trouvé suffisamment de points communs pour permettre au directeur général de donner le coup d'envoi des discussions. Au cours des semaines qui ont suivi, ceux qui n'avaient pas encore présenté leurs offres d'ouverture ont été invités à le faire; ces offres devaient viser à respecter l'hypothèse de travail qui consiste à parvenir à une réduction moyenne pondérée de 40% des tarifs industriels et, dans le cas des produits agricoles, à présenter des réponses possibles aux listes de demandes par produit, que les divers pays ont déjà fait circuler. De même, les principaux participants ont déposé leurs réponses aux demandes qui leur avaient été présentées au sujet de barrières non tarifaires particulières ou ont manifesté leur volonté d'aborder ces questions lors de la négociation des divers codes de conduite dont j'ai déjà fait mention.

Compte tenu du fait que les tarifs douaniers de la plupart des nations comportent des milliers de positions tarifaires - sans parler des barrières non tarifaires - l'analyse de la masse de documentation en cause demande beaucoup de temps. En effet, ce n'est que quelque temps avant Pâques qu'ont été entrepris les premiers sondages entre délégations. Par conséquent, il est impossible à l'heure actuelle de prévoir dans quelle mesure les offres initiales résisteront aux négociations. Dans la recherche d'un équilibre convenable au niveau des différents éléments de négociation et d'une réciprocité globale, des pressions considérables s'exerceront, on le comprendra, en faveur de rajustements; en effet, des pays presseront certains autres de produire des offres plus appropriées ou de réduire leurs offres de départ au point que les offres des autres apparaissent insatisfaisantes. Les négociations promettent d'être très difficiles, tant en ce qui concerne les produits industriels que les produits agricoles.

..../12

Etant donné la grande diversité des questions en jeu, dont celles, nombreuses et importantes, qui portent sur les mesures protectrices, les subventions à l'exportation et les droits compensateurs, ainsi que sur les autres codes, y compris les achats gouvernementaux et les obstacles techniques au commerce, questions pour lesquelles il reste encore à trouver un terrain d'entente, on pourrait facilement postuler que les négociations vont se poursuivre plus ou moins indéfiniment. On pourrait aussi être porté à croire que les progrès accomplis relativement à certaines questions dépendent de la conclusion satisfaisante de certaines autres et ainsi de suite à l'infini. Cependant, les négociateurs ne travaillent pas selon ce schème. L'ambassadeur Strauss a exprimé très clairement que les Etats-Unis sont décidés à en arriver à une entente cette été, si la chose est possible. De plus, la CEE, le Japon et d'autres pays semblent avoir assez bien accepté ce but, du moins en tant qu'objectif de travail. Il reste à voir si cet échéancier ambitieux pourra être respecté, et jusqu'à quel point. Dans les circonstances, on s'inquiète - et le Canada partage cette inquiétude - de ce que la nécessité d'accélérer le processus oblige à renoncer à certains domaines importants des négociations, que ce soit au niveau international ou national. L'une des éventualités serait que les principaux éléments d'une entente mutuellement satisfaisante soient établie au cours de l'été et qu'on s'occupe des détails à l'automne. Ainsi, les mesures législatives nécessaires pourraient être prises en 1979, puis suivrait, en 1980, la première étape des coupures de tarifs, tandis que le reste des réductions pourraient s'échelonner sur les huit années suivantes, ou encore sur une période plus longue dans certains cas spéciaux.

.../13

Le genre de scénario que je vous ai exposé est bien sûr rempli de "si" et de "mais", de même que d'un grand nombre d'incertitudes et d'inconnues, à ce stade-ci. On doit supposer la réalisation de progrès constants et rapides dans bien des domaines d'ici la fin du mois de juillet. Il serait probablement trop optimiste de penser que les choses se passeront aussi bien. En ce qui nous concerne, de très importantes séances de négociations nous attendent avec les E.-U., la CEE et le Japon. D'une manière plus générale, pour ce qui est des tarifs industriels, on peut s'attendre à affronter des difficultés dans les cas où des pays ont prévu, dans leurs offres initiales, des exceptions complètes ou partielles dont les conséquences se font précisément sentir dans les domaines où d'autres partenaires commerciaux ont comme priorité d'améliorer leur accès sur les marchés étrangers.

L'agriculture est aussi un des domaines où l'on peut s'attendre à de réelles difficultés. L'agriculture s'est révélée un sujet très délicat lors des négociations précédentes et les solutions ne seront pas faciles à trouver, cette fois-ci. L'été dernier, les discussions préliminaires ont notamment achoppé, inter alia, sur la question de procédure touchant la façon d'entreprendre les négociations dans le domaine de l'agriculture. Les Américains insistaient sur la question de l'accès aux marchés et, compte tenu des échecs précédents, ils suggéraient que la négociation des tarifs des produits agricoles s'accomplisse de la même manière que pour les produits industriels. La Communauté européenne et le Japon, d'autre part, insistaient sur la nature particulière de l'agriculture, sur le besoin de stabilité, sur la gestion des marchés et, quant à la CEE, sur l'inviolabilité de sa politique agricole commune. Les pays sont sortis de l'impasse lorsqu'ils ont convenu de fonder les négociations

.../14

sur des échanges bilatéraux d'offres et de demandes, tant pour les tarifs des produits agricoles que pour les barrières non tarifaires. Les efforts accomplis en vue d'une entente globale devraient se poursuivre à l'intérieur des sous-groupes sur le commerce des céréales, de la viande et des produits laitiers, qui ont déjà commencé leurs activités à Genève. Le résultat de ces différents types de négociations tiendrait lieu de programme sur l'agriculture dans le cadre des NCM. Entre temps, des discussions avaient lieu à Londres concernant la possibilité d'un nouvel Accord international sur le blé, qui comporterait de nouvelles dispositions sur le plan économique.

Pour les pays exportateurs de produits agricoles, tels les Etats-Unis, le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, les négociations portant sur l'agriculture revêtent évidemment une importance particulière, non seulement en termes de gains à l'exportation, mais aussi du point de vue d'une plus grande stabilité et des répercussions sur les marchés nationaux. Pour ces pays, arriver à des résultats satisfaisants dans ce domaine constitue un élément clé de l'issue des négociations dans leur ensemble. Cela est apparu d'une manière particulièrement évidente dans le cas des Etats-Unis, où la réalisation de progrès véritables dans le domaine de la libéralisation du commerce international des produits agricoles pourrait bien constituer un élément critique de l'éventuelle décision du Congrès d'appuyer les conclusions des NCM en général. Voilà un des liens de cause à effet évidents et très délicats qui font partie des négociations, mais les nombreux éléments en jeu en comportent, bien sûr, beaucoup d'autres.

..../15

Dans le secteur agricole lui-même, existent des corrélations importantes qu'il faut garder à l'esprit. Ainsi, la CEE ne semble pas, jusqu'à maintenant, disposée à faire beaucoup pour répondre aux demandes qui lui sont faites d'améliorer l'accès à son marché des céréales, des produits laitiers et de la viande, sauf si les sous-groupes de négociation concernés, où les délégués de la Communauté mettent l'accent sur le besoin d'organiser et d'administrer les marchés, aboutissaient à des résultats satisfaisants à son point de vue. Peu importe la situation, il reste à voir jusqu'où la Communauté se montrera prête à se rendre pour ce qui est de ces produits. Dans les négociations point par point, qui englobent aussi de nombreuses autres questions du domaine agricole, vous pouvez présumer qu'il ne sera pas facile d'améliorer dans la mesure souhaitée l'accès à nos marchés respectifs, particulièrement dans le cas de la Communauté européenne et du Japon. Je pourrais ajouter que les négociations entre le Canada et les Etats-Unis sur les questions agricoles ont toujours attiré l'attention et je n'ai aucune raison de croire que la situation sera différente cette fois-ci. De plus, il se pourrait bien que, parallèlement aux NCM, nous négocions de nouveau un certain nombre de tarifs canadiens en vigueur sur les fruits et légumes frais et traités, selon la décision que prendra le gouvernement relativement aux recommendations de la Commission canadienne du tarif.

J'ai gardé la question des céréales pour la fin. Ici encore, existent des liens importants. La CEE a spécifié qu'elle accepterait de conclure des ententes sur les questions de l'accès à ses marchés et des

.../16

subventions à l'exportation à condition que soient signés des accords concernant la stabilisation du blé et des céréales secondaires. Le Japon a adopté une attitude semblable. Bill Miner vous exposera cette difficulté et certaines autres qui ont rendu jusqu'à présent impossible la conclusion de nouvelles ententes en vue de remplacer l'actuel Accord international sur le blé. J'aimerais simplement souligner à quel point les céréales et, par conséquent, l'agriculture constituent des éléments importants de l'ensemble des NCM. En effet, la réussite ou l'échec des négociations sur les céréales pourrait grandement influencer les autres négociations qui touchent l'agriculture et, en soi et pour cette raison, constituer peut-être un élément déterminant de l'évaluation que feront les pays des avantages découlant de l'ensemble des négociations.

Pour ce qui est du blé, j'aimerais également mentionner deux importants éléments auxquels il faut réfléchir dans l'optique des NCM comme telles. Le premier est l'objectif poursuivi par le Canada d'améliorer l'accès de notre blé de qualité au marché de la CEE, où nous avons reporté certains droits que nous conférait le GATT et qui découlaient du maintien conventionel de tarifs dont nous jouissions avant la création de la Communauté et son élargissement. En deuxième lieu, permettez-moi de mentionner l'importance que nous-mêmes, ainsi que d'autres pays exportateurs, attachons au contrôle des subventions de la CEE à l'exportation de produits agricoles, dont les effets ont été négatifs et qui, nous le croyons, ont perturbé le commerce normal avec les marchés tiers.

..../17

Monsieur le président, je sais que vous êtes impatient d'entendre Bill Miner et je ne vous retiendrai pas plus longtemps. J'espère toutefois que mes propos vous aideront dans une certaine mesure à comprendre l'importance des NCM pour le Canada en général et les provinces de l'Ouest en particulier. Peut-être aussi, vous ai-je donné une idée de leur envergure et de leur complexité ainsi que de la non moins grande importance des négociations relatives aux produits agricoles et aux céréales sur l'issue de l'ensemble des négociations.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release | Communiqué

Subject/Sujet: Discours de l'Ambassadeur J.H. Warren, Coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales devant le conference board in Canada - Montréal, Québec

For release/Pour publication: le 12 avril 14h H.N.E.

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours qui sera prononcé par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales devant le conference board in Canada, Montréal, Québec, le 12 avril, 1978.

"LE CANADA ET LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES"

SUJET A MODIFICATION

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A OH5, Tel. (613) 593-7815.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release | Communiqué

For release/Pour publication
le 12 avril
16h H.N.E.

Sujet/Subject: Discours de l'Ambassadeur J.H. Warren, Coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales devant la conférence board in Canada - Montréal, Québec

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours qui sera prononcé par l'Ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales devant le conference board in Canada, Montréal, Québec, le 12 avril, 1978.

"LE CANADA ET LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES"

SUJET A MODIFICATION

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada. K1A 0H5, Tel. (613) 593-7815.

DISCOURS DE L'AMBASSADEUR J.H. WARREN

DEVANT LE CONFERENCE BOARD IN CANADA, A

L'HOTEL MÉRIDIEN DE MONTRÉAL, LE 12 AVRIL 1978

LE CANADA ET LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES

Monsieur le président,

Je suis enchanté de l'initiative prise par le Conference Board d'organiser la présente conférence pour discuter des aspects de la position canadienne dans l'économie mondiale qui sont reliés au commerce. Il s'agit d'un sujet non seulement important, mais opportun. Chacun sait que les négociations commerciales actuellement en cours à Genève, entrent dans leur phase cruciale, et ce, à un moment où les résultats de l'économie du Canada et de nombreux autres pays sont largement inférieurs aux possibilités, et où l'aptitude des politiques traditionnelles à résoudre les difficultés présentes et futures soulève de graves questions.

Je suis revenu de Genève que très tard hier où j'ai eu des discussions utiles avec, entre autres, l'ambassadeur des États-Unis, M. Strauss, le Vice-président de la Communauté économique européenne, M. Haferkamp, et le ministre japonais, M. Ushiba. Ces réunions occasionnelles de membres des gouvernements n'ont aucun caractère officiel. Si l'on y aborde des sujets des négociations, elles ont pour principal objectif de se pencher sur la direction d'ensemble des négociations, d'en constater les résultats présents, et de déterminer les actions qui s'imposent encore pour faire progresser les choses. Je parlerai plus

.../2

tard de l'issue de ces discussions et des perspectives d'avenir apparentes. J'évoquerai cependant en premier lieu la toile de fond des négociations en cours. J'aborderai ensuite les intérêts particuliers du Canada dans ces négociations et quelques éléments qui me paraissent importants pour une issue satisfaisante des négociations pour le Canada.

Les présentes négociations, entreprises en 1973, sont les septièmes à avoir lieu depuis l'entrée en vigueur de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Vous savez que cet Accord avait pour but d'amener l'ensemble des nations commerçantes à lever les obstacles du commerce et de mettre en place une structure à l'intérieur de laquelle se feraient les échanges.

Toutefois, les négociations actuelles, appelées "Tokyo Round", sont beaucoup plus vastes que n'importe lesquelles des précédentes. Elles portent, outre la question habituelle des négociations tarifaires, sur la proposition de diminution ou de suppression des barrières non tarifaires touchant certains produits et sur les barrières non tarifaires de portée et d'application plus générales. Certaines d'entre elles font l'objet de propositions de codes de conduite internationaux, en ce qui concerne des mesures restrictives indirectes comme les normes techniques ou les politiques d'achats gouvernementaux. Les négociations intéressent également l'évolution de certaines des règles fondamentales qui régissent le commerce international, notamment en ce qui concerne les subventions, les droits compensateurs et les mesures protectionnistes,

.../3

à savoir l'emploi de mesures provisoires de limitation des importations, lorsque la production nationale est gravement atteinte, ou menacée de l'être, par les importations. La CEE propose pour sa part un nouveau code international d'estimation des importations aux fins douanières. Vient enfin toute la question des droits et responsabilités découlant du GATT, en ce qui concerne les pays en développement, y compris la question d'un traitement spécial et, si nécessaire, distinct à l'égard de ces pays.

Le champ d'application d'un accord éventuel pourrait être bien plus étendu que pour n'importe lesquelles des négociations précédentes. Près de cent pays prennent une part plus ou moins active à celles qui se déroulent actuellement, parmi lesquels un certain nombre de pays d'Europe de l'Est et la grande majorité des pays en développement. Parmi les nations importantes sur le plan du commerce international, seuls l'URSS, la Chine et certains pays du Moyen-Orient sont absents. Les nations présentes effectuent plus de 90% du commerce mondial.

Vu la variété et la complexité des sujets abordés aux négociations, celles-ci ne constituent pas un tout homogène; elles englobent plusieurs approches et procédures différentes. Ainsi, les discussions portant sur la réduction des tarifs industriels se fondent, pour les principaux participants, sur une formule tarifaire, ou hypothèse de travail, qui comporte une mesure d'harmonisation, c'est-à-dire que les tarifs élevés seraient réduits davantage que les tarifs peu éleyés.

.../4

Des exceptions sont permises sur le tout ou en partie, mais l'objectif convenu au départ porte sur une réduction moyenne pondérée de 40%. Le pourcentage définitif sera naturellement le fruit de plusieurs mois de difficiles négociations et pourrait bien être légèrement inférieur à l'objectif initial, comme ce fut le cas lors des Négociations Kennedy. Il est cependant difficile, à ce stade-ci, de faire des prédictions avec certitude. Quels que soient les modifications tarifaires sur lesquelles les négociateurs se mettront d'accord, il est probable que leur mise en place s'échelonnera sur au moins huit ans et ne commencera pas avant 1980.

Dans le domaine agricole, une attention particulière est accordée au commerce des grains, des produits laitiers et de la viande, des groupes de travail distincts ayant été chargés d'en traiter. Le résultat des négociations simultanées en vue d'un accord international sur le blé, et peut-être aussi sur les céréales secondaires, est également pertinent. En ce qui concerne la négociation sur les réductions des tarifs agricoles, aucune formule n'est envisagée. A la place, les négociateurs suivent la procédure traditionnelle de l'offre et de la demande article par article; chaque pays dresse la liste des concessions tarifaires particulières dont il aimerait bien bénéficier de la part des autres pays; ceux-ci y opposent des listes des concessions qu'ils sont prêts à faire. Les deux parties négocient ensuite un accord acceptable dont le résultat est étendu aux autres participants, selon le principe de la nation

.../5

la plus favorisée (comme c'est aussi le cas en ce qui touche les tarifs industriels). Une méthode analogue (de "demande et d'offre") a également cours, dans le domaine des barrières non tarifaires, pour les produits agricoles et industriels.

En s'engageant - et j'insiste sur ce terme - dans les négociations sur la même base que les autres principaux participants, le Canada a clairement signalé qu'il serait nécessaire, compte tenu de la nature particulière de sa production et de son commerce, d'atteindre un certain nombre d'objectifs, si l'on veut que le Canada puisse témoigner du degré de réciprocité attendu de lui au cours des négociations et qu'il souhaite manifester. Parmi ces objectifs signalons: la réalisation de progrès suffisants relativement à certaines barrières non tarifaires nous concernant, une réduction importante et la suppression de faibles tarifs dont souffre la plus grande partie de notre commerce, et pour lesquels une formule envisagée de réductions tarifaires comporterait peu d'avantages pour le Canada, sinon aucun. Nous avons mis également l'accent sur notre espoir que nos principaux partenaires commerciaux seront en mesure, sur une base de réciprocité, d'aller bien plus loin que l'hypothèse de travail tarifaire en ce qui concerne des secteurs primordiaux fondés sur les ressources naturelles, tels ceux des métaux non ferreux et des produits du bois. Nous aimerions également faire des progrès pour assurer la suppression des barrières non tarifaires applicables. Cette attitude vise à modifier la structure en échelle des tarifs étrangers et d'aborder la question des barrières non tarifaires qui tendent à favoriser les importations de matières premières de base plutôt que les produits plus élaborés, décourageant ainsi leur transformation et leur valorisation au Canada, alors qu'autrement, il serait

.../6

économique de le faire.

Bien entendu, les négociations comportent de nombreux autres aspects importants. J'espère cependant que cet aperçu traduit l'essentiel des négociations de Genève et la portée de la participation canadienne. J'aimerais signaler à nouveau qu'il ne s'agit pas d'une négociation se limitant aux seuls tarifs douaniers ni organisée pour promouvoir les intérêts de ceux qu'on identifie comme principaux participants. Il s'agit plutôt d'une tentative pour poursuivre l'élargissement et l'approfondissement des voies du commerce mondial, et de mettre en place le type de cadre commercial nécessaire pour faire face, non seulement aux nouvelles exigences de l'heure, mais également aux besoins auxquels nous serons probablement confrontés dans l'avenir. Il ne s'agit certes pas de négociations qui ont pour but de réduire l'ensemble des tarifs de 60, 50, voire 40%. Au contraire, et si l'on prend par exemple les tarifs,le concept d'harmonisation (l'idée d'une réduction moyenne pondérée et de l'éventualité d'exceptions complètes ou partielles) signifie que les pays négociateurs disposent d'un grand choix, non seulement dans la structuration de leurs offres initiales, mais également dans la poursuite des négociations par la suite. Les efforts déployés impliquent en général un processus extrêmement complexe portant sur une grande variété de barrières tarifaires ou non et, de multiples façons, sur les règles commerciales.

Intérêts du Canada aux NCM

Lors des précédentes négociations internationales, on tenait pour acquis, ici comme à l'étranger, qu'à titre de grand pays

.../7

exportateur, le Canada ne serait pas seulement désireux d'y participer, mais y jouerait également un rôle de premier plan. En gros, ce fut également le cas, en 1973, lors de la signature de la Déclaration de Tokyo, bien que le poids de la CEE et du Japon ait cru alors, comparativement à celui du Canada. De plus, cette Déclaration fut signée avant la crise de l'énergie, avant le ralentissement de l'expansion économique mondiale et la poussée simultanée de l'inflation et du chômage, problèmes difficiles à solutionner. Compte tenu de ces nouvelles circonstances, aucun pays ne pouvait savoir avec certitude si les négociations pourraient passer du stade préparatoire à celui de la négociation effective. Si elles ont réussi à franchir cette étape, c'est en grande partie dû au courageux acte de volonté politique qu'ont accompli des chefs d'États, dont le nouveau président des États-Unis, réunis au sommet à Londres, l'an dernier, lorsqu'ils ont rejetté le protectionnisme comme moyen de traiter leurs divers problèmes et réaffirmé l'importance du succès final des NCM. Au Canada, la décision de participer sur des bases très semblables à celles de nos partenaires commerciaux fut prise avec une prudence délibérée. Il n'aurait pu s'agir, pour le gouvernement, d'une décision facile vu les nombreuses interrogations soulevées de toute parts. On comprend assez bien que l'abaissement des barrières douanières, quels qu'en soient les avantages, n'est habituellement pas la première mesure à laquelle on songe lorsque l'industrie nationale réalise qu'elle a perdu sa compétitivité, lorsque les importations font la loi en matière de production et d'emploi, et lorsque la croissance est lente et le chômage à un niveau inacceptable.

.../8

Si le gouvernement a décidé d'agir, c'est, je crois, pour un certain nombre de raisons qui, considérées dans leur ensemble, rendaient tout autre décision difficile.

1. Il existait un réel danger, à moins que des mesures ne soient prises, de voir les pressions protectionnistes qui se manifestaient dans de très nombreux pays prendre le dessus et que le monde en revienne à la "politique d'égoïsme sacré" des années trente. On a estimé qu'une issue heureuse des négociations de Genève indiquerait si les gouvernements étaient déterminés à ne pas laisser cette situation se produire. Un accord manifesterait en effet la capacité des principaux participants à diriger leurs relations économiques internationales en fonction d'avantages réciproques plutôt que d'antagonismes; cela contribuerait à redonner confiance et assurance aux hommes d'affaires et aux investisseurs.
2. Dans la mesure où nos principaux partenaires commerciaux étaient prêts à oeuvrer à un accord significatif, le Canada n'avait pas intérêt à rester à l'écart. Au contraire, il était essentiel que nous participions aux négociations pour nous assurer que les résultats soient en accord avec les intérêts du Canada en tant que grande nation commerçante et ne leur nuisent pas.
3. La décision du Canada de ne pas participer aux négociations, alors même que nos principaux partenaires y seraient disposés, pourrait être le début d'un processus inextricable. Cela risquerait d'avoir de graves répercussions politiques et économiques, par rapport aux États-Unis notamment, avec lesquels nos relations bilatérales seraient naturellement très affectées.

.../9

4. On ne pourrait pas non plus écarter la possibilité, en cas de non participation du Canada, que les autres pays refusent de lui accorder les avantages découlant des concessions qu'ils se seraient faites, créant ainsi un contexte commercial international discriminatoire aux exportations canadiennes.

5. En offrant aux exportateurs canadiens des marchés plus étendus, les négociations pourraient permettre d'accroître bien souvent la production, la spécialisation et la productivité au Canada. Cela faciliterait de nombreux ajustements que le Canada doit entreprendre de toute façon, s'il veut améliorer suffisamment son rendement économique. Bref, les négociations pourraient contribuer à la poursuite des politiques industrielles des divers secteurs de la production canadienne, et y jouer le rôle de catalyseur.

6. Si le Canada devait maintenir les protections actuelles, l'abaissement des barrières tarifaires par les autres pays créerait inévitablement un contexte commercial extérieur où la compétition serait accrue. Négliger de permettre aux entreprises canadiennes de fonctionner à l'intérieur de ce nouveau contexte pourrait même rendre plus difficile la réalisation des redressements structurels et autres nécessaires pour augmenter la productivité et relancer l'économie. Une telle politique restrictive aurait pour effet d'affaiblir progressivement la capacité d'exporter de l'industrie canadienne ou, de concurrencer les importations à l'intérieur même du marché canadien. Il en résulterait des demandes d'accroissement de la protection, dont

.../10

l'effet net serait une augmentation des prix sur le marché intérieur, une diminution de la capacité de contenir les pressions inflationnistes et, à plus long terme, une augmentation des problèmes liés au maintien de niveaux d'emploi satisfaisants. En bref, les difficultés actuelles s'aggraveraient au lieu de s'atténuer, le taux de change subirait une pression à la baisse et le niveau de vie des canadiens dans leur ensemble diminuerait.

Voilà donc certaines des considérations d'ordre général qui, je crois, sont sous-jacentes à la décision du gouvernement. C'est sur cette toile de fond et sur la base de consultations approfondies avec le secteur privé et les gouvernements provinciaux que les objectifs canadiens et le fondement de notre participation ont été établis.

Les objectifs canadiens,quels sont-ils? Permettez-moi de vous en donner quelques-uns au moyen d'exemples:

1. Des changements dans la structure et le niveau des tarifs étrangers et à l'application de barrières non tarifaires, qui découleraient de négociations sur les tarifs industriels, de négociations sectorielles ou de tout autre moyen visant à promouvoir la transformation et la mise en valeur de nos denrées alimentaires de base et de nos matières premières au Canada.
2. La création de possibilités plus vastes et plus sûres en ce qui concerne la vente de produits transformés et manufacturés canadiens sur les marchés mondiaux: cela constituerait un des

.../11

moyens d'aider nos producteurs à atteindre l'efficacité requise pour être mieux en mesure de concurrencer sur le marché canadien, et pour se doter de structures de production et d'emploi plus viables, dans les années qui viennent.

3. La levée d'un large éventail de barrières non tarifaires particulières qui empêchent des produits canadiens concurrentiels de pénétrer les marchés étrangers.

4. L'atteinte d'une meilleure discipline en ce qui concerne l'utilisation des subventions dans le commerce mondial, y compris les systèmes de remboursements de la CEE relativement aux grains et autres produits agricoles, tout en maintenant le droit d'utiliser l'aide gouvernementale aux fins de l'expansion régionale et pour réaliser d'autres objectifs nationaux légitimes.

5. L'apport d'un certain nombre de modifications aux lois américaines, et aussi à leur application, qui ont des effets négatifs sur les exportations canadiennes. L'ajout d'une disposition prévoyant un examen sérieux des préjudices éventuels avant l'application de droits compensateurs suivant la pratique internationale normale établie par le GATT, présente un intérêt particulier.

6. L'amélioration de l'accès des produits agricoles de base et transformés particulièrement aux marchés de la CEE et du Japon, ainsi que la conclusion à la satisfaction des parties, d'un nouvel Accord international sur le blé qui améliorerait la stabilité du commerce mondial.

.../12

7. L'amélioration importante que constituerait l'accès aux marchés des E.-U., de la CEE et du Japon pour le poisson canadien et ses produits, dont on prévoit avoir des stocks de plus en plus excédentaires, vu notre exploitation des ressources des zones de pêches canadiennes élargies, sur les deux côtes.
8. La supression de nombreux droits de douanes peu élevés influant sur le commerce canadien et l'importante libéralisation du commerce dans le domaine des produits forestiers et des métaux non ferreux, y compris les produits finis et semi-finis.
9. L'amélioration de l'accès des produits canadiens aux marchés des pays participants d'Europe de l'Est et de plusieurs des pays en voie de développement les plus avancés, en échange de l'accès plus facile de ces pays aux marchés canadiens et autres.
10. Des procédures équitables, plus efficaces, plus rapides et plus faciles à comprendre pour la surveillance et le règlement des différends. L'application de ces procédures bien comprises dans l'ensemble réduirait au minimum la possibilité que les plus grandes entités commerciales tirent profit de leur puissance en traitant avec des pays plus petits.

Quelles sont les chances de réaliser ces divers objectifs canadiens? Je serais tenté de répondre ni meilleures ni pires que celles des autres principaux participants, mais cela ne serait pas tout à fait juste. Je crois que nous aurons du pain sur la planche et qu'il est possible que nous ayons au début, à affronter une résistance assez forte dans certains domaines. La raison en est

.../13

que nous cherchons à atteindre des résultats qui, en autant qu'il s'agit de tarifs, vont plus loin que ceux exigés par l'hypothèse de travail ne l'exigerait, et qui se situent dans des domaines où certains des participants sont depuis toujours réticents à ouvrir leur marchés. Dans d'autres cas, ce sont des barrières non tarifaires d'une importance particulière pour notre commerce qu'affectionnent beaucoup les pays qui les maintiennent. Je pense par exemple à nos industries d'appareillages électriques et de télécommunications, qui se voient refuser la possibilité de compétitionner sur de nombreux marchés en raison de règlements sur les achats gouvernementaux. Il existe d'autres domaines où les États-Unis par exemple pourraient être prêts à répondre à nos demandes, mais s'en sentiraient empêchés par les avantages qui pourraient incidemment en découler pour la Communauté et le Japon, dans des secteurs ou l'un ou l'autre ou les deux ne sont pas prêts à accorder des concessions réciproques. Enfin, les marchés des produits agricoles et de pêches de la CEE et du Japon ont toujours été difficiles à percer et il ne sera probablement pas plus facile d'y accéder cette fois-ci.

Ce tableau paraît peut-être trop sombre et ce ne sont que les négociations réelles qui détermineront les réalisations éventuelles. L'envers de la médaille est évidemment que le marché canadien revêt une importance aux yeux de nos partenaires commerciaux, particulièrement les États-Unis; ces pays devront satisfaire les intérêts canadiens s'ils veulent réaliser les gains qu'ils projettent relativement à ce marché. Dans de nombreux secteurs des négociations également, on ne

.../14

saurait arriver à un règlement satisfaisant dans l'ensemble sans la participation canadienne. Le domaine des grains en est un exemple évident, mais je crois que la nécessité d'assembler les pièces de ce casse-tête à la satisfaction du Canada revêtira de l'importance dans les négociations sur les tarifs industriels, lorsqu'on discutera de questions aussi difficiles que les nouveaux règlements sur les subventions, les droits compensateurs et les mesures protectrices. Il serait bon également de rappeler l'intérêt que portent nos partenaires commerciaux à la question de la stabilité des approvisionnements, c'est-à-dire à toutes les nouvelles obligations que les pays exportateurs pourraient être prêts à considérer dans des domaines commes les restrictions et les taxes à l'exportation.

Enfin, on est conscient du fait que dans la mesure où ce dont les autres pays peuvent convenir ne satisfait pas à nos objectifs fondamentaux, le Canada jugera que ses chances d'arriver à des résultats réciproquement équitables ont diminué. Si, lors des présentes négociations, les autres pays confirmaient leur volonté de ne pas satisfaire à nos exigences et de refuser les améliorations souhaitées, le Canada n'aurait plus alors le choix, il devrait modifier son offre en conséquence et diminuer le niveau escompté d'accès au marché canadien.

Où en sont les négociations actuellement? Comme vous le savez, la phase principale des négociations a débuté à la fin de janvier, mais les coureurs se disputent encore les places de départ et la course n'est pas encore engagée. A la suite de la réunion du

.../15

23 janvier, quelques pays, y compris le Canada, ont mis un certain temps à déposer leurs offres initiales individuelles, non seulement en ce qui concerne les produits agricoles, ceux de la pêche et les produits industriels, mais aussi en ce qui a trait à de nombreuses barrières non tarifaires pour lesquelles des demandes avaient été présentées. En fait, pour certains domaines et certains pays, ce processus n'est pas encore terminé. L'analyse initiale des offres, qui couvraient la totalité ou presque des positions tarifaires de chaque pays, s'est aussi avérée longue et ce n'est qu'avant le congé de Pâques que l'examen bilatéral a commencé. Nous sommes maintenant entrés dans une phase beaucoup plus active, où les principaux participants ont déjà commencé à s'affronter, à la recherche de solutions à des questions particulièrement difficiles.

Pour l'avenir immédiat, on peut prévoir trois domaines problématiques. En premier lieu, en ce qui concerne les tarifs industriels, il apparaît probable que chacun des principaux participants se montrera critique face aux offres des autres pays, du moins sur le plan qualitatif si elles sont conformes à l'hypothèse de travail. Il est probable qu'ils chercheront à y obtenir des améliorations, lorsqu'ils les jugeront inadéquates, soit en raison d'exceptions totales ou partielles ou encore de la non-réponse à des demandes particulières. Parallèlement à ce processus, on pourrait assister à des retraits ou à des menaces de retrait qui, si ils sont importants, risqueraient de rompre l'équilibre des avantages prévus et par le processus d'ajustement qui s'ensuivrait, de saper les négociations sur les tarifs industriels dans leur ensemble.

.../16

Deuxièmement, un véritable consensus se fait toujours attendre dans les négociations agricoles. L'insistance de la CEE sur l'inclusion des céréales secondaires ainsi que du blé dans les projets d'arrangement international sur les céréales, et les divergences d'opinion sur les obligations à contracter pour maintenir toute game de prix convenue ont empêché toute entente sur le cadre d'un nouvel Accord international sur le blé, lors de la récente Conférence des Nations Unies à Genève. Ce ne serait pas étonnant si les offres initiales de la Communauté et du Japon dans le secteur agricole paraissent insatisfaisantes aux pays exportateurs et les différences d'approche du problème de l'accès aux marchés en regard des marchés dirigés continuaient de ralentir les négociations au sein des groupes spéciaux des NCM qui se penchent sur les céréales, les produits laitiers et la viande. Tout compte fait, on pourrait identifier l'agriculture comme secteur où semble s'imposer un accommodement immédiat si l'on veut réaliser des progrès tangibles.

Troisièmement, je voudrais signaler les divergences d'opinion, notamment entre les États-Unis et la CEE, sur l'importante question de l'emploi des subventions et de l'application des droits compensateurs. C'est un autre volet où devra intervenir un mouvement prononcé si l'on veut conclure un accord et où les principaux pays commerçants, y compris le Canada, ont d'importants intérêts à défendre.

M. le Président, je me suis peut-être assez étendu sur le sujet apparemment inépuisable des NCM pour indiquer l'ampleur des

.../17

défis qu'affrontent nos négociateurs. Ces défis ont l'air encore plus formidables à la lumière de l'échéancier proposé pour l'achèvement de ces négociations. L'ambassadeur Strauss a indiqué clairement que, du point de vue des États-Unis, le marché - s'il doit y en avoir un - devrait être conclu cet été, le rapport obligatoire devrait être présenté au Congrès au début de l'automne et le projet de loi nécessaire soumis au nouveau Congrès qui se réunira au début de l'an prochain, à la suite des élections intercalaires. Les autres pays ont en général accepté cet objectif, bien qu'on parle moins de conclure une entente cet été que de dresser le cadre d'une entente. Même cela posera cependant des difficultés, étant donné la portée et la complexité de l'ensemble des négociations. Quant au Canada, nous sommes prêts à travailler aussi rapidement que les autres pays et nous disposons à Genève d'une équipe négociatrice généralement classée parmi les plus compétentes et les plus professionnelles. Notre souci est de ne pas sacrifier les éléments importants des négociations dans l'intérêt de la rapidité, car comme je l'ai déjà fait remarquer, le Canada aura du mal à obtenir un résultat équilibré, soit aux secteurs individuels des négociations, soit en termes généraux. Et des mini-négociations accentueraient les difficultés. Nous cherchons une issue qui apportera au Canada un avantage durable et qui en vaut la peine. Il est douteux que nous pourrions y parvenir si nous devions nous contenter de concessions tarifaires minimes et si les barrières non tarifaires qui ont entravé notre commerce devaient demeurer en place. Certes, une telle issue ne faciliterait guère la réalisation des objectifs de nos politiques industrielles.

.../18

J'ai mentionné la réciprocité globale - concept bien connu dans les négociations commerciales et consacré dans la Déclaration de Tokyo. L'application de ce concept à la présente série de négociations n'est pas facile à expliquer. Même dans les négociations tarifaires traditionnelles, elle tend à être difficile étant donné que les mesures purement quantitatives peuvent tout au plus servir de guide. Bien que les deux parties puissent recourir à des calculs pour réaliser un avantage tactique, il faut en fin de compte poser des jugements qualitatifs à l'égard des conséquences sur les exportations et les importations et de la répartition probable de la production et des échanges à l'avenir. Donc, peu de règles régissent la réalisation de la réciprocité, mais je suppose qu'on peut la déclarer chose faite lorsque les parties en cause estiment avoir conclu un marché satisfaisant. Autrement, bien entendu, il n'y aurait pas de marché. A ce point de vue, le concept des gagnants et des perdants peut sérieusement induire en erreur, car de bonnes négociations devraient aboutir à une situation qui est à l'avantage des deux parties.

Dans le cas présent, on suit différentes procédures dans différents secteurs des négociations. Il est question d'une gamme complète de barrières non tarifaires et de la négociation ou de la renégociation de certaines règles fondamentales du commerce. L'importance qu'attacheront divers pays au progrès dans ces derniers secteurs variera évidemment en fonction de leurs intérêts constatés. En fait, il serait agréable d'avoir des dispositifs de mesure simples et convenus pour évaluer les concessions accordées et reçues. Mais

.../19

dans la pratique, ces instruments n'existent pas et en fin de compte, il faudra faire appel à notre jugement pour déterminer le moment où l'équilibre général des avantages aura été atteint.

Dans notre cas particulier, la participation aux négociations tarifaires industrielles à titre de pays à formule intégrale a été assujettie à la liste d'éléments et de considérations énoncés dans la déclaration publiée par le gouvernement, en janvier de cette année. Dans la liste des offres canadiennes, certains de ces rapports ont été précisés, par exemple, relativement à la disposition des autre pays à accorder des concessions comparables ou plus généreuses dans le même secteur, à la suppression de certaines barrières non tarifaires ou à l'existence de mesures convenables pour venir à bout des pratiques déloyales dans le commerce. Et, bien entendu, nous nous sommes officiellement réservé le droit, comme d'autres pays, de rajuster notre offre en fonction de ce qui sera effectivement disponible au cours des négociations.

Dans des négociations aussi complètes que les NCM, il serait évidemment peu réaliste de croire que tous les éléments seraient en soi parfaitement auto-équilibrants, et il y aura certainement quelques concessions de part et d'autre. Cependant, je prévois qu'avant la fin, peu importent l'hypothèse de travail et les autres positions de départ, les participants souhaiteront la réalisation d'un équilibre raisonable des avantages dans chaque volet comme dans l'ensemble des négociations. Par exemple, je ne crois pas qu'un règlement concernant des mécanismes comme les droits compensateurs et

.../20

les subventions, qualifiés d'inacceptables par un des principaux participants, puisse soudainement devenir acceptable tout simplement en raison d'une concession sur un tarif étranger particulier. Je ne dis pas que certaines conciliations n'auront pas lieu entre divers éléments aux derniers stades, mais plutôt qu'on ne peut permettre à un seul élément important de trop s'écarter de l'équilibre du point de vue des différents participants.

Je crois qu'il y a ici un certain parallèle avec l'obtention d'un résultat satisfaisant à notre point de vue particulier. Il ne sera pas question de faire des concessions industrielles en échange de concessions agricoles ou vice versa, mais plutôt de réunir une série de compromis qui ont du bon sens en soi, qui avantagent le plus possible toutes les régions du Canada et qui n'obligent aucun secteur ou aucune région en particulier à supporter une part excessive de tout redressement qui pourrait s'imposer. Évidemment, ce processus ne peut atteindre la perfection, mais les chances d'obtenir le genre de résultat que j'ai suggéré seront de beaucoup facilitées par les consultations étroites qui se déroulent avec les provinces et le secteur privé. Je ne dis pas que certains redressements ne seront pas requis, car les niveaux tarifaires évolueront et le cadre sera modifié dans une certaine mesure, par suite des négociations relatives aux barrières non tarifaires et aux nouveaux codes et règlements. Cependant, je suis d'avis que si nous retenons une position négociatrice visant des résultats de nature à favoriser les intérêts d'expansion intérieure et d'exportation de nos secteurs de la pêche,

.../21

de l'agriculture, des matières premières et de la fabrication secondaire, ces redressements devraient être très faciles à accomplir dans le cadre des modifications qu'on peut de toute façon prévoir. Je sais bien que les premières réductions tarifaires ne viendront vraisemblablement pas avant 1980, que les négociations canadiennes à Genève seront fondées sur les travaux qui se déroulent à Ottawa concernant les besoins et les sensibilités particuliers de nos divers secteurs industriels, et que le gouvernement compte mettre en place de bons programmes d'aide de transition avant toute réduction du tarif canadien. On peut prévoir que ces programmes seront tout particulièrement axés sur les situations où, même avec la meilleure ambiance commerciale que recherchent les gouvernements fédéral et provinciaux, il pourrait être difficile de transférer sans heurt les ressources et les ouvriers de leurs lieux de travail actuels à des régions où les tentatives sont plus fructueuses.

Contre la toile de fond de cette analyse, je proposerais, Monsieur le président, que les négociations commerciales multilatérales ne soient pas considérées comme un contretemps mais comme une belle occasion pour le Canada de progresser. Il faudrait y voir un des moyens de réussir plus aisément la transition depuis un statu quo clairement insatisfaisant, du point de vue de nos besoins futurs, jusqu'à l'économie plus saine et plus vigoureuse que nous souhaitons tous aux ouvriers, aux hommes d'affaires et à tout le peuple canadien pour les années 1980 et bien des années à venir.

---- 30 ----

Government of Canada | Gouvernement du Canada

News Release | Communiqué

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

Subject/Sujet

Négociations commerciales multilatérales

For release/Pour publication

Immédiat

DOCUMENT DE RÉFÉRENCE

Extrait sur les négociations commerciales multilatérales tiré des notes pour un discours prononcé par l'honorable Allan J. MacEachen, Vice - Premier ministre, à l'occasion de la réunion annuelle des Co-opératives Fédérées, le 1er mars, 1978, à Saskatoon, Saskatchewan.

- 30 -

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada K1A 0H5 - Tel: (613) 593-7815

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES

Il est presque impossible, à cette époque où les nations deviennent de plus en plus interdépendants, qu'un pays puisse élaborer ou appliquer une stratégie économique sans tenir compte des événements et des tendances de l'extérieur. En plus, les problèmes que connaît la communauté internationale et, en fait chacun de ses membres, sont beaucoup plus complexes qu'ils ne l'étaient durant les années 40, dans le contexte de l'après-guerre, lorsque fut instauré le système actuel de commerce et des paiements. Au fil des années, il s'est avéré possible de développer ce système international et de l'adapter aux diverses situations économiques et politiques. La tâche n'a pas été facile et aujourd'hui encore, des tensions se font sentir sur les plans de la balance des paiements et de la réapparition du protectionnisme. Il faudra une forte dose d'efforts communs et de compréhension pour maintenir les éléments essentiels et valables de notre système économique ouvert, et pour le développer de façon à satisfaire à nos besoins actuels et futurs.

L'effort commun dont je parle s'est partiellement concrétisé, sous le forme de l'engagement très important pris par les principaux pays industrialisés de mener à bien les négociations commerciales multilatérales qui se déroulent à Genève. Celles-ci sont peut-être les plus ambitieuses et les plus poussées qui aient jamais été entreprises. Qu'elles soient de si grande ampleur dénote l'importance qu'ont pris les besoins et les problèmes économiques. Ainsi, toute la gamme des barrières non douanières font l'objet de négociations en même temps que celles sur les tarifs douaniers.

Parmi les énormes difficultés que comportent les négociations, il faut, et ce n'est pas la moindre, améliorer les conditions du commerce agricole et stabiliser les marchés mondiaux des aliments et des produits alimentaires tout en assurant des bénéfices équitables aux producteurs. Il est généralement reconnu qu'il est nécessaire de mettre au point de meilleurs moyens de liquider les surplus de céréales et de faire face à la fluctuation de prix, d'éviter l'accumulation, l'élimination souvent nuisible des surplus inutiles des produits laitiers, d'instituer un meilleur cadre pour le commerce international des viandes et d'arriver à mieux contrôler dans le secteur agricole certaines pratiques qui ont eu pour effet d'empêcher les producteurs efficaces et concurrentiels de profiter des possibilités d'affaires.

..../2

L'énormité du travail à accomplir est effarante. Chacun des principaux participants dans les négociations multilatérales agricoles aborde les problèmes d'un point de vue quelque peu différent. Les Etats-Unis, par exemple, ont tendance à croire, et leur position se défend, que la solution réside en une plus grande libéralisation du commerce agricole. Ils veulent que tous les marchés agricoles leur soient accessibles, particulièrement ceux de la Communauté européenne et celui du Japon. D'autre part, la Communauté européenne insiste sur la stabilité et réclame l'établissement d'une série d'arrangements, semblables à ceux qui existent pour les produits de base et qui s'appliqueraient dans les domaines laitier, céréalier et des viandes; elle demande en outre que soit acceptée une forme de réglementation et de gestion internationale du commerce relatif à ces produits et à d'autres importants produits agricoles.

La position du Canada se situe entre ces deux extrêmes. Il est convaincu que les marchés mondiaux doivent être stables pour assurer la croissance et la santé de l'économie agricole de tous les pays, y compris la sienne. Mais il recherche aussi pour ses producteurs agricoles efficaces des gains substantiels sur le plan de l'accès aux marchés, et il estime que l'utilisation des subventions à l'exportation devrait être contrôlée équitablement et efficacement.

Il reste à voir si les nations commerçantes réunies à Genève pourront régler certains de ces problèmes et atteindre d'un commun accord les objectifs qu'elles se sont fixés. Pour ce faire, chacun des pays devra réellement être disposé à en arriver à un compromis. Il faudra, par exemple, reconnaître le caractère permanent de la politique agricole commune de la CEE, indépendamment des mesures qui pourraient être prises pour réduire l'incidence de celle-ci sur les pays qui ne font pas partie du marché commun. D'autre part, la CEE devra accepter de faire des concessions réelles plus importantes qu'elle ne l'a fait durant le Kennedy Round. Le Japon, dont le marché a toujours été très protégé, devra relâcher ses mesures de restriction des importations et de la production et adopter des pratiques commerciales qui nuiront moins aux autres pays. Le Canada, pour sa part, devra accepter de payer les frais entraînés par les plus grandes possibilités de commerce qu'il cherche à obtenir. Enfin, pour ce qui est des céréales et particulièrement des négociations en prévision de la signature d'un nouvel Accord international sur le blé, il sera indispensable que les pays importateurs partagent de façon plus juste avec les pays exportateurs, les coûts et les responsabilités à assumer pour stabiliser le marché.

...../3

Les négociations multilatérales agricoles sont entrées dans la phase la plus intense et substantielle. Les participants en sont à l'échange concret de demandes et d'offres et envisagent sérieusement de résoudre les problèmes particuliers qui existent dans les secteurs des céréales, des viandes et des produits laitiers. Il reste évidemment beaucoup à faire, et l'on ne sera pas en mesure de déterminer avant un bon moment si une entente équilibrée pourra être conclue et si, dans certains domaines, des nouveaux règlements commerciaux plus raisonnables pourront être élaborés. Toutefois, soyez assurés que, peu importe la tournure éventuelle des pourparlers, les négociateurs canadiens verront à ce que le pays obtienne autant d'avantages qu'il en cèdera et que les nouveaux règlements qui pourraient être formulés tiennent bien compte des aspirations des producteurs canadiens ainsi que des problèmes particuliers et des caractéristiques de la production agricole du pays.

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet
Négociations commerciales multilatérales

For release/Pour publication
Immédiate

DOCUMENT DE RÉFÉRENCE

Extrait sur les négociations commerciales multilatérales et sur le tarif douanier tiré de l'exposé budgétaire que présentait l'honorable Jean Chrétien, ministre des Finances, à la Chambre des communes le 10 avril 1978.

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5
Tel.: (613) 593-7815

LA POLITIQUE COMMERCIALE ET LE TARIF DOUANIER

Les négociations commerciales multilatérales qui se déroulent à Genève recèlent des possibilités à plus long terme pour les secteurs productifs de notre économie. Nous participons activement aux pourparlers. Nous cherchons à abaisser les obstacles douaniers et non douaniers au commerce afin d'élargir nos marchés extérieurs, particulièrement pour nos ressources transformées et nos produits manufacturés. Nous serons disposés à réduire nos droits de douane, mais uniquement en contrepartie de concessions appréciables. Le développement économique du Canada dans les années 80 dépendra largement de la capacité de nos entreprises à saisir les occasions nouvelles d'exportation et à faire face plus efficacement à la concurrence des importations chez nous. Comme nous y ont invité les Premiers ministres, nous encouragerons toutes les adaptations du secteur privé nécessaires au maintien de notre position dans le climat de concurrence internationale de la prochaine décennie.

Les pourparlers de Genève progressent rapidement. Nous espérons qu'ils aboutiront dans quelques mois. D'ici là, je ne soumets aucun changement important de notre tarif douanier. Je propose cependant ce soir de reconduire pour une autre année la plupart des réductions tarifaires temporaires instaurées en 1973 pour une vaste gamme de biens de consommation, et qui doivent expirer le 30 juin. Cette prolongation contribuera, comme elle l'a fait dans le passé, à notre lutte contre l'inflation.

Je propose aussi d'abolir le taux de la préférence britannique sur certains produits importés de Grande-Bretagne et d'Irlande, notamment certains moteurs diesel, de l'appareillage de radio et de télévision, les grues sur camions, des articles tricotés et les produits de confiserie.

Pour aider les producteurs canadiens, nous proposons de majorer les taux NPF sur certains produits chimiques, ainsi que sur les pneus et chambres à air industriels.

On m'a demandé à plusieurs reprises ce qu'il advenait des propositions de la Commission du tarif concernant les droits applicables aux fruits et légumes. Nous avons informé nos partenaires commerciaux que nous nous proposions de renégocier certains engagements du GATT qui nous empêchent actuellement d'accroître les droits sur les produits visés par le rapport de la Commission. Le gouvernement essaiera de faire aboutir ces négociations au plus tôt, pour pouvoir modifier par un projet de loi les taux applicables aux fruits et aux légumes frais et transformés.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet Discours de l'Ambassadeur J.H. Warren, Coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales devant les participants à la troisième assemblée annuelle de la Canadian Association for Business Economics.

For release/Pour publication le 11 mai 1978

Vous trouverez ci-joint le texte d'un discours qui sera prononcé par l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales devant les participants à la troisième assemblée annuelle de la Canadian Association for Business Economics, Ottawa, le 11 mai 1978.

SUJET A MODIFICATION

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A 0H5, Tel. (613) 593-7815.

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release
Communiqué

ALLOCUTION DU
COORDONNATEUR DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES,
M. L'AMBASSADEUR J. H. WARREN
DEVANT LES PARTICIPANTS A LA
TROISIEME ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA
CANADIAN ASSOCIATION FOR BUSINESS ECONOMICS
OTTAWA, LE 11 MAI 1978

Je me réjouis de l'occasion qui m'est offerte, cet après-midi, de traiter brièvement des politiques commerciales du Canada et, comme on me l'a suggéré, d'envisager aussi des façons de solutionner les problèmes qui pourraient découler des négociations de Tokyo sans pour autant aggraver les disparités régionales et la situation de la balance des paiements.

Je suis heureux que l'on s'arrête aux négociations de Tokyo, parce qu'il s'agit là de choses concrètes et qu'elles ont été, à toutes fins utiles, mon unique préoccupation au cours des neuf derniers mois, sans oublier le fait que je suis quelque peu hésitant à sonder plus avant les profondeurs de l'avenir. Ce n'est que vers la fin des années 80 que se feront pleinement sentir les résultats des négociations commerciales multilatérales et pourtant, même jusque là, ma boule de cristal ne pèche pas par excès de certitude. Le monde du commerce a considérablement changé au cours de la dernière décennie et cette évolution est loin d'être terminée. Dans un tel contexte, le conseiller en politique doit s'attaquer à la fois aux problèmes apparents et à ceux qui se profilent à l'horizon, tout en ne perdant pas de vue que la politique doit être assez souple pour faire face à l'imprévu, lequel devient le plus souvent l'essentiel au fur et à mesure que le futur prend forme.

.../2

Vue sous cet angle, la ronde des négociations commerciales multilatérales de Tokyo se révèle une étude de cas non dépourvue d'intérêt. C'est en 1973 - il y a donc cinq ans - que la décision d'amorcer ces importantes négociations d'envergure mondiale a été prise. Comme dans le cas de tout bon mariage cette décision n'a pas été prise à la légère, ni par le Canada ni par la multitude des autres nations commerçantes intéressées.

Avant même que ne prenne fin le "Kennedy Round", en 1967, il était devenu évident qu'au cours de ce déploiement d'envergure, un certain nombre de problèmes n'avaient pu être suffisamment approfondis. Ainsi, par exemple, comme les tarifs douaniers avaient diminué et étaient appelés à perdre encore de leur importance, les barrières tarifaires, comme il est convenu de les appeler, y avaient gagné en proéminence. Et il devenait sans cesse plus ardu de maîtriser ces barrières non seulement en raison de leur nombre, mais aussi à cause de l'ingéniosité mise à les appliquer. Les participants au Kennedy Round s'étaient à peine penchés sur ces questions, même si se déroulaient simultanément des négociations de règles internationales nouvelles et importantes pour régir l'antidumping.

Pendant ce temps, les structures du commerce évoluaient elles aussi. À côté des États-Unis et de la Communauté économique européenne, le Japon ne cessait de s'affirmer en tant que grande-puissance économique. Par ailleurs, bien des pays en voie de développement devenaient de plus en plus concurrentiels, surtout dans les produits faisant appel à une main-d'oeuvre abondante comme les textiles et le vêtement, la chaussure et les petits appareils électriques. Qui plus est, les demandes de ces pays en voie de développement, qui visaient à faire modifier les structures du commerce de façon à favoriser leur développement économique,

.../3

se faisaient de plus en plus pressantes. Mais la liste ne s'arrête pas là: qu'il suffise de mentionner encore les difficultés que les États-Unis ont éprouvées avec leur balance des paiements, difficultés qui, à l'été de 1971, devaient entraîner les mesures économiques draconiennes de l'administration Nixon.

Comme toujours, quand les choses se gâtent, les forces protectionnistes n'ont pas tardé à se mettre à l'oeuvre. Mais leurs tenants ont dû déchanter. Les gouvernements ont décidé, au contraire, de réunir à nouveau les nations commerçantes afin de maintenir le mouvement d'après-guerre de libéralisation du commerce et de se pencher sur les obstacles non tarifaires et sur une foule d'autres problèmes qui avaient surgi, dont, notamment, celui des relations commerciales avec les pays en voie de développement.

Cela se passait en 1973. Depuis, le moins que l'on puisse dire c'est que le monde est passé par toute la gamme des situations, sauf l'immobilité. L'embargo sur le pétrole, décrété quelques mois après la déclaration de Tokyo, et l'escalade rapide des prix de l'énergie ont eu des répercussions indélébiles tant sur les nations avancées que sur les pays en voie de développement. L'inflation persistante, le chômage élevé, la rareté des investissements, la faible croissance, l'incertitude des affaires sont devenus hélas des phénomènes indésirables par trop répandus. Eussions-nous su à l'automne de 1973 dans quelle galère nous allions nous trouver au printemps de 1978, aurions-nous été un tant soit peu plus hésitants à nous lancer dans une autre ronde de négociations? On ne saurait trouver de réponse à une telle question puisque le temps suit toujours son cours. Chose certaine, ces difficultés économiques et les pressions en faveur de la restriction du commerce

.../4

qui en ont résulté n'ont pas contribué à faire avancer les négociations à Genève. Pourtant, et en dépit de ces graves problèmes, les dirigeants des pays industriels ont nettement manifesté leur volonté, au sommet économique de Downing Street en mai dernier, de faire échec à la vague protectionniste et de faire en sorte que les négociations commerciales multilatérales soient menées à bonne fin. Les chefs du gouvernement du Canada, des États-Unis, du Japon, de la Grande-Bretagne, de la France, de l'Italie et de l'Allemangne de l'Ouest ont déclaré:

> "Nous rejetons le protectionnisme, car il engendrerait du chômage, il aggraverait l'inflation et il saperait le bien-être de nos populations. Nous donnerons un nouvel élan aux négociations de Tokyo."

Mais n'allons pas croire que les forces qui militent en faveur de la restriction du commerce se sont estompées. D'une certaine façon, la clôture des négociations est une course contre la montre. Dans les circonstances actuelles, les gouvernements peuvent-ils vraiment consentir à ouvrir davantage les écluses du commerce? Ou encore, si l'on doit faire face à un échec manifeste des négociations, ce fait constituera-t-il le signal qu'il faut faire sauter les obstacles commerciaux dans le monde entier, avec tout ce que cela comporte? C'est ce que nous verrons.

On comprend aisément l'inquiétude de nombreux hommes d'affaires qui déjà, à l'heure actuelle, éprouvent suffisamment de difficultés, qui ne se considèrent pas concurrentiels, ou éventuellement concurrentiels, sur les marchés internationaux, et pour qui les négociations commerciales multilatérales représentent une menace

encore plus grande sur le front des importations. Même ceux qui savent percevoir les impératifs et les avantages à long terme de la libéralisation du commerce pour l'économie canadienne se demandent s'ils survivront d'abord à court terme pour ensuite en profiter. Nombreux sont ceux qui prétendent que tout cela est trop hasardeux, que le moment est mal choisi, qu'il vaudrait mieux attendre un temps plus propice, et ainsi de suite.

Mais aussi longtemps que se poursuivront les négociations, nous n'avons d'autre choix que d'en faire partie, car il serait tout à fait irréaliste de croire que nos principaux partenaires commerciaux nous feraient profiter d'un accord négocié si nous nous tenions complètement à l'écart. Qui plus est, le Congrès américain a incorporé dans le Trade Act une disposition visant à priver des avantages des concessions américaines tout pays dont les propres concessions ne seraient pas jugées satisfaisantes.

Revêt également de l'importance le fait que l'abaissement prévu des obstacles tarifaires rendra la concurrence internationale plus vive. Si on évite d'exposer les producteurs canadiens à cette nouvelle forme de concurrence, on risque de rendre plus difficile la concrétisation des redressements structuraux qui s'imposent dans bien des cas pour améliorer notre rendement. Cela équivaudrait aussi à priver les usagers et consommateurs canadiens des avantages qu'offre la possibilité de pouvoir choisir, de même que de la réduction des prix qu'entraînerait un relâchement de nos restrictions commerciales. Notre économie deviendrait peu à peu moins concurrentielle, les revenus réels diminueraient et les débouchés d'emploi à long terme en souffriraient.

.../6

Dans le contexte canadien, il ne faut pas perdre de vue le lien très étroit qui existe entre la politique commerciale et la politique industrielle. Il y a quelques années, le Conseil économique du Canada proposait que la politique commerciale ait comme but premier d'accroître le revenu national en améliorant la productivité de l'industrie canadienne. Il concluait que cela s'avérait difficile avec un marché national assuré ne dépassant pas 23 millions d'habitants. Le Conseil demandait instamment que l'on déploie des efforts considérables pour améliorer l'accès aux autres marchés de façon à inciter les industries à prolonger les séries en production, à accroître la spécialisation, à abaisser les coûts et à améliorer la compétitivité. Ce principe, tout censé qu'il puisse être sur le plan de la théorie économique, ne peut, de toute évidence, s'appliquer à tous les cas. Nous vivons dans un monde d'imparfaite concurrence. Une amélioration authentique de l'accès aux marchés étrangers - y compris, bien entendu, le marché américain - sera toutefois, à mon avis, acceptée de façon générale comme un élément susceptible de faciliter l'importante tâche de trouver ou de retrouver notre situation concurrentielle, tant sur le marché intérieur qu'extérieur.

Donner un accès considérablement amélioré et un marché assuré constitue, il va sans dire, l'un des buts principaux que l'on se propose d'atteindre à Genève. L'un des premiers objectifs est la réduction et, dans plusieurs cas, l'élimination des tarifs douaniers des autres pays. Sur le plan industriel, les principaux participants ont convenu de négocier sur la base de la "formule suisse" et d'une moyenne pondérée de réduction des droits de douane de 40 pour cent. Il ne s'agit là, évidemment, que d'un point de départ et l'issue dépendra du déroulement des négociations au cours des prochains mois. L'accord du Canada d'agir

.../7

dans ce sens pour ce qui est des droits de douane industriels présuppose que des progrès satisfaisants seront enregistrés dans deux autres domaines primordiaux pour nos politiques de développement commercial et industriel.

D'une part, il faut qu'il y ait possibilité de supprimer entièrement les droits de douane de 5 pour cent ou moins sur toute une gamme de produits qui intéressent le Canada. Ce sont précisément ces taux peu élevés qui s'appliquent au gros de nos exportations industrielles passibles de droits. Bien que ces taux semblent faibles en termes absolus, traduits en termes de protection efficace, ils peuvent être élevés et peuvent influer largement tant sur le commerce international que sur les investissements. Ces remarques s'appliquent tout particulièrement à nos échanges avec les États-Unis, où les deux tiers des produits passibles de droits actuellement importés du Canada entrent dans cette catégorie. Et, soit dit en passant, 70 pour cent de l'ensemble de la valeur de nos exportations parviennent déjà sur le marché américain en franchise de droits.

D'autre part, notre participation tient à la volonté d'autres pays d'évoluer, dans certains secteurs fondés sur les richesses naturelles, vers une libéralisation du commerce plus grande que celle qui émanerait autrement des négociations. Nous pensons ici aux métaux non ferreux et aux produits forestiers. Atteindre nos objectifs de négociation dans ces domaines favoriserait la politique du gouvernement visant à encourager la transformation et le traitement des matières premières canadiennes avant de les exporter, objectif compromis par la tendance actuelle des pays importateurs à imposer des taux douaniers plus élevés selon le degré de transformation des produits considérés. Nos objectifs sectoriels

sont poursuivis avec vigueur à Genève; nous avons eu une première réaction favorable des États-Unis, mais nous devons encore avoir de longs entretiens avec la Communauté européenne et, plus particulièrement, avec le Japon.

Pour ce qui est de l'agriculture, on envisage non seulement un meilleur accès négocié, de la façon classique article par article, mais encore un nouvel accord international sur le blé sous les auspices du CNUCED comportant des dispositions économiques efficaces et une série d'ententes particulières touchant le commerce des céréales secondaires. On envisage aussi dans le cadre des négociations commerciales multilatérales des accords sur les produits laitiers et les viandes.

Tous les éléments de négociation que je viens d'énumérer sont importants et présentent des défis considérables. Toutefois, ce qui caractérise véritablement les négociations de Tokyo de celles qui les ont précédées, c'est que l'on s'efforce d'aller encore plus loin. Elles ne visent pas seulement les innombrables obstacles non tarifaires touchant un produit ou un échange en particulier, mais elles s'attaquent également à de nombreux problème plus importants qui ont surgi au cours des derniers dix ans, dont certains sont suffisamment importants pour engendrer des modifications aux règles fondamentales qui régissent le commerce mondial.

Ainsi, dans bon nombre de domaines, on prévoit de nouveaux codes de conduite internationaux. Certains sont conçus pour ouvrir des marchés antérieurement fermés à la suite d'une pratique ou d'un règlement gouvernemental - par exemple, l'obligation imposée aux gouvernements de s'approvisionner auprès de fournisseurs nationaux. Ce genre de pratique a éminemment nui à nos exportations éventuelles d'équipement électrique lourd et de télécommunications.

Citons encore le projet de code sur les obstacles techniques au commerce international qui est conçu dans le but de supprimer les effets restrictifs et perturbateurs des normes gouvernementales et volontaires sur le commerce. Il traiterait, entre autres problèmes, de ceux découlant des méthodes d'essai et de certification, qui ont eu tendance à accroître les coûts de vente à l'étranger, ont entraîné des délais inutiles et (ou) créé un climat général d'incertitude, lequel, dans bon nombre de cas, a découragé les tentatives d'exportation ou a mis tout à fait fin aux ventes.

Il convient de noter que les deux sortes de mesures - les règlements sur les obstacles techniques et les politiques d'achat des gouvernements - sont appliquées par les autorités des provinces ou des états, ainsi que par les administrations nationales. Bien qu'aucune décision n'ait encore été prise quant au genre ou au niveau d'obligation que les autres paliers gouvernementaux assumeraient, ils pourraient être appelés à participer et leur participation pourrait, de façon concevable, avoir une influence positive sur le commerce interprovincial et la qualité du marché interne au Canada.

Dans ce domaine et dans d'autres, on s'efforce d'introduire un degré plus élevé d'uniformité internationale dans la façon dont diverses mesures relatives au commerce sont appliquées. On vise aussi à disposer, lorsque l'on rencontre des problèmes, de mécanismes efficaces de notification, de consultation entre les parties intéressées et de règlement des différends. Bref, on cherche à établir une plus grande discipline internationale quant à certaines mesures qui, délibérément ou non, peuvent avoir un effet marqué sur les courants des échanges.

Encore un autre code de conduite, ou des modifications des règlements actuels du GATT, fait l'objet de négociations concernant les subventions et les droits compensateurs, où trois secteurs de préoccupation directe et d'intérêt particulier pour le Canada sont en jeu. Le premier consiste dans la perspective d'un contrôle accru sur les subventions à l'exportation, notamment, dans la mesure où l'agriculture est touchée, les méthodes de restitution d'exportations de produits agricoles employées au sein de la Communauté européenne, qui font concurrence aux nôtres sur les marchés des pays tiers. L'autre consiste dans la possibilité d'éclaircir les rapports qui existent entre l'aide que les gouvernements offrent à des fins de développement national, régional et industriel, et les règles relatives à l'application de droits compensateurs pour contrer les subventions dans le commerce international. Ceci est particulièrement important pour les activités d'expansion régionale du Canada, dont certaines, à l'exemple de l'usine Michelin en Nouvelle-Écosse, ont dû faire face à des difficultés au cours des dernières années. Dans le domaine des négociations commerciales multilatérales, un objectif crucial pour le Canada et d'autres pays commerciaux est l'introduction d'une clause de préjudice dans la législation sur les droits compensateurs des Etats-Unis, qui exige maintenant l'application de droits compensateurs dans les cas d'importations passibles de droits qui ont bénéficié d'une prime ou d'une subvention, que ces importations soient préjudiciables ou non.

Les dispositions en vue d'accorder un traitement spécial et différentiel à l'égard des pays en voie de développement, qui a été prévu dans la déclaration de Tokyo, constituent également une question importante. De nombreux

.../11

efforts ont été déployés au cours des dernières années en vue de satisfaire certains besoins et désirs commerciaux particuliers de ces pays. En 1960, la partie IV du GATT a été introduite à cette fin. Le système général de préférences et la libéralisation spéciale du commerce des produits tropicaux constituent d'autres exemples. Le Canada a joué un rôle important dans tous ces efforts. Pendant ce temps, les pays en voie de développement perdent de leur homogénéité et certains d'entre eux opposent maintenant une concurrence sérieuse au Canada et à d'autres pays commerciaux plus évolués, non seulement dans la fourniture de matières premières, mais aussi dans la production de biens finis. Il est proposé, à l'heure actuelle, d'insérer une clause dérogatoire dans le GATT sur le traitement spécial et différentiel de ces pays, ce qui constituerait, en quelque sorte, un droit permanent. Et les pays en voie de développement, se fondant sur la déclaration de Tokyo, recherchent un traitement spécial à l'égard d'à peu près chaque code, ou chaque nouveau projet de règlement, en voie de négociation dans le cadre des négociations commerciales multilatérales. Compte tenu des aspirations non négligeables de ces pays, d'une part, et des réalités de la concurrence commerciale, d'autre part, le juste équilibre ne sera pas facile à réaliser.

Il est difficile de parler du contexte du commerce mondial sans mentionner les mesures qu'un état peut prendre pour se protéger contre une marée inopinée ou désorganisatrice d'importations. Récemment, le Canada a pris des mesures, dans le cadre des règlements actuels du GATT, visant à protéger les industries du vêtement et de la chaussure. A Genève, les autres participants aux négociations commerciales multilatérales et nous-mêmes recherchons

.../12

maintenant une amélioration de ces règlements en vue d'atteindre deux objectifs, soit:

1) établir des mécanismes plus efficaces, plus sûrs et plus rapides afin de traiter les situations préjudiciables lorsqu'elles surviennent;
2) s'assurer que ces mécanismes ne sont pas appliqués de façon irréfléchie, mais bien lorsqu'ils s'imposent et non pas, sauf dans le cas d'une concurrence déloyale, quasi automatiquement.

Lors de ces négociations, une question en particulier prend de l'importance: une telle action de sauvegarde devrait-elle être appliquée contre le ou les pays coupables d'un acte préjudiciable, plutôt que de façon globale, comme c'est le cas à l'heure actuelle? Par ailleurs, l'ensemble de la question de la surveillance et du règlement des différends à l'échelle internationale, y compris le dédommagement et les représailles, revêt dans ce domaine une grande importance.

Le maintien et l'amélioration du cadre multilatéral destiné au commerce mondial, dont tant de facettes sont actuellement à l'étude à Genève, sont à la base de la politique commerciale du Canada. En poursuivant cette orientation classique de notre pays, nous espérons entre autres pouvoir clarifier graduellement les rapports commerciaux avec les pays en voie de développement, élaborer de meilleures méthodes commerciales avec les pays à économie planifiée et, de façon générale, accroître l'ampleur et la qualité de la coopération commerciale internationale, y compris la résistance commune aux pressions protectionnistes rétrogrades. Il s'agit donc d'un mécanisme dynamique qui tient compte de l'évolution du monde commercial.

.../13

Cependant, la participation aux négociations de Tokyo représente-t-elle une politique convenable pour le Canada? Ses résultats agiront-ils de la façon prévue sur notre structure industrielle ou auront-ils, au contraire, certains effets moins souhaitables? Quelles en seront les retombées sur l'expansion régionale? De quelle manière la balance des paiements sera-t-elle touchée? Existe-t-il des politiques de rechange?

Les présentes négociations constituent une occasion unique de poursuivre les objectifs industriels et commerciaux du Canada et permettent d'allier notre pouvoir de négociation à celui d'autres pays en vue d'atteindre ces objectifs. La situation économique mondiale n'est pas propice à de nouvelles initiatives révolutionnaires et, de toute évidence, on peut dire que les négociations commerciales multilatérales représentent la limite que peuvent accepter la plupart des pays à l'heure actuelle en matière de négociation de grandes questions commerciales. Bien que la législation commerciale américaine réserve une mention spéciale au Canada, l'orientation de la politique des Etats-Unis (qui comporte une importante négociation avec le Canada dans le cadre des négociations commerciales multilatérales) est globale, car elle recherche des arrangements à la satisfaction mutuelle de l'ensemble de ses principaux partenaires commerciaux.

La réponse à la deuxième question est un peu plus difficile. Les négociations agiront-elles de la façon prévue sur notre structure industrielle ou auront-elles, au contraire, certains effets moins souhaitables? Dans un sens,

on ne peut y répondre tant que l'issue des négociations ne sera pas prévue. Il est évident, par ailleurs, que cela dépendra en bonne part de l'avantage que nous prendrons des occasions qui nous sont offertes. Nous ne pouvons pas obliger les Canadiens à vendre à l'étranger; nous ne pouvons que leur faciliter la tâche. Néanmoins, les Canadiens ont jusqu'à présent relevé le défi, ainsi qu'en fait foi le volume de notre commerce extérieur, tant dans le domaine des produits ouvrés et manufacturés que dans celui des matières premières. En outre, l'évolution du taux de change représente évidemment un élément important qui influera sur nos exportations et sur notre compétitivité en matière d'importations au cours des années ultérieures, quel que soit le cadre de commerce international établi à la suite des négociations commerciales multilatérales.

Comme dans toute autre négociation, un meilleur accès aux marchés étrangers exige évidemment, en contrepartie, un meilleur accès aux produits étrangers sur notre marché. Comme vous le savez, l'opinion publique semble plus particulièrement intéressée à cette deuxième partie du problème. Il est curieux que dans un pays aussi "exportateur" que le Canada, nombreux sont ceux qui accueillent avec scepticisme ou indifférence l'abaissement des obstacles tarifaires et non tarifaires, alors que tout abaissement des barrières canadiennes est perçu comme une initiative susceptible d'entraîner immédiatement, sinon encore plus rapidement, un flot irrésistible d'importations. Il est admis que la nature de nos importations est différente de celle de nos exportations, comportant en réalité une forte proportion de produits ouvrés, dont beaucoup concurrencent les nôtres. Nous faisons d'ailleurs déjà face à un fort déficit

.../15

dans nos échanges de produits finis. Cependant, l'élasticité-revenu des exportations canadiennes dans leur ensemble ne devrait pas être sous-estimée et il serait bon de se rappeler qu'une négociation couronnée de succès à Tokyo pourrait ouvrir, aux États-Unis, dans la Communauté économique européenne et au Japon, de nombreux marchés actuellement fermés aux exportations canadiennes en raison de barrières tarifaires et non tarifaires prohibitives. En outre, je crois qu'il est raisonnable d'avancer que, lorsque les résultats des négociations commerciales multilatérales se seront concrétisés, la collectivité canadienne aura retenu les leçons récentes et aura rectifié nombre de politiques et de méthodes des secteurs public et privé qui ont affaibli notre position concurrentielle.

Je tiens à souligner, par ailleurs, que rien ne va arriver de façon soudaine ou désorganisatrice. De l'avis général des participants à Genève, les réductions tarifaires convenues devraient être réparties sur une période de huit ans, débutant probablement en 1980. Dans le cas d'industries éprouvant certaines difficultés même à la suite de tels changements graduels, il est possible qu'une période plus longue soit envisagée, ou que la première étape de réduction soit quelque peu retardée. En outre, la Communauté économique européenne a indiqué que tous les pays pourraient vouloir marquer un temps d'arrêt et faire un bilan à la fin des cinq premières années, compte tenu de la situation économique du moment et des progrès réalisés dans la mise en oeuvre de l'éventail d'initiatives prévues dans le cadre des négociations commerciales multilatérales.

D'autre part, il est prévu que certains articles seront partiellement ou totalement exemptés des réductions proposées. Toutefois, il est prévu que ces exceptions seront maintenues à un minimum raisonnable; dans le cas contraire, on pourrait assister à un grave effilochage de l'ensemble du mécanisme de négo-

.../16

ciation des droits de douane industriels. Chaque pays possède un certain nombre d'industries vulnérables, bien souvent les mêmes, incapables de soutenir la concurrence de producteurs plus efficaces, mais représentant souvent néanmoins le principal employeur de certaines collectivités données. Je compte que la portée de cette condition se reflétera dans les négociations.

Quelles seront les retombées à l'échelle régionale? Les négociations de Tokyo entraîneront-elles une accentuation des disparités régionales, enrichissant les provinces riches et appauvrissant les provinces pauvres? Nous n'y comptons certes pas. Nous recherchons un certain nombre de points d'équilibre dans les négociations. L'un d'entre eux tient compte de ce que, considéré dans son ensemble, nous donnons et nous recevons en tant que pays. Certains autres touchent les quotes-parts attribuables à des industries et secteurs donnés, y compris l'agriculture. Un autre exige une perspective régionale, tant sur le plan des occasions qui pourraient s'offrir que sur celui du fardeau qui devrait être supporté à la suite de rajustements quelconques. Nous avons été en liaison constante avec les dix provinces et, dans toute la mesure du possible lors d'une quelconque négociation, nous nous efforçons de répondre à leurs souhaits et à leurs intérêts.

Les résultats répondront-ils à cette attente? Je crois qu'une négociation réussie permettra d'y parvenir. Les provinces de l'Ouest ont adopté la position voulant que le tarif canadien soit négociable comme moyen de favoriser de nouveaux marchés d'exportation pour les produits canadiens, et leurs intérêts déterminés en matière d'exportations, tout comme ceux d'autres provinces, se

reflètent dans l'orientation nationale des négociations. Indépendamment d'un meilleur accès possible en faveur de l'agriculture de l'Ouest, un nouvel accord international sur le blé revêt un intérêt vital pour les Prairies. On s'attend, par ailleurs, à ce que les provinces de l'Atlantique bénéficient de meilleures dispositions commerciales en matière de produits forestiers et de métaux non ferreux, ainsi que d'un éventail plus étendu de débouchés pour le poisson, puisque la nouvelle zone de 200 milles permet d'envisager une augmentation considérable des prises et l'exportation d'importants surplus de poissons et autres produits de la pêche. À cet égard, il existe évidemment un intérêt commun avec la Colombie-Britannique et l'industrie de la pêche en eau douce d'autres provinces.

Dans les principales provinces manufacturières, soit l'Ontario et le Québec, défis et occasions se confondent, sans par ailleurs oublier qu'elles sont parmi les grandes productrices dans le secteur des produits forestiers, des métaux non ferreux et autres minéraux, ainsi que dans celui des denrées agricoles. Les industries concurrentielles situées dans ces provinces seront en mesure de profiter d'un meilleur accès aux marchés étrangers, à la fois dans le cas des produits existants et dans celui des produits qui seront ultérieurement mis au point. Pour d'autres, les nouveaux débouchés qui s'offriront leur permettront d'améliorer leur rendement, de mieux concurrencer les importations et d'exporter. L'ampleur des rajustements qui s'imposeront pour d'autres dépendra de leur compétitivité actuelle face aux importations. Elle dépendra également de l'importance réelle des réductions tarifaires auxquelles on consentira en fin de compte à Genève, de la période de temps sur laquelle elles

.../18

seront échelonnées, de l'effet des réductions tarifaires sur le coût des facteurs de production et de la mesure selon laquelle l'emplacement géographique des entreprises sur le marché intérieur peut les avantager par rapport à des fournisseurs plus éloignés. Pour les producteurs moins efficaces, outre les facteurs susmentionnés, il semble que, pour la plupart, le besoin d'apporter des correctifs soit déjà apparent et s'impose indépendamment des négociations commerciales multilatérales. Et, abstraction faite de ces négociations, je pense qu'il est encourageant de constater que l'industrie, les syndicats et les deux paliers de gouvernement sont maintenant disposés à se rencontrer pour examiner les divers aspects de la situation et voir ce qu'il faut faire pour améliorer la performance canadienne dans toute la gamme des secteurs industriels. Enfin, je voudrais vous rappeler qu'outre les mesures d'application générale que le gouvernment prend pour rendre le milieu canadien plus propice aux entreprises, celui-ci élabore des programmes qui visent à faciliter l'adaptation de ces mêmes entreprises aux changements structuraux, y compris ceux qui pourraient résulter des négociations de Tokyo. Ces programmes visent également à répondre à des situations sur lesquelles on risquerait autrement de perdre tout contrôle, d'après les producteurs et les travailleurs intéressés.

Encore une fois, je tiens à souligner que les négociations de Tokyo, pour importantes qu'elles soient, ne sont qu'une des pièces sur l'échiquier. Leurs répercussions éventuelles ont été et peuvent être aisément grandement exagérées même si, bien entendu, elles ont des retombées à la fois sur le plan de la concurrence des importations et sur celui des perspectives d'exportation. Mais, quelle ampleur auront exactement les débouchés sur les marchés d'exportation

.../19

et dans quelle mesure le Canada subira, en contrepartie, la concurrence des importations? Tout cela reste à voir. Nous ne sommes pas encore en mesure - beaucoup s'en faut - de prévoir les résultats probables, même en ce qui a trait à l'objectif actuel d'en arriver à un "quelconque règlement politique" des principales questions pour le mois de juillet. Dans une perspective historique, il se pourrait bien que ce qui arrivera dans le cas des obstacles non tarifaires soit perçu comme plus important que les dispositions touchant les tarifs douaniers. De toute façon, si vous voulez mon avis, tout ce qui ressortira de la question des tarifs douaniers, pour importants qu'ils soient, retiendra moins l'attention que plusieurs autres éléments de changement auquel il faut faire face. Je pense, par exemple, aux mutations démographiques qui se produisent au sein de notre population, au rythme accéléré des changements technologiques, à l'évolution des goûts et des habitudes de consommation, au rapport entre les dépenses de l'État et du secteur privé, aux changements dans le prix de l'énergie, aux fluctuations des taux de change, aux changements dans nos rapports économiques et politiques avec d'autres pays et aux changements autres que ceux relatifs aux obstacles tarifaires et non tarifaires dans la position concurrentielle relative des nations commerçantes. Et ce ne sont là que quelques exemples. J'espère ne pas me tromper, mais j'en suis venu à croire que les résultats des négociations de Tokyo sont, en réalité, susceptibles de se révéler acceptables dans le contexte canadien, qu'à tout prendre le Canada en retirera un profit net tant du point de vue du développement industriel que du commerce, que nous pouvons régler les problèmes d'adaptation directement attribuables aux négociations commerciales multilatérales en les

.../20

intégrant aux changements nécessaires et en exploitant l'aide des programmes prévus à cette fin et, enfin, qu'un résultat notable traduisant bien les intérêts canadiens peut nous aider à en arriver à une économie plus forte et plus viable qui, dans les années à venir, se révélera d'une grande nécessité pour la santé de notre pays, que nous soyons travailleurs, producteurs, cultivateurs, pêcheurs ou industriels.

Je pense qu'il ressort clairement de mes propos que je ne perçois pas les conclusions des négociations multilatérales comme un élément crucial de la future balance des paiements du Canada. Ce qui risque de se révéler plus important, c'est le degré général de réussite que nous atteindrons dans la gestion de nos affaires à la fois sur un plan absolu et par rapport aux autres pays. Et si les événements récents peuvent nous guider, les changements dans les rapports entre les taux de change pourraient s'avérer beaucoup plus importants que le genre de réductions tarifaires échelonnées auxquelles on pourra souscrire à Genève. Dans la mesure toutefois où l'ensemble des décisions qui y seront prises aideront le Canada à améliorer sa performance économique par rapport aux importations et sur le plan des exportations, les retombées nettes devraient se révéler positives du point de vue de la balance des paiements.

Que penser de l'avenir? Les négociations de Tokyo ne sont pas une panacée mais, à ce stade, elles sont le principal élément de politique commerciale dans les affaires canadiennes. Si tout se déroule comme prévu, il se passera environ une décennie entre la fin des négociations cette année et la mise en application

.../21

définitive des réductions tarifaires à la fin des années 80. Au cours de cette période, nous aurons à appliquer ou à interpréter les nouvelles règles commerciales et les codes de conduite; nous chercherons également à exploiter les secteurs du commerce non touchés par les obstacles tarifaires et non tarifaires. En supposant qu'aucune crise d'importance ne survienne, il se pourrait qu'il n'y ait aucune initiative d'envergure en matière de politique commerciale. Il est plus probable, à mon avis, qu'on cherchera avant tout à améliorer la performance de l'économie canadienne compte tenu du contexte économique international dans lequel nous vivrons alors. Comme on l'a admis à la récente Conférence des premiers ministres, il reste beaucoup à faire dans bien des secteurs de compétence nationale pour encourager les investissements et améliorer notre position concurrentielle. Sur le plan international, je pense que les efforts qui seront déployés au pays seront complétés par une publicité accrue et plus efficace, par des accords de coopération qui prendront une forme ou une autre, peut-être par certaines entreprises en co-participation ici et à l'étranger et, enfin, peut-être aussi par des arrangements bilatéraux avec d'autres pays à l'égard de problèmes précis. Ce sont toutes des mesures destinées à maintenir ou à améliorer la coopération économique et le commerce. Dans le cadre du GATT, je présume que les travaux se poursuivront relativement aux questions de politique qui n'auront pas été résolues aux cours des négociations actuelles et aux autres questions d'intérêt général concernant le commerce qui pourront surgir.

Je pense bien que, même après les négociations actuelles, il restera encore beaucoup de travail à faire dans le domaine des relations entre les pays développés et les pays en voie de développement. Presque à coup sûr, l'une des questions qui risquent de retenir l'attention, c'est celle de la différenciation entre le "statut" des pays en voie de développement, y compris la "graduation"

.../22

jusqu'au titre de partenaire commercial à part entière avec les pays industriels avancés, eu égard aux droits et aux responsabilités. De la même façon, je considère que les relations commerciales avec les pays qui n'ont pas une économie marchande en sont à un stade très embryonnaire d'un point de vue contractuel.

Je suppose qu'il est maintenant évident que je ne prône pas pour le Canada de nouveaux accords commerciaux extraordinaires du genre secteurs de libre échange intégral, unions douanières, etc. J'admets que certaines de ces formules, tout comme essayer d'agir de façon indépendante en fonction de notre marché national, devraient être étudiées si le commerce multilatéral devait s'effondrer autour de nous et que les débouchés internationaux se fermaient à nos exportations. Personnellement, je crois cependant que la solution politique et économique canadienne la meilleure, la moins risquée et prioritaire demeure un système mondial que nous pouvons exploiter pour nos exportations et nos importations, sans toutefois comporter les inévitables contraintes inhérentes aux accords plus étroits et plus généraux. Un tel système, cependant, doit comporter des mécanismes efficaces qui permettront de traiter les importations à caractère déloyal ou désorganisateur. Cela n'empêcherait pas un épanouissement progressif des secteurs du commerce mondial, y compris le commerce avec les Etats-Unis, que n'influenceraient pas, ou si peu, les obstacles commerciaux. A cet égard, j'espère que de nouveaux progrès seront réalisés en ce sens à la suite des négociations de Tokyo.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release | Communiqué

Subject/Sujet: Négociations commerciales multilatérales

For release/Pour publication: Immédiate

DOCUMENT DE RÉFÉRENCE

Extrait sur les négociations commerciales multilatérales tiré d'une allocution de l'Honorable Don Jamieson, Secrétaire d'État aux Affaires extérieures, prononcée devant le British Columbia Council of Forest Industries, à Vancouver, le 14 avril 1978.

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5
Tél: (613) 593-7815

J'ai mentionné il y a un instant que l'une des opérations les plus délicates que nous ayons à entreprendre consiste à s'assurer de ne pas être victimes, lors de l'élaboration de nouveaux mécanismes, de pressions de plus en plus fortes exercées en faveur du protectionnisme. Il s'agit d'une crainte qui hante tous les gouvernements occidentaux et qui nous préoccupe également, mes collègues et moi-même, à l'heure où nous entrons dans la phase cruciale des négociations tarifaires multilatérales, à Genève. Ici encore, je vous ferai un bref compte-rendu de ces négociations, parce que s'il est quelque chose de plus complexe que la situation monétaire internationale, il s'agit sûrement des négociations commerciales multilatérales. Fondamentalement, cependant, je soupçonne que beaucoup d'entre vous n'êtes pas sans savoir que le Canada a entrepris ces négociations de façon comparable à la plupart des économies développées, c'est-à-dire en cherchant à obtenir une réduction moyenne pondérée de quarante pour cent, dans le but de fournir assurance et protection à certaines industries nationales vulnérables. Bien entendu, il ne s'agit que de la première étape. Ce que je crois devoir vous dire aujourd'hui, c'est que le gouvernement du Canada reconnaît clairement qu'à long terme, il n'est pas dans l'intérêt du pays de chercher à instaurer un régime protectionniste, compte tenu, particulièrement, des statistiques que j'ai citées relativement à la valeur de nos exportations. (1) Nous avons plutôt intérêt à tenter d'atteindre le plus grand libéralisme possible en ce

(1) Par exemple, 87% des exportations canadiennes sont actuellement destinées aux Etats-Unis, à la Communauté européenne ou au Japon. Il s'agit là des trois sources fondamentales vers lesquelles nous devons nous tourner pour parvenir à un revirement de notre rendement économique et à une augmentation plus grande de nos exportations et, de façon indirecte, à l'amélioration de la conjoncture au pays. J'ai cité, je crois, un chiffre important, mais il se peut qu'en "l'épurant" davantage, nous ayons une meilleure perception de l'importance de nos relations avec les Etats-Unis. De ces 87%, 60% à peu près vont directement aux Etats-Unis.

.../2

qui concerne le mouvement international des marchandises, et c'est ce à quoi nous nous sommes engagés. Ce ne sera pas une tâche facile; même les anti-protectionnistes les plus fervents ont tendance à se convertir plutôt rapidement devant la concurrence sur leur propre terrain; je suppose que s'applique ici le principe voulant que l'on change son fusil d'épaule selon que la menace plane sur soi ou sur les autres. Mais il doit exister, et il existe effectivement un moyen de relier ces deux objectifs apparemment inconciliables. D'une part, il s'agit de faire en sorte que les produits canadiens bénéficient d'un meilleur accès aux marchés étrangers, non seulement les matières premières, mais également les produits finis; d'autre part, il faut instaurer un régime international qui offrira la protection nécessaire, puis, peut-être, fixer un délai de transition pour les industries qui, à coup sûr, éprouveraient des difficultés si le degré de protection changeait brusquement. Cependant, le dernier objectif et le but des négociations commerciales multilatérales doivent être d'apporter des changements importants au niveau international. Si nous ne cherchons qu'à faire du rafistolage, si nous tentons d'échanger une minuscule concession à une autre de valeur égale ou même moindre, nous ne ferons qu'accroître les distortions. Aussi, nous nous en tenons à l'engagement que j'ai souligné, concernant une approche expansionniste, tout en sachant et en reconnaissant qu'il faudra peut-être prendre des dispositions provisoires et qu'il peut s'écouler bien du temps avant que le Canada et le monde entier mettent toutes ces mesures en application. Bien entendu, je crois pouvoir dire qu'à cet égard, nous avons aidé votre association et les industries forestières de la Colombie-Britannique et que vous avez fait de même à notre endroit, non seulement lors de la consultation, mais aussi pour des questions qui vous concernent particulièrement, dont certaines que j'ai abordées avec les autorités

.../3

japonaises. Par exemple, le régime japonais d'évaluation et d'inspection qui ajoute aux coûts et nuit au commerce, le tarif douanier spécial sur les résineux et les produits connexes; il y a un certain nombre de sujets de ce genre dont nous devons traiter et dont nous traitons effectivement, je crois. La chose est parfois très difficile, cependant, étant donné qu'un grand nombre de questions que j'ai mentionnées au sujet de l'industrie des produits forestiers font partie d'une réalité plutôt vague, mais d'une importance vitale dans les négociations commerciales multilatérales, à savoir les barrières non tarifaires. Il s'agit d'un domaine où nous nous devons de faire des progrès, car il est, de toute évidence, inutile de réduire les tarifs douaniers s'il existe des moyens autres que l'imposition de droits directs pour parvenir à des fins identiques, voire pires. A cet égard, puis-je ajouter, entre parenthèses, que l'importance des négociations commerciales multilatérales dépendra évidemment, en dernière analyse, de la stabilité des monnaies des pays commerçants, parce qu'une fois de plus, vous êtes en mesure de constater qu'avec les fluctuations qui se manifestent de jour en jour et presque d'heure en heure, une simple réduction des droits de douane ne suffira pas à compenser ces hauts et ces bas de la monnaie, qui ajoutent un aspect de très grande incertitude au problème complexe du commerce international.

- 30 -

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

Bulletin No 3

le 16 juin, 1978

NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

ETAT DES NEGOCIATIONS

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A 0H5, Tel. (613) 593-7815.

NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

Etat des négociations au 15 juin 1978

Le bulletin du 23 février 1978 portait sur les événements qui ont précédé et suivi immédiatement la réunion non officielle qui s'est tenue, à un échelon élevé, à Genève le 23 janvier 1978. Au cours de cette réunion, le Canada et les principaux autres participants avaient indiqué la base sur laquelle ils étaient prêts à entamer les négociations sur les droits de douane industriels.

Historique

La réunion du 23 janvier a marqué le début de la phase substantielle des négociations commerciales multilatérales. Au cours des semaines qui ont suivi, les pays qui ne l'avaient pas encore fait ont déposé leurs offres préliminaires, non seulement sur les droits de douane industriels, mais aussi sur les droits de douane agricoles et des pêches. Dans le cas de ces derniers, elles ont servi de réponses aux demandes précises, poste par poste, qui avaient été formulées auparavant. De telles réponses ont également été apportées aux diverses demandes relatives à des obstacles non tarifaires précis.

Le dépôt de toutes ces offres préliminaires, de même que l'analyse de la masse de documents qu'elles représentaient (portant sur le gros des produits de chaque pays, ainsi que sur divers obstacles non tarifaires) a pris un certain temps. Depuis, les délégations se livrent à des pourparlers bilatéraux sur leurs offres respectives pour voir s'il n'y aurait pas lieu de les améliorer en vue de satisfaire à des intérêts ou à des objectifs particuliers ou, si cela se révèle difficile, d'envisager les domaines où certaines des concessions proposées pourraient être retirées afin d'atteindre un équilibre satisfaisant. Ces discussions se déroulent avec, comme toile de fond, le désir des Etats-Unis, et des principaux autres participants, de réaliser un accord politique général quelconque ou, du moins, l'ébauche d'un accord en bloc avant la réunion au sommet qui aura lieu à la mi-juillet à Bonn. On prévoit donc que les négociations détaillées pourraient se terminer plus tard au cours de l'année. Il reste à déterminer, pendant la phase active des négociations, la mesure dans laquelle toute ébauche d'un accord en bloc, auquel les trois grands pourraient en venir, serait acceptable pour le Canada et les autres pays participants.

L'état de chacun des principaux éléments des négociations est décrit ci-après.

Droits de douane industriels

Les principaux pays participants à Genève ont maintenant tous déposé leurs offres préliminaires détaillées. Celles des Etats-Unis, du Canada, du Japon, de la Communauté économique européenne et d'autres pays industrialisés de l'Europe occidentale prévoient une moyenne pondérée de

.../2

réduction des droits de douane d'environ 40 pour cent, comportant un facteur d'harmonisation selon lequel les taux de douane élevés seraient réduits davantage comparativement aux taux moins élevés. Le résultat final dépendra évidemment de l'issue des négociations.

Outre ces pays, il y en a de nombreux autres qui ne participent pas selon une formule, mais qui s'en tiennent plutôt à la méthode traditionelle des demandes et des offres. Plusieurs pays développés se rangent dans cette catégorie; la Nouvelle-Zélande et l'Afrique du Sud ont ainsi déposé des offres industrielles précises. L'Australie a fait également partie de cette catégorie jusqu'au début du mois; elle devait par la suite annoncer son intention de participer, sous réserve de certaines conditions, selon la formule, afin de bien montrer qu'elle appuyait, de façon générale, les négociations et d'amener les autres pays à améliorer leurs propres offres. Les pays participants de l'Europe de l'Est et les pays en voie de développement les plus évolués sont également censés répondre, du moins dans une certaine mesure, aux demandes que leur ont fait le Canada et les autres pays industrialisés.

Les principaux participants, pour des raisons soit de tactique, soit de fond, commencent déjà à exprimer publiquement certaines critiques à l'égard de leurs offres respectives. Les premières réactions des autres pays envers l'offre préliminaire du Canada, ainsi que notre propre réaction envers les offres des autres pays, sont décrites plus loin. On se souviendra que l'offre du Canada sur les droits de douane industriels a été faite à la condition de réaliser des progrès satisfaisants en vue de réaliser trois objectifs qui l'intéressent plus particulièrement: éliminer ou réduire de façon appréciable bon nombre de droits de douane peu élevés auxquels les exportations canadiennes sont soumises; éliminer ou réduire certaines mesures non tarifaires et les assujettir à une surveillance internationale plus efficace; libéraliser le plus possible le commerce en écartant les obstacles tarifaires et non tarifaires dans ces secteurs clefs, fondés sur les ressources naturelles, que constituent les produits forestiers et les métaux non ferreux.

1. L'Offre du Canada

- Pour la délégation américaine, notre offre préliminaire constitue un bon point de départ en vue de négociations plus détaillées, bien qu'elle ne corresponde pas exactement à la sienne. Elle demande donc qu'on y apporte certaines améliorations.

- La délégation de la Communauté économique européenne estime, pour sa part, que l'offre canadienne semble comporter trop d'exceptions et de conditions, et qu'elle ne respecte pas suffisamment le principe de l'harmonisation des droits de douane. Des demandes visant à apporter des améliorations plus précises ont maintenant été formulées.

.../3

2. L'Offre des Etats-Unis

- L'offre préliminaire des Etats-Unis est assez substantielle et, bien qu'elle comprenne un certain nombre d'exceptions, elle semble constituer une base solide aux négociations pour ce qui est du commerce entre le Canada et les Etats-Unis.

- En ce qui a trait aux produits auxquels le Canada s'intéresse plus particulièrement sur le plan des exportations, l'offre démontre, dans bien des cas, le recours à tous les pouvoirs relatifs aux droits de douane que confère le U.S. Trade Act, c'est-à-dire la réduction des taux en vigueur de 60 pour cent et l'élimination intégrale des droits de douane de 5 pour cent ou moins.

- A l'instar de la nôtre, l'offre américaine contient un certain nombre de conditions. Les offres visant des réductions supérieures à celles de l'hypothèse, par exemple, demeureront sur la table seulement si les principaux pays fournisseurs offrent les concessions qui conviennent. L'offre présuppose également qu'on réussira à traiter des mesures non tarifaires, notamment de celles relatives aux subventions, et à libéraliser le commerce agricole.

3. L'Offre de la Communauté économique européenne

- L'offre préliminaire de la Communauté consiste en une moyenne pondérée de réduction de 40 pour cent. Etant donné le facteur d'harmonisation, les principaux taux de douane qui touchent les exportations canadiennes s'appliquent aux offres de réduction de moins de 40 pour cent, puisque leurs niveaux actuels ont tendance à être inférieurs à 10 pour cent et sont, par conséquent, assujettis à des réductions moins importantes que celles affectant les taux plus élevés.

- L'offre de la CEE comporte également un certain nombre de conditions. L'une d'entre elles est d'améliorer convenablement les nouveaux règlements relatifs à la valeur en douane et une autre, de convenir que, dans des circonstances soigneusement définies, des mesures de sauvegarde (c'est-à-dire des mesures temporaires destinées à protéger contre une affluence soudaine et perturbatrice d'importations) soient appliquées de façon "sélective", ou discriminatoire.

- La Communauté a déposé une liste de produits qu'elle pourrait songer à retirer de son offre si les autres pays omettent d'améliorer leurs offres de façon satisfaisante.

4. L'Offre japonaise

- C'est l'offre qui est, de façon générale, tenue pour la moins satisfaisante de toutes les principales offres déposées.

.../4

- Une grande partie des produits industriels que nous avions mentionnés aux Japonais comme offrant un intérêt particulier pour le Canada sur le plan des exportations ne figurent pas sur la liste de l'offre, ou sont offerts à des réductions inférieures à celles de l'hypothèse. Dans certains cas, ces dernières ne constituent pas des réductions à partir des taux appliqués couramment, par opposition aux taux statutaires plus élevés.

- Le Canada, les Etats-Unis et la Communauté insistent pour que le Japon améliore considérablement son offre.

- Le Japon a fait savoir qu'il déposera sous peu des améliorations qui, espère-t-il, rassureront ses partenaires commerciaux quant à un certain nombre d'inquiétudes qu'ils avaient exprimées.

Négociations sectorielles

Conformément à la politique du gouvernement fédéral visant à encourager la transformation plus poussée des richesses naturelles du Canada avant leur exportation - objectif qui s'est, jusqu'à présent, heurté à la propension des pays importateurs à hausser le droit de douane imposé à un produit en fonction de son degré de transformation - l'offre canadienne sur les droits de douane industriels a été faite sous réserve, entre autres, de libéraliser le plus possible le commerce des obstacles tarifaires et non tarifaires dans ces secteurs clefs, fondés sur les ressources naturelles, que constituent les produits forestiers et les métaux non ferreux. Bien que la notion d'une approche complémentaire aux négociations dans ces secteurs n'ait pas encore, en tant que tel, conquis nos principaux partenaires commerciaux, on continue à faire connaître l'essence des objectifs du Canada, et ce tant dans les négociations sur les droits de douane industriels et sur les obstacles non tarifaires que dans celles portant sur l'élaboration de mécanismes efficaces de consultation, de surveillance à l'échelon international et de règlement des différends. Il se peut que, plus tard au cours des négociations, les divers éléments soient regroupés au sein d'un contexte sectoriel.

Mesures non tarifaires

L'un des principaux objectifs que vise le Canada dans les négociations est de réduire ou d'éliminer les effets de restriction ou de distorsion sur le commerce des mesures non tarifaires, et d'assujettir ces mesures à une discipline et à une surveillance internationales plus efficaces. Le Canada a mis l'accent sur le fait que son aptitude à obtenir la réciprocité dans les négociations sur les droits de douane industriels est fonction, entre autres, des progrès satisfaisants qui seront enregistrés dans le domaine des mesures non tarifaires.

.../5

En novembre dernier, les pays participants ont commencé à déposer leurs listes de demandes touchant les mesures non tarifaires particulières maintenues par les autres pays. En février, ils ont commencé à échanger leurs offres préliminaires; actuellement elles ont, pour la plupart, toutes été déposées. On compare actuellement les listes d'offres et celles de demandes; elles font l'objet de pourparlers directs entre les délégations.

Au cours des derniers mois, on s'est en outre réuni à plusieurs reprises, à Genève, pour traiter des codes de conduite internationaux devant régir des mesures non tarifaires de nature plus précise, comme les obstacles techniques au commerce, les pratiques d'achat des gouvernements, la valeur en douane, les subventions et les droits compensateurs. D'autres réunions sont prévues prochainement. Comme on pourra le constater plus loin, les progrès enregistrés varient d'un domaine à l'autre.

1. Obstacles techniques au commerce

Le code proposé vise à favoriser le commerce international en évitant, en réduisant ou en éliminant les obstacles inutiles engendrés par les réglementations techniques, les normes, les tests et les systèmes de certification. Le travail va bon train et les discussions se poursuivent entre les délégations. Des versions antérieures du projet de code ont fait l'objet de discussions exhaustives et de pourparlers techniques au Canada entre les fonctionnaires du gouvernement fédéral et les parties intéressées des gouvernements provinciaux et du secteur privé. Les consultations se poursuivront.

2. Pratiques d'achat des gouvernements

On avance fort rapidement dans l'étude des principaux éléments de ce code et on s'attarde maintenant à la question du champ d'application, à savoir, quels sont les organismes qui s'occupent des achats dans chaque pays et dans quelle mesure devraient-ils être en cause. Quelques-uns des principaux participants en sont actuellement à échanger, à titre officieux et exploratoire, les listes de demandes et d'offres concernant les organismes visés. Le Canada a déjà présenté des listes de demandes indicatives des types de produits et des organismes auxquels il s'intéresse plus particulièrement et étudie le contenu d'une offre préliminaire.

3. Valeur en douane

Les négociations dans ce domaine portent sur une entente sur un nouveau code international en vertu duquel les valeurs imposables seraient normalement établies en fonction du prix de la transaction, soit le prix auquel les biens se vendent effectivement sur les marchés internationaux. A Genève, le travail se poursuit sur la base d'un projet préparé antérieurement par la Communauté économique européenne, et modifié ultérieurement. La délégation canadienne participe, sans toutefois s'engager, à un examen technique exhaustif de ce document. Des consultations ont été menées avec les provinces et le secteur privé et on prévoit que d'autres consultations auront lieu avant que le gouvernement définisse la position de base du Canada quant à ce projet de code.

.../6

4. Subventions et droits compensateurs

Il reste encore beaucoup à négocier sur ce point en raison, principalement, des divergences d'opinion entre la Communauté économique européenne et les Etats-Unis. Ce que vise surtout la CEE, ainsi que le Canada et les autres pays, c'est de faire adopter par les Etats-Unis un moyen sûr d'évaluer le préjudice causé comme condition préalable à l'imposition des droits compensateurs. Les Etats-Unis se sont engagés à examiner une telle mesure si des règles plus efficaces relatives à l'utilisation des subventions (le mécanisme de rétablissement des exportations de la Communauté, en particuler) peuvent être établies. Le Canada partage ce souci. Pour ce qui est des subventions en général, le Canada cherche à s'assurer que les mesures qui relèvent de nos programmes de développement régional, de nos programmes de recherche industrielle, de nos programmes d'aide spéciale et d'autres mesures d'intérêt national ne seront pas inutilement limitées par un code quelconque, et que les exportations qui auront bénéficié de tels programmes ne seront pas exposées aux mesures compensatrices s'il n'existe pas de menace de préjudice.

Régime des licences d'importation et restrictions quantitatives

Les principales restrictions quantitatives qui demeurent seront probablement présentées selon la méthode des demandes et des offres. On travaille actuellement à une entente portant sur les moyens plus efficaces de limiter et de contrôler l'organisation du régime des licences d'importation. Deux projets, portant respectivement sur la délivrance automatique de licences et sur la délivrance de licences en vue de mettre en application les restrictions imposées aux importations ont été, jusqu'à présent, élaborés et doivent être étudiés plus à fond. On songe également à réviser les règlements du GATT traitant du genre et de l'application des mesures restrictives imposées aux importations et auxquelles un pays peut avoir recours lorsqu'il doit faire face à des difficultés quant à sa balance des paiements.

Mesures de sauvegarde

A ce propos, la Communauté économique européenne cherche toujours à faire accepter le principe selon lequel il peut y avoir des circonstances spéciales qui justifient l'application sélective de mesures d'urgence contre les importations perturbatrices, c'est-à-dire contre les pays qui en sont principalement responsables, plutôt que sur une base non discriminatoire, comme l'exige actuellement l'article XIX de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. On accorde, en même temps, une attention particulière à l'ensemble des droits, des obligations et de la marche à suivre définis aux termes de cet article.

Agriculture et pêches

Les négociations portant sur les produits agricoles, sur les produits de la pêche et sur les boissons alcooliques se poursuivent selon la méthode des demandes et des offres. Cette méthode est utilisée dans les pourparlers

relatifs aux mesures tant tarifaires que non tarifaires. Des discussions bilatérales se déroulent actuellement en fonction des demandes initiales de chaque pays et des offres initiales ultérieures de ses partenaires commerciaux.

Les négociations vont aussi bon train pour ce qui est des ententes éventuelles relatives au commerce des marchandises dans les trois secteurs des céréales, des produits laitiers et de la viande de bovins; elles en sont à divers stades.

Le sous-groupe chargé des négociations sur les céréales a été à peu près inactif depuis quelque temps étant donné la conférence qui s'est tenue plus tôt cette année à Genève sous les auspices des Nations-Unies, en vue de conclure un nouvel accord international sur le blé. Cependant, les approches fondamentalement différentes de la Communauté économique européenne et des principaux autres pays exportateurs face à des questions comme l'inclusion des céréales secondaires et l'établissement de prix minimaux et maximaux, de même que les obligations y afférentes, ont rendu impossible tout accord, fut-il sur l'ébauche d'une nouvelle entente. Si une entente sur la stabilisation des prix du blé n'est pas conclue à l'intérieur des délais prévus pour les négociations commerciales multilatérales, il se pourrait qu'il soit nettement plus difficile de négocier les engagements relatifs à l'accès aux marchés et les règles internationales concernant les subventions à l'exportation. Toutefois, un groupe de travail intérimaire, dont les membres proviennent de douze pays, dont le Canada, tente actuellement de régler ces différences. Compte tenu des circonstances, on croit qu'il est possible que la conférence des Nations-Unies puisse reprendre en septembre et qu'elle puisse en arriver à un accord.

Le travail des sous-groupes chargés des négociations sur les produits laitiers et sur les viandes est un peu plus avancé. On a tenu un certain nombre de réunions techniques, où l'on s'est efforcé de formuler diverses propositions; notamment, dans les deux cas, certaines modalités d'information et de consultation, de même que des dispositions relatives aux prix minimaux et, possiblement, certains engagements quant à l'accès des produits laitiers. Ce travail se poursuivra vraisemblablement au même rythme que les autres domaines de négociation.

Bon nombre de pays, y compris les Etats-Unis, le Canada et l'Australie, ont jugé important, compte tenu de l'ensemble des négociations commerciales multilatérales, d'avancer à grands pas dans le domaine de l'agriculture. Il reste à déterminer, à mesure que les négociations se poursuivront, jusqu'où on pourra aller exactement.

Dans le domaine des pêches, le Canada continue d'exercer des pressions pour améliorer considérablement les débouchés commerciaux pour le poisson et les produits des pêches.

.../8

Organisation

On discute toujours des façons d'adapter, en fonction des changements survenus dans ce domaine, "l'organisation" du commerce international en révisant certaines dispositions du GATT. Ces discussions ont surtout porté sur les dispositions traitant expressément des relations commerciales entre les pays développés et ceux en voie de développement. A ce sujet, comme au sujet d'autres domaines de négociation, les pays en voie de développement cherchent un traitement différencié et plus favorable puisque de meilleures conditions commerciales favoriseront leur développement économique. Les autres sujets abordés portent, tout d'abord, sur les mesures de sauvegarde destinées à protéger l'équilibre de la balance des paiements et sur celles en faveur du développement économique, ensuite, sur les mécanismes de consultation, de règlement des différends et de surveillance et, enfin, sur la question des "approvisionnements", à savoir l'élaboration, dans le cadre du GATT, de droits et d'obligations supplémentaires et améliorés régissant la sécurité des approvisionnements.

Le Canada a fait valoir que la question des approvisionnements méritait bien d'être considérée, mais qu'elle devrait l'être, à l'intérieur d'un contexte sectoriel, dans le cadre des négociations et en tenant compte de l'accès des produits visés; de plus, quoi qu'il en soit, toute nouvelle disposition relative aux "approvisionnements" ne devrait pas modifier l'équilibre actuel des droits et des obligations du GATT. Le Canada s'est donc opposé à l'idée que les dispositions du GATT portant sur l'utilisation des taxes et des restrictions à l'exportation pouvaient être traitées de façon distincte au cours des négociations.

Cadre chronologique

Si les principaux pays négociateurs réussissent à dégager les grandes lignes d'un règlement en juillet, et à élaborer les détails pendant le reste de l'année, on prévoit que les mesures législatives nécessaires, dont celles que devra adopter le Congrès américain, seront prises au début de 1979, que les résultats des négociations commerciales multilatérales seront mis en application peu après et que, si les droits de douane sont modifiés, les réductions s'échelonneront sur une période de huit ans.

Minister of State
Small Business

Government
of Canada

Ministre d'État
Petite entreprise

Gouvernement
du Canada

Notes en vue d'une allocution prononcée par l'honorable Anthony C. Abbott, Ministre d'Etat chargé de la Petite entreprise à la réunion annuelle de l'Association des Manufacturiers canadiens, à Toronto, le 5 juin 1978.

On m'a demandé de vous entretenir aujourd'hui de deux sujets qui préoccupent l'industrie manufacturière canadienne, soit notre position par rapport à la concurrence internationale et les répercussions des négociations commerciales multilatérales (NCM).

Ces deux sujets s'agencent particulièrement bien. Etant donné que nous sommes un grand pays exportateur et que nos ventes à l'étranger représentent au moins un quart de notre produit national brut (PNB), nous devons nous intéresser fortement à tout effort visant à améliorer notre accès aux marchés mondiaux. Cela constitue essentiellement l'un des objectifs de notre équipe responsable des NCM.

Le Canada possède les ressources et les compétences qui lui permettent de produire une vaste gamme de biens et de services, mais nous manquons de grands marchés. En fait, nous sommes l'une des quatre nations industrialisées à ne pas compter un marché national d'environ 100 millions d'habitants ou à ne pas avoir accès à un tel marché. Nous exportons de façon intensive, non pas par choix mais par nécessité.

Aussi, pour nous développer, il nous faut trouver de plus vastes marchés pour nos produits, et de plus vastes marchés nous offriront de meilleures chances d'augmenter et de conserver notre compétitivité sur le plan international au moyen de la production sur une plus grande échelle, de la spécialisation et de l'accroissement de la productivité.

Evidemment, cela suppose non seulement la réduction ou l'abolition de tarifs au sens général, mais également des réajustements aux structures tarifaires étrangères qui viennent à l'encontre d'une transformation accrue des ressources naturelles au Canada, du fait que les tarifs augmentent avec le degré de transformation.

Cela suppose également l'abaissement ou l'élimination d'un large éventail de barrières non tarifaires qui, ces dernières années, ont contribué à limiter de plus en plus notre accès aux marchés étrangers.

Il reste à voir si nous pourrons atteindre ces objectifs. Il ne faut pas oublier que nous traitons avec quelque 98 nations qui représentent plus de 90 % du commerce mondial et que chacune d'elles a ses propres intérêts. Il s'agit là de questions complexes qui comprennent une multitude de facteurs inhérents à un ensemble varié d'approches et de méthodes.

Quoi qu'il en soit, il faut reconnaître que notre position par rapport à la concurrence internationale constitue un élément important de notre rendement industriel global indépendamment de notre participation aux NCM. Car notre rendement, celui de chaque élément de notre base industrielle nationale, réside dans le succès de la stratégie économique.

Aucun des éléments de notre rendement industriel n'est plus essentiel que le secteur manufacturier. Au cours des vingt-cinq dernières années, par exemple, il a représenté environ un

demi-million d'emplois nouveaux, à peu près le tiers de l'augmentation totale du revenu réel par habitant et les deux tiers de nos exportations.

Sa contribution ne s'arrête pas là. Les industries manufacturières supportent le quart des emplois des secteurs des services et de la transformation des richesses naturelles. De plus, la création de 100 emplois dans ces industries en engendre 130 autres dans le reste de l'économie.

Si l'on envisage la question du point de vue des investissements, on s'aperçoit qu'à chaque dollar investi dans l'industrie secondaire correspond un investissement connexe de presque deux dollars dans le secteur des services, soit deux fois le rendement qui aurait été atteint dans l'industrie de la transformation des richesses naturelles.

Bien que ce ne soit pas là du neuf pour vous, ces bénéfices et d'autres encore que rapporte le secteur manufacturier ne sont pas, en général bien connus. Il convient de les répéter, car il faut les porter à la connaissance de ceux qui ne réussissent pas à saisir pourquoi le gouvernement a décidé d'appuyer fortement le secteur manufacturier.

La dure réalité est que si nos industries manufacturières sont en mauvaise posture, toute notre économie s'en ressent. Et comme beaucoup d'entre vous le savez, c'est un peu cette situation que nous connaissons depuis quelque temps.

Cependant, les événements prennent une autre tournure; notre position concurrentielle s'améliore. Pour la première année, les rajustements de salaires sont à la baisse. Dans le secteur manufacturier, la rémunération demeure légèrement supérieure à celle des Etats-Unis, mais il existe des valeurs de compensation.

Le phénomène se vérifie par l'augmentation de notre productivité. Dans le secteur manufacturier, cette croissance est environ le double de celle des Etats-Unis. En fait, l'écart de productivité entre notre industrie et la leur se rétrécit d'année en année, et la dévaluation de notre dollar a quelque peu compensé nos coûts prohibitifs.

Bien que par rapport à l'Europe de l'Ouest et au Japon, notre productivité tire encore de l'arrière, nos coûts unitaires sont plus ou moins élevés que les leurs, en raison de l'augmentation de la valeur des monnaies dans les pays en cause.

Ce relèvement assez important de notre position concurrentielle se manifeste là où il compte le plus, soit au niveau du commerce.

Cependant, la libéralisation du commerce envisagée comme résultat des négociations nécessitera manifestement une marge concurrentielle plus marquée. Il faudra toutefois un délai de grâce pour y parvenir. Car, quelles que soient les modifications tarifaires dont on conviendra, elles s'échelonneront sur une période d'au moins huit ans. Par surcroît, leur mise en

place ne commencera peut-être pas avant 1980.

Nous avons donc le temps de nous préparer. Nous pouvons actuellement faciliter la modernisation et la transition de l'industrie canadienne dans les cas où la chose est nécessaire, afin de nous adapter au nouveau climat économique qui prévaudra dans le monde entier.

Nous n'avons rien à perdre en agissant ainsi, car si nous voulons demeurer concurrentiels, il nous faudra recourir à ces mesures ou nous retirer du "marché".

Je crois qu'il importe que chacun de nous comprenne ce à quoi nous faisons face. Par exemple, les pays en voie de développement peuvent être considérés comme une "menace" si nous ne commençons pas immédiatement à rajuster notre système en vue de nous préparer à ce qu'on appelle souvent "le nouvel ordre économique".

Ce nouvel ordre économique offre cependant de nombreuses perspectives; l'une d'entre elles réside dans les possibilités, trop souvent négligées, qui en découleront. Le meilleur exemple que nous pourrions donner concerne la possibilité d'exporter des machines industrielles aux pays en voie de développement. Au cours des quatre dernières années, le chiffre de nos ventes est passé de 96 millions à 232 millions de dollars, soit une augmentation de 200 %.

M. Taylor Kennedy, votre nouveau président, a présenté une autre de ces perspectives dans le discours prononcé il y a quelques jours auparavant devant l'Association canadienne du gaz. Il a fait observer que nous entrons effectivement dans une ère de libéralisation des échanges, une ère qui, selon ses propres termes, "nous obligera à nous diriger vers des activités à forte concentration technique, laissant aux pays en voie de développement, où les coûts sont moindres, une plus large part des produits et procédés courants..."

Mais M. Kennedy a fait une mise en garde concernant le niveau insatisfaisant de la recherche et du développement au pays, qui constitue l'un des principaux obstacles à cette transition.

C'est un souci que le gouvernement a toujours partagé et qui a trait notamment aux petites et moyennes entreprises. Par ailleurs, vous savez que plus de 8 000 des 9 000 membres de cette Association se classent dans cette catégorie.

La réaction du gouvernement a été de mettre des millions de dollars à la disposition des petites entreprises pour leur aider à améliorer leurs techniques, par le biais, principalement, des services d'aide que prévoient le Programme d'expansion des entreprises, le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense, le Programme de R.-D. sur la conservation de l'énergie, les neuf instituts de recherche industrielle et les dix centres de technologie supérieure des universités, les organismes de recherche provinciaux, ainsi que les trois associations

de recherche industrielle mises en place avec le concours financier du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Vous n'êtes pas sans savoir que le gouvernement a adopté, il y a quelques jours, une autre mesure importante. En effet, il a annoncé des modifications à ses politiques d'achat dans le but précis de stimuler la recherche et le développement industriels au Canada.

Toutes ces mesures ajoutées aux autres principaux éléments de la politique concernant la petite entreprise, à savoir les nouvelles mesures fiscales, les politiques fondamentales d'achats gouvernementaux, le contrôle de la paperasserie, la libéralisation du financement, toutes ces mesures donc, ainsi que celles à venir devraient inciter les petites entreprises à relever les défis que leur pose l'évolution de la conjoncture économique mondiale, non seulement dans les industries manufacturières, mais ailleurs.

En tant que membre du comité permanent sur les NCM, je suis conscient que tôt ou tard, on voudra savoir qui sortira vainqueur ou perdant du nouveau climat commercial qui résultera des négociations.

Dans l'ensemble, j'estime raisonnable d'affirmer à ce moment-ci que les produits déjà concurrentiels à l'étranger devraient rapporter davantage aux producteurs. Les autres

producteurs devront alors envisager de devenir plus compétitifs en gardant à l'esprit l'éventualité d'un élargissement des marchés.

Bien entendu, personne ne peut actuellement prédire quelle sera l'augmentation du volume d'exportation, car elle dépendra dans une large mesure de la volonté des Canadiens de tirer profit de l'évolution favorable du commerce. De plus, le gouvernement ne saurait forcer les entreprises à vendre à l'étranger. Il ne peut que s'assurer qu'elles en ont la possibilité, et qu'on leur accorde les conseils et l'aide dont elles ont besoin.

Voilà pour les avantages, et maintenant, examinons l'autre côté de la médaille. Parmi les mesures prises par le gouvernement pour venir en aide aux industries (ou aux entreprises), y en a-t-il que les négociations risquent d'affecter?

L'aide à l'industrie, sous une forme ou sous une autre, constitue, depuis longtemps, un élément important du travail qu'accomplit le gouvernement fédéral. Il existe, en effet, un éventail considérable de programmes visant à faciliter l'adaptation des entreprises aux changements de toute sorte.

Le mot adaptation n'est d'ailleurs pas péjoratif. En effet, dans une économie de marché, la saine adaptation industrielle se caractérise par un mouvement continu de main-d'oeuvre et de capitaux vers des activités plus lucratives. Par exemple, au cours d'une année type, le quart de la population active

change d'emploi et beaucoup, plus d'une fois. Dans un nombre incalculable d'entreprises on assiste à des licenciements temporaires tandis que des usines ferment leurs portes. Ce phénomène est parfois attribuable à l'insuccès de l'entreprise elle-même. Souvent, les licenciements ou les fermetures d'usines ont pour cause un effort d'amélioration de la position concurrentielle par l'adoption de nouvelles chaînes de production ou autres.

Cette situation se poursuivra, peu importe les résultats des NCM.

Entre temps, le principal rôle du gouvernement au cours de cette phase d'adaptation sera vraisemblablement de créer et de maintenir un climat économique permettant adaptations et modifications positives. En outre, on reconnaît qu'il faudra peut-être obtenir une collaboration spéciale dans le cas des entreprises (ou groupes) particulièrement vulnérables.

A cette fin, l'administration fédérale travaillera en étroite collaboration avec les provinces et les autres intéressés à la mise en place de mesures aptes à résoudre ce genre de problème.

Permettez-moi une autre observation; nous en sommes à la phase essentielle des négociations commerciales, les façons de procéder ont été bien élaborées, la plupart des demandes et des offres ont déjà été présentées, toute la documentation de base est disponible et les participants ont entrepris

le "marchandage".

La préparation de ces négociations n'a pas été le fait de la seule administration fédérale; de nombreuses sources canadiennes nous ont fourni des conseils d'une valeur inestimable. En outre, des consultations intensives ont eu lieu entre les secteurs public et privé.

Par ailleurs, le Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers (CCCTD), créé à la fin de 1973 dans le but exprès de connaître l'opinion de tous les Canadiens intéressés, a reçu plus de 450 mémoires et exposés complémentaires. Dans de nombreux cas, ils s'assortissaient d'exposés verbaux ou étaient suivis de rencontres.

La délégation canadienne à Genève a fait bon usage de ces renseignements; il en est de même des ministères fédéraux en cause. Il y a également eu des rapports directs et constants entre ces ministères et le secteur privé aux niveaux des ministres et des hauts fonctionnaires, ainsi qu'au niveau technique.

De même, le Bureau du coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, créé à l'été de 1977, a eu avec le secteur privé une série de consultations directes sur les aspects généraux des négociations et sur certaines questions particulières.

Je dirais, enfin, que très peu de secteurs de notre société industrielle n'ont pas apporté une précieuse collaboration à l'administration fédérale dans la préparation de ces négociations et qu'il n'existe aucun homme d'affaires qui ne soit pas conscient de la très grande importance que peuvent revêtir les NCM.

En effet, ce ne sont pas seulement des négociations tarifaires, non plus qu'une mise en scène servant les intérêts des soi-disant principaux participants.

Il s'agit plutôt d'un effort visant à donner une autre signification aux relations commerciales internationales, qui satisfera aux exigences économiques et humaines du monde de demain.

Je vous remercie.

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E
3 5036 01006596 2

PARTICIPATION CANADIENNE
DANS LES
NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

Deputy Prime Minister | Vice-Premier Ministre

President of the Privy Council | Président du Conseil privé

Release | Communiqué

Le 13 juillet 1978

LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES

LE VICE-PREMIER MINISTRE, L'HONORABLE ALLAN J. MACEACHEN, A RENDU PUBLIQUE AUJOURD'HUI LE RESUME CI-JOINT DES RESULTATS D'UNE REUNION A UN HAUT NIVEAU SUR LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES TENUE CETTE SEMAINE A GENEVE.

Ottawa

DECLARATION DE L'AMBASSADEUR J.H. WARREN, COORDONNATEUR CANADIEN, SUR LES RESULTATS DE LA REUNION A HAUT NIVEAU SUR LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES TENUE A GENEVE.

Le Canada a réalisé des progrès au cours des derniers jours des négociations.

Les principaux participants sont parvenus à des ententes dans un nombre important de domaines. Ce qui a été fait jusqu'à maintenant devrait fournir une base raisonnable pour l'achèvement des négociations d'ici la fin de l'année.

Les objectifs canadiens dans ces négociations commerciales visent à faciliter l'amélioration de la tenue économique du Canada dans les secteurs de l'industrie, de l'agriculture et de la pêche. Les ententes réalisées aujourd'hui ont marqué un progrès vers la réalisation de ces objectifs.

A) Négociations tarifaires sur les produits industriels.

Il y a maintenant lieu de prévoir une ouverture importante des marchés étrangers à l'égard des produits manufacturés et autres biens industriels canadiens, y compris les produits des secteurs fondés sur les ressources naturelles. Ces nouvelles possibilités commerciales rendront plus profitables les exportations courantes et faciliteront la vente des produits de transformation et de fabrication. Les négociations portant sur les tarifs tant canadiens qu'étrangers imposés aux produits industriels, seront complétées à l'automne.

Le Canada recherche un accord équilibré et réciproque, aboutissant aux meilleurs résultats possibles. Un accord important avec les Etats-Unis, tenant compte de la plupart des objectifs canadiens, est en vue. Un tel accord entraînerait la disparition ou une réduction importante de plusieurs droits de douane américains portant sur un large éventail de produits canadiens. De son côté, le Japon a amélioré ses offres initiales mais d'autres améliorations s'imposent. Quant à la valeur des offres de la Communauté Européenne, elle a été sensiblement diminuée par les modifications qui y ont été apportées. Certaines de ces modifications intéressent des articles qui sont importants pour le Canada. Pour en arriver à un résultat maximal et équilibré, il sera nécessaire que ces positions tarifaires reprennent leur place dans l'offre communautaire et que certaines améliorations soient apportées à l'offre initiale.

Des progrès importants au sein des négociations tarifaires sur les produits industriels devraient être réalisés en ce qui a trait à

.../ 2

l'obtention de meilleurs débouchés pour les produits transformés dans les secteurs des produits forestiers et des métaux non-ferreux. Le Canada cherche à réduire au maximum les obstacles tarifaires et non-tarifaires dans ces secteurs. Le Canada a signalé que, s'il obtenait de telles réductions, il serait disposé à se pencher sur l'intérêt manifesté par un certain nombre de participants à l'égard des règles du GATT concernant les mesures de restriction à l'exportation.

B) AGRICULTURE.

Des discussions intensives entre les principaux participants n'ont pas encore débouché sur le cadre mutuellement acceptable d'un accord sur l'agriculture.

Le Canada recherche une réduction importante des barrières tarifaires et non-tarifaires à l'égard de toute une gamme de produits agricoles, particulièrement en Europe et au Japon. Bien que des concessions aient été offertes, celles-ci ne sont pas jugées suffisantes et des améliorations sont recherchées, notamment de la part de la Communauté en ce qui concerne les céréales. Les discussions dans les sous-groupes des produits laitiers et de la viande ont progressé dans la voie des moyens d'améliorer la coopération et la consultation internationale et établir une meilleure base pour l'expansion du commerce dans des conditions plus stables.

Les perspectives sont bonnes en vue d'une négociation avec les Etats-Unis qui soit mutuellement avantageuse, qui améliore les possibilités d'exportations sur le marché américain et qui contribue à renforcer davantage l'agriculture canadienne. Les concessions mutuelles en perspective sont complémentaires par rapport aux intérêts des deux pays et promettent une plus grande harmonisation des tarifs douaniers nord-américains sur les produits agricoles. La présente renégociation des tarifs canadiens sur les produits horticoles est une question à part qui est néanmoins reliée aux négociations commerciales multilatérales.

Sous les auspices de la CNUCED, des négociations sont en cours en vue d'un accord qui remplacerait le présent accord international sur le blé. Des progrès considérables ont été réalisés en vue de l'élaboration de mécanismes visant une plus grande stabilité sur le marché mondial du blé. Des discussions sont aussi en cours au sujet des céréales secondaires. En dépit de divergences de vues, il y a lieu de croire qu'un dénominateur commun sera trouvé et la reprise de la conférence des Nations-Unies s'annonce pour l'automne.

C) PECHES

Il est important pour le Canada d'ouvrir de nouveaux

.../ 3

débouchés sur les marchés étrangers pour les produits de ses pêches. Il y a des perspectives encourageantes pour ce qui est du marché américain. Le Canada cherche à améliorer encore l'accès aux marchés américains et autres, et plus particulièrement ceux de la CEE et du Japon, au cours des négociations.

D) LE CADRE COMMERCIAL

Des progrès importants ont été réalisés pour ce qui est de moderniser les règles du GATT et d'élaborer de nouveaux arrangements destinés à limiter ou à faire disparaître l'effet restrictif des mesures non-tarifaires sur le commerce. On peut mentionner les suivants:

(1) Mesures de sauvegarde

Des mesures de sauvegarde temporaire peuvent être prises en vertu de l'article XIX du GATT dans les cas où une augmentation des importations porte ou menace de porter un préjudice grave aux producteurs nationaux. Des négociations sont en cours pour améliorer et clarifier de façon importante les critères à observer avant la prise de ces mesures, la réaction permise aux pays exportateurs, ainsi que les mécanismes de surveillance internationale et de règlement des différents découlant de l'application de telles mesures. L'objectif est d'assurer la possibilité de prendre rapidement les mesures nécessaires tout en évitant d'agir d'une façon arbitraire ou déraisonnable. La possibilité d'une application "sélective" des mesures de sauvegarde, dans des conditions strictement délimitées et rigoureusement contrôlées, est également envisagée. Ceci constituerait une exception à l'interprétation généralement admise de la règle voulant que des mesures d'urgence doivent être appliquées aux importations de tous les pays sans distinction ni discrimination. Les négociateurs canadiens croient que ce qui est prévu concernant l'application de l'article XIX satisfera les intérêts canadiens tant à l'importation qu'à l'exportation.

(2) Subventions et droits compensateurs

Un résultat important des négociations est la possibilité que les Etats-Unis rendent leur législation sur les droits compensateurs conforme aux dispositions de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Selon la présente législation américaine, des droits compensateurs peuvent être appliqués pour neutraliser les avantages concurrentiels des importations imposables ayant bénéficié de subventions, que ces importations créent ou non un préjudice important ou une menace de préjudice aux producteurs américains. Ceci demeure un problème important dans notre commerce avec les Etats-Unis.

De plus, une plus grande précision et une meilleure certitude vont

... / 4

être apportées aux dispositions du GATT visant à limiter l'utilisation des subventions dans le commerce international. Les dispositions envisagées n'entraveraient pas la liberté des gouvernements d'avoir recours à des subventions à des fins de développement économique. Les exportations bénéficiant de telles subventions internes ne seraient pas sujettes à des droits compensateurs, à moins qu'elles causent ou menacent de causer un préjudice important dans le pays importateur. De telles dispositions sont importantes pour le Canada, particulièrement à l'égard des Etats-Unis.

3) Obstacles techniques aux échanges

Les règlementations techniques, les normes, les méthodes d'essai et les systèmes de certification peuvent souvent par inadvertance créer des obstacles au commerce entre deux pays. Un nouveau code, destiné à éliminer dans la mesure du possible ces effets et à assurer une plus grande cohérence dans l'utilisation des normes, est présentement envisagé.

4) Achats gouvernementaux

Des efforts visent actuellement à élargir le domaine de la concurrence internationale en matière d'achats gouvernementaux. Les négociations portent sur un code qui permettrait aux fournisseurs étrangers de concourir sur le même pied que les fournisseurs nationaux pour les achats de certaines entités gouvernementales. La rédaction des règles, y inclus la question de "transparence", c'est-à-dire l'information qui devra être rendue disponible sur les achats, est très avancée et les discussions porteront maintenant sur les entités auxquelles le code s'appliquera. Le degré d'ouverture que le Canada serait disposé à permettre pour ce qui est de ses achats gouvernementaux dépendra surtout des avantages qu'il pourrait retirer de l'ouverture des marchés des autres participants. Evidemment, ceci vaut aussi pour les autres pays.

5) Règlement des différends

Au point de vue canadien, il est important d'améliorer les procédures de règlement des différends au sein du GATT, pour qu'il soit possible d'arriver, de façon rapide et efficace, au règlement de ces différends.

6) Evaluation douanière

Le Canada n'a pas participé aux négociations visant à élaborer un code sur l'évaluation douanière mais continue, sur le plan technique, à explorer la possibilité de satisfaire les intérêts canadiens à l'intérieur d'un tel code. Le code qu'étudient la Communauté, les Etats-Unis et le Japon prévoit que l'évaluation des importations aux fins des droits de douane se ferait normalement sur la base du prix de la "transaction".

... / 5

La présente loi canadienne est basée sur un concept différent, celui de la "juste valeur marchande" dans le pays d'origine.

7) Pays en voie de développement

Le Canada entend faire sa part pour que les négociations commerciales multilatérales englobent les intérêts des pays en voie de développement tout comme ceux des pays développés et continuera à travailler avec eux à cette fin. Le Canada a appuyé le principe de mesures spéciales et différentielles appropriées dans le but d'assurer des débouchés plus sûrs aux produits des pays en voie de développement et de renforcer leurs économies. Pour l'avenir, le Canada souhaite des relations plus étroites et l'accroissement de son commerce avec les pays en voie de développement. Le Canada s'attend aussi à ce que les plus avancés de ces pays apportent une contribution aux négociations en cours et à ce qu'ils assument progressivement les obligations du GATT.

La position du Canada dans les négociations commerciales multilatérales a été préparée à fond et avec beaucoup de soin. Tous les intérêts canadiens en cause, les autorités provinciales et le secteur privé ont fait preuve d'une grande collaboration en répondant aux demandes du gouvernement qui a sollicité leurs points de vue et leurs conseils. Les positions particulières avancées par les divers intérêts canadiens ne manquent pas d'être prises en considération pour autant qu'elles soient compatibles avec les intérêts du Canada et avec l'objectif d'une libéralisation accrue du commerce mondial. Les concessions tarifaires offertes par la Canada en retour des avantages qu'il retirera des négociations commerciales multilatérales ont été soigneusement préparées et elles reflètent les degrés différents de sensibilité à la concurrence extérieure des divers secteurs de l'activité économique canadienne.

Il reste beaucoup à faire pour compléter les négociations commerciales multilatérales. Aussi est-il difficile de prédire quand les résultats de ces négociations seront obtenus. Le but visé, c'est de les compléter d'ici la fin de l'année en cours.

DECLARATION DE PLUSIEURS DELEGATIONS CONCERNANT

L'ETAT DES NEGOCIATIONS DE TOKYO

Genève, le 13 juillet 1978

Cadre concerté pour les négociations de Tokyo

Les délégations de quelques grandes nations commerçantes sont arrivées à formuler un cadre concerté des principaux éléments d'une transaction globale pour les négociations de Tokyo. Ce cadre concerté reprend les éléments indispensables, qui pourront être développés lors de négociations complémentaires entre ces participants et les autres, pour assurer le succès des négociations conformément aux objectifs de la Déclaration adoptée à Tokyo en septembre 1973.

Ces délégations reconnaissent que le succès final des négociations nécessite la participation de toutes les délégations; aussi expriment-elles l'espoir que tous leurs partenaires considéreront le cadre défini dans le présent mémorandum comme une base raisonnable en vue d'arriver, dans les semaines qui viennent, à un accord mutuel qui assurera le succès de ces négociations. Elles sont convenues, pour leur part, de faire en sorte que les résultats finals débouchent sur un système renforcé et ouvert de commerce international, reposant sur une intensification de la coopération internationale, qui devrait apporter des avantages substantiels à la communauté commerçante des nations, et en particulier aux pays en voie de développement.

Contenu de la transaction finale

Le cadre établi pour les résultats des négociations de Tokyo a pour but de créer les possibilités les plus vastes qui aient été envisagées jusqu'ici d'élargir les ententes en matière de commerce international et de traiter les problèmes qui affectent les relations commerciales. Les caractéristiques distinctives de cette série de négociations seront vraisemblablement les suivantes:

- un vaste programme de libéralisation des échanges qui s'étalera sur les années 1980,

.../2

- un mouvement visant à adapter plus étroitement les règles du GATT aux impératifs de la prochaine décennie,

- un renforcement substantiel de l'équité et de la discipline dans le système de commerce international, par la création, entre autres, de mécanismes nouveaux de consultation et de règlement des différends dans de nombreux domaines.

- des avantages additionnels pour les pays en voie de développement, ainsi que des mesures leur accordant un traitement spécial et différencié, entre autres dans le domaine tarifaire et dans plusieurs codes relatifs aux mesures non tarifaires.

C'est en vue d'atteindre ces objectifs que les délégations sont convenues des éléments ci-après qui, pris ensemble, devraient conduire au succès des négociations, sur la base d'un équilibre de réciprocité globale.

1. MESURES NON TARIFAIRES

Evaluation en douane

Les délégations reconnaissent que le projet de code, qui est le résultat de négociations menées avec soin, constitue une base solide pour la mise en place d'un système international harmonisé d'évaluation en douane qui fournira une méthode uniforme et équitable d'évaluation, en conformité des dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Grâce à une assistance technique adéquate, le code devrait pouvoir être accepté par les pays en voie de développement; il constituera un mode de contribution approprié de ces pays au succès des Négociations commerciales multilatérales.

(La délégation du Canada n'a pas participé à ces négociations.)

Marchés publics

Le texte proposé constitue un point de départ en vue de l'institution d'un code qui contribuera largement à ouvrir le domaine des marchés publics à la concurrence internationale grâce à des procédures concertées, non discriminatoires et transparentes, placées sous contrôle international. Les dispositions contenues dans le projet, en particulier pour les examens, les ajustements et l'élargissement éventuel du champ d'application de l'instrument, devraient assurer l'application et le

.../3

développement équilibrés de cet instrument dans l'intérêt commun des participants. Les délégations considèrent que leurs listes indicatives d'offres constituent une base pour la poursuite de la négociation, en vue de l'élaboration, avant la fin de l'année, d'un accord à l'avantage commun des parties. Elles confirment leur adhésion aux dispositions particulières concernant le traitement spécial et différencié et acceptent que les pays en voie de développement adhérents n'offrent pas, actuellement, d'appliquer pleinement l'accord, mais qu'ils en étendent le champ d'application à mesure que les nécessités de leur développement économique le permettront. Des avantages supplémentaires seront accordés aux pays les moins avancés. La conclusion d'un accord final nécessitera une participation acceptable, sur le plan de la réciprocité, des autres partenaires développés ou en voie de développement désireux d'être parties à cet accord.

Code relatif aux normes et aux règlements techniques

Les délégations s'accordent à estimer que le projet de code "de la normalisation" est près de trouver sa forme finale et elles s'engagent à oeuvrer avec leurs partenaires pour mettre le code en forme définitive au début de l'automne. Un accord est déjà intervenu sur d'importants éléments du code. Parmi ces éléments figurent des dispositions visant à éviter des distorsions des échanges résultant de l'application de "normes" et à promouvoir l'élaboration de "normes" internationales. Les délégations sont également convenues de rechercher un équilibre des engagements et des avantages pour tous les adhérents au code, en ce qui concerne l'établissement des normes applicables aux produits et les prescriptions de certification qui y sont associées. Ce code comportera des dispositions appropriées concernant les pays en voie de développement et l'assistance technique à leur apporter.

Subventions et droits compensateurs

Les délégations affirment que l'esquisse actuelle constitue une base substantielle pour l'élaboration d'un accord dans ce domaine. Un tel accord devrait prévoir des procédures de notification et de consultation à observer avant que des droits compensateurs ne puissent être institués; il devrait également développer les dispositions de l'article VI de l'Accord général, en particulier celles qui concernent le préjudice important, afin d'introduire plus d'uniformité et de certitude dans l'application qu'en feraient, de manière raisonnable, tous les signataires.

.../4

L'accord final devrait comporter des procédures de notification et de consultation améliorées en matière de subventions. Pour ce qui est des effets des subventions sur le commerce et la production d'autres pays, l'accord final devrait développer les dispositions de l'article XVI afin de renforcer l'interdiction des subventions à l'exportation des produits industriels et de préciser les dispositions du paragraphe 3 de l'article XVI. Concernant les autres subventions, l'accord final devrait reconnaître qu'elles sont destinées à faciliter la réalisation d'objectifs importants des politiques nationales, mais qu'elles peuvent avoir, sur les intérêts des autres signataires en matière de commerce et de production, des effets préjudiciables que les signataires devront s'efforcer d'éviter. Le problème des orientations indicatives n'est pas encore résolu.

L'accord final devrait également préciser le concept de préjudice grave inscrit dans l'article XVI et ouvrir la possibilité de contre-mesures s'inscrivant dans un cadre de règles et d'obligations internationales, dans les cas où les intérêts d'autres signataires subiraient un préjudice grave. La question de savoir si ces contre-mesures devraient être soumises à autorisation ou pourraient être prises unilatéralement n'est pas encore résolue.

Au cours des négociations visant à résoudre les problèmes en suspens, les négociateurs demeureront attentifs aux intérêts des pays en voie de développement, dont les besoins en matière de développement seront à prendre en considération en matière de subventions.

AUTRES MESURES NON TARIFAIRES

Commerce des contrefaçons

Tenant compte des dispositions de l'article IX, ainsi que d'autres accords internationaux relatifs à la protection des marques commerciales, droits de reproduction, etc., les délégations rechercheront avec diligence un accord international visant à renforcer les règles et procédures de lutte contre le commerce des contrefaçons.

Régimes de licences

Des textes ont été mis au point concernant 1) les régimes de licences automatiques et 2) les régimes de licences restrictifs. Les délégations s'accordent à estimer que ces textes constituent la base d'un accord ultérieur. L'objectif essentiel de ces textes est de faire en sorte que les régimes de licences ne soient employés, par tous les pays, que lorsqu'ils sont nécessaires, qu'ils ne soient pas conçus en vue de fausser les courants d'échanges, qu'ils soient transparents, et qu'ils soient mis en oeuvre de manière loyale et équitable. L'acceptation des textes définitifs par les pays en voie de développement représenterait une contribution substantielle de ces pays aux Négociations de Tokyo.

Règles d'origine

Ce problème a fait l'objet d'une entente bilatérale entre les Etats-Unis et les Communautés européennes.

.../5

D'autres consultations sont en cours.

Mesures non tarifaires qui ne ressortissent pas au domaine de la négociation multilatérale

Les délégations notent que les mesures non tarifaires qui ne ressortissent pas au domaine de la négociation multilatérale font l'objet de négociations bilatérales continues et intensives.

II. DROITS DE DOUANE SUR LES PRODUITS INDUSTRIELS

Les négociations concernant les droits de douane sur les produits industriels ne sont pas achevées, mais l'accord s'est fait sur certains éléments importants d'une transaction tarifaire globale. Les délégations s'efforcent d'arriver à des résultats qui représenteraient un degré de libéralisation substantiel par rapport aux Négociations Kennedy. Tout en suivant généralement la formule proposée par la Suisse, dont l'objet est de réaliser un abaissement substantiel et harmonisé des droits de douane, les délégations procèdent à des ajustements réciproques de leurs offres initiales, qui se traduisent par des améliorations ainsi que par des exceptions. Elles reconnaissent qu'il n'est pas possible, en l'état actuel des choses, de se prononcer sur les résultats définitifs des négociations tarifaires, et que ces résultats varieront suivant les délégations et d'un partenaire à l'autre. Les délégations reconnaissent que des incertitudes subsistent au sujet de certaines offres dans des secteurs importants et qu'elles appellent des éclaircissements et des négociations complémentaires. Il faudra aussi arriver à un équilibre réciproque avec les autres pays développés qui prennent part à l'effort d'abaissement des droits selon la formule. Un important objectif consiste à atteindre à un degré élevé de consolidation des droits de tous les participants. Les délégations confirment que leurs offres définitives comporteront des mesures accordant un traitement spécial et différencié aux pays en voie de développement; elles attendent également que ces pays apportent des contributions adéquates, proportionnées à l'état de leur développement.

La question de l'échelonnement des abaissements des droits reste à résoudre dans la phase finale des négociations.

Aéronefs

Les délégations sont convenues de se donner pour objectif de négocier l'établissement de la plus grande liberté possible dans le commerce mondial des aéronefs commerciaux, de leurs parties et de l'équipement qui s'y rapporte, notamment par l'élimination des droits et, autant que possible, par la réduction ou l'élimination des effets de restriction ou de distorsion des échanges que d'autres mesures exercent dans ce secteur.

.../6

Acier

Les délégations notent que, dans le cadre de l'OCDE, des discussions ont lieu au sujet de l'élaboration d'une résolution multilatérale concernant l'acier, qui porterait création d'un Comité de l'acier. L' adoption d'une telle résolution au moment opportun devrait faciliter les négociations sur les produits sidérurgiques dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales.

III. AGRICULTURE

Les délégations ont poursuivi activement leurs discussions sur les questions agricoles. Il est reconnu par toutes les parties qu'un résultat positif dans le domaine de l'agriculture a une importance critique pour le succès des Négociations de Tokyo. Il reste à élaborer de façon satisfaisante des accords définitifs. Au vu du consensus qui s'est dégagé jusqu'ici dans le domaine de l'agriculture, ainsi que dans l'ensemble des Négociations commerciales multilatérales, les délégations considèrent qu'il existe une base solide pour procéder, dans les semaines à venir, à la mise au point finale d'une transaction globale significative.

Quatre domaines des négociations méritent de retenir particulièrement l'attention :

Communauté de vues générale concernant l'agriculture

Les délégations estiment que la conclusion de quelques ententes fondamentales sur la conduite du commerce des produits agricoles pourrait créer un cadre permettant d'éviter, à l'avenir, des confrontations politiques et commerciales continues dans ce secteur extrêmement sensible. Ces ententes devraient se fonder sur un ensemble de principes à définir, qui conduiraient à une amélioration de la coopération internationale entre participants dans les efforts qu'ils déploient afin d'assurer des revenus adéquats aux agriculteurs, de stabiliser les prix des produits alimentaires et de développer le commerce des produits agricoles.

Ce but pourrait être atteint au GATT grâce à une série de consultations systématiques, par l'échange de renseignements, et par l'institution d'un comité consultatif chargé de revoir et d'assurer l'application des clauses des ententes, et, éventuellement, de coordonner les travaux d'organes subsidiaires.

Subventions

Les délégations ont confirmé leur engagement de veiller à ce que les dispositions de l'article XVI, paragraphe 3, de l'Accord général soient respectées. Les signataires sont convenus, de ce fait, de n'accorder, directement ou indirectement, aucune subvention à l'exportation d'un produit agricole d'une façon telle que le signataire qui accorderait cette subvention détiendrait plus qu'une part équitable du commerce mondial d'exportation dudit produit, compte tenu des parts détenues par les signataires dans le

.../7

commerce de ce produit pendant une période de référence antérieure, ainsi que de tous facteurs spéciaux qui peuvent avoir affecté ou qui peuvent affecter le commerce en question.

Afin de préciser la signification de cet article de façon à éviter les malentendus, et par là de limiter les conflits entre exportateurs et importateurs de produits agricoles, les délégations se sont engagées à arriver à une entente commune en vue d'éviter les distorsions des échanges sur les marchés traditionnels, qu'engendre le recours aux subventions, et de mettre au point des définitions appropriées des marchés et des périodes représentatives auxquelles se reporter en cas de différends.

Demandes et offres spécifiques

En ce qui concerne certains produits agricoles et produits des pêches qui présentent un intérêt pour des participants, les délégations ont eu et continuent d'avoir des discussions intensives et très détaillées, portant sur les obstacles au commerce dont la suppression favoriserait l'expansion des échanges mondiaux sur une base loyale et équitable.

Bien que ces discussions détaillées se poursuivent, le nombre des mesures possibles qui ont été passées en revue suffit pour donner à penser que des améliorations à l'avantage commun des parties, y compris l'abolition de certaines mesures non tarifaires, pourront être négociées concrètement au début de l'automne. Des règlements satisfaisants dans ce domaine des négociations devront intervenir pour permettre l'élaboration de la transaction finale sur laquelle déboucheront les Négociations commerciales multilatérales.

Arrangements portant sur des produits

Les négociations se poursuivent en vue de la conclusion d'arrangements portant sur des produits, dans quatre domaines: blé, céréales secondaires, produits laitiers et viande. Concernant les céréales, on note que les divergences ont été réduites à quelques problèmes cruciaux qui devraient, selon toute attente, être résolus bien avant la fin de l'année. La mise au point de la structure des arrangements concernant les produits laitiers et la viande est achevée pour l'essentiel. Les protocoles ou d'éventuelles annexes concernant des produits déterminés, qui compléteraient ces deux arrangements, ainsi que des ententes concernant l'accès aux marchés de certains produits alliés, sont en cours de négociation.

Ces arrangements portant sur des produits, ainsi que les ententes et les règles qui seront issues des Négociations commerciales multilatérales, constituent un cadre nouveau qui permettra, grâce à des consultations et à une coopération continues relatives aux questions agricoles, d'éviter des confrontations.

.../8

Calendrier d'achèvement

Les délégations se sont engagées à mener à terme au début de l'automne les derniers travaux nécessaires pour la mise en forme de cet élément de la transaction globale, de façon qu'il puisse constituer une composante essentielle et significative des résultats des Négociations de Tokyo.

IV. SYSTEME DE COMMERCE

Sauvegardes

Reconnaissant qu'il est nécessaire de renforcer le contrôle effectif des mesures de sauvegarde, les délégations sont convenues de la nécessité d'un nouveau code, fondé sur le projet de texte codifié qui a été proposé. Développant les dispositions de l'article XIX, ce code concrétisera le souci de maintenir un équilibre entre les intérêts des exportateurs et ceux des importateurs, et il sera tel que toutes les mesures de sauvegarde trouveront leur place de façon appropriée dans son champ d'application. Il devrait définir de manière plus précise les critères et les conditions applicables aux mesures de sauvegarde, ainsi que les procédures de notification et de consultation.

La question de savoir comment, dans quelles circonstances et à quelles conditions le code pourvoirait à une application sélective des mesures de sauvegarde fait encore l'objet de négociations intensives.

Le code instituerait un nouvel organisme qui serait chargé d'observer l'application de l'accord, d'examiner les mesures et les questions particulières touchant l'application du code, de prêter son concours à la résolution des différends et de décourager efficacement tout recours abusif et injustifié aux mesures de sauvegarde. Lorsque cela sera possible, grâce à une application modulée des mesures de sauvegarde, il conviendrait de tenir compte des intérêts des pays en voie de développement en ce qui concerne certains produits et certains marchés.

Questions relatives au futur système de commerce

Conformément à la Déclaration de Tokyo, où il est fait état de la nécessité d'améliorer le cadre international qui régit le commerce mondial, une série de textes ont été élaborés en vue d'un examen multilatéral approfondi. Les résultats qui se dessinent dans ce domaine d'importance particulière pour les pays en voie de développement contribueront à renforcer le cadre juridique du GATT et à permettre à celui-ci de développer son rôle d'organisation mondiale qui a la responsabilité de veiller à l'expansion du commerce international et à l'harmonie dans les relations commerciales.

.../9

L'élaboration d'une clause d'habilitation sur la base de laquelle les pays en voie de développement - et en particulier les pays les moins avancés - pourront bénéficier d'un traitement spécial et différencié, tout en assumant de plus en plus de responsabilités dans le système de commerce au fur et à mesure de leur développement, revêtira une importance particulière.

Un vaste travail a été accompli dans le domaine des procédures de règlement/traitement des différends et des améliorations qui pourraient leur être apportées. Les règles et les disciplines que les pays développés et les pays en voie de développement devraient respecter dans les mesures commerciales prises à des fins de balance de paiement, ainsi que les améliorations qu'il serait possible d'apporter à ces règles, ont été examinées en profondeur. En outre, des mesures plus élaborées et/ou mieux définies ont été envisagées en matière de réglementation des exportations. Dans tous ces domaines, il existe des projets de textes détaillés qui constituent une base à partir de laquelle les délégations estiment que l'on pourrait négocier avec succès une solution acceptable par toutes les parties.

Par suite de ces négociations, et pour contribuer au renforcement du futur système de commerce, les délégations ont résolu d'oeuvrer en vue d'une application uniforme des règles du GATT.

Cadre de consultations

Ainsi qu'il a été indiqué plus haut, des dispositions en matière de consultations ont été incorporées, en tant que partie intégrante, dans le projet d'accord sur les mesures non tarifaires, et les délégations ont décidé d'explorer la possibilité d'élaborer un cadre général en vue d'améliorer la coopération et les consultations internationales concernant le commerce des produits agricoles. Afin d'améliorer encore la coopération internationale en matière commerciale, les délégations sont convenues qu'il importerait de renforcer le GATT en tant qu'enceinte où des consultations internationales de haut niveau puissent se dérouler de façon suivie au sujet de politiques commerciales et de problèmes déterminés. Ce cadre de consultations amélioré serait conçu de façon que les problèmes de commerce puissent être examinés au plus tôt en vue de faciliter leur solution.

Comité de l'acier

Les délégations notent que l'institution d'un Comité de l'acier sous les auspices de l'OCDE devrait permettre de dégager des perspectives communes sur les problèmes ou les préoccupations qui se font jour dans le secteur de l'acier, et d'arrêter, dans les cas appropriés, des objectifs ou des orientations de caractère multilatéral pour les politiques des gouvernements. Ce Comité offrirait un cadre de rencontres permanent où des consultations entre les parties intéressées pourraient s'engager. Son institution contribuerait à l'instauration d'un nouveau climat international de concertation, permettant de résoudre plus facilement les problèmes du moment.

.../10

Les objectifs du Comité seraient les suivants:

- Faire en sorte que le commerce de l'acier reste aussi libre d'entraves et de distorsions que possible. Il conviendrait d'éviter de prendre des mesures de restriction et, lorsque celles-ci seraient nécessaires, d'en limiter rigoureusement la portée et la durée et de veiller à ce qu'elles soient conformes aux règles de l'Accord général.

- Encourager l'abaissement des obstacles au commerce.

- Permettre aux gouvernements d'agir sans retard pour faire face à des situations de crise, en consultation étroite avec les partenaires commerciaux intéressés et conformément à des principes convenus.

- Faciliter les adaptations de structure nécessaires qui atténueront les pressions exercées en faveur de l'institution de mesures de caractère commercial et favoriseront l'affectation rationnelle des ressources productives afin de rendre les entreprises pleinement compétitives.

- Faire en sorte que les mesures qui affectent l'industrie de l'acier soient aussi compatibles que possible avec les politiques économiques générales et tiennent compte des incidences qui en résulteraient pour les branches de production alliées, y compris les industries consommatrices d'acier.

- Eviter d'encourager les investissements injustifiés du point de vue économique, tout en faisant droit aux besoins légitimes de développement.

- Faciliter l'instauration d'une coopération multilatérale qui soit compatible avec la nécessité de préserver la concurrence ainsi que de prévoir et, dans la mesure du possible, de prévenir l'apparition des problèmes.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

Bulletin No. 4

le 30 octobre 1978

NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

ETAT DES NEGOCIATIONS

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada, K1A 0H5, Tel. (613) 593-7815.

Négociations commerciales multilatérales (NCM)

Etat des négociations au 15 octobre 1978

A la suite de la réunion de Genève qui s'est tenue, à un échelon élevé, à la mi-juillet,et de la réunion au sommet de Bonn qui l'a suivie immédiatement, la plupart des délégations ont profité du mois d'août pour passer en revue les progrès réalisés jusque-là et pour mettre au point tous les préparatifs qui leur apparaissaient nécessaires en vue de la phase terminale des négociations. Les différents groupes de travail ont commencé à se réunir de nouveau au début de septembre et les discussions sur le fond progressent de plus en plus sur toutes les questions non résolues.

Rappelons que la réunion à un échelon élevé visait à obtenir l'accord des principaux participants sur les grandes lignes d'une transaction globale, les détails devant être étudiés au cours de l'automne. Bien que la réunion n'ait aucunement permis de réaliser la totalité des objectifs établis à cet égard, elle a servi à obtenir autant qu'on était en droit de s'attendre compte tenu du temps dont on disposait. La Communauté européenne et le Japon sont manifestement demeurés sur leurs positions dans le domaine agricole, tandis que les négociations industrielles ont connu un recul lorsque la Communauté a annoncé qu'elle retirait un nombre important de postes de son offre tarifaire originale. D'une façon générale, cependant, des progrès raisonnables ont été faits. Les principaux participants sont parvenus à un accord sur un nombre de questions importantes, et les sources de difficulté ont été plus clairement définies. On a fait connaître publiquement les résultats obtenus dans le cadre concerté, issu des discussions. Il a été convenu ultérieurement lors de la réunion au sommet, que les négociations comme telles devraient prendre fin au plus tard le 15 décembre de l'année en cours.

Les notes suivantes font le point sur les divers aspects des négociations telles qu'elles se présentaient au début d'octobre.

Négociations relatives aux droits de douane sur les produits industriels

Pour le Canada, la perspective d'un accord important avec les Etats-Unis qui tienne compte de la plupart de nos objectifs tarifaires constitue l'élément le plus intéressant. Toutefois, les Etats-Unis, tout en maintenant leur offre, exercent certaines pressions pour que nous apportions des améliorations à la nôtre. Les discussions se poursuivent relativement à une gamme de produits auxquels s'intéressent particulièrement les Etats-Unis et à des postes particuliers à l'égard desquels nous cherchons à obtenir des concessions supplémentaires de la part des Etats-Unis. Leur offre finale de même que celle du Canada, dépendra jusqu'à un certain point en partie,

bien entendu, de ce que les autres pays, principalement le Japon et la Communauté, seront prêts à proposer.

Pour ce qui est des autres principaux participants, l'offre originale du Japon concernant les produits industriels, offre qui avait été jugée insuffisante, a maintenant été considérablement améliorée. Elle ne satisfait cependant pas encore entièrement le Canada, et nous insistons pour qu'on y apporte d'autres améliorations.

A l'heure actuelle, le problème de négociation le plus grave se rapporte aux retraits d'offres tarifaires annoncés récemment par la Communauté, lesquels touchent bon nombre de postes essentiels pour le Canada. Puisque les porte-parole de la Communauté ont indiqué que leur offre demeurait toujours négociable, il n'y a encore eu en rétorsion aucun retrait de la part des autres participants. La délégation canadienne poursuit, comme celles des autres pays, ses efforts en vue d'obtenir de la Communauté une offre qui s'apparente mieux à ce qui a été offert à la CEE et qui puisse répondre davantage à nos besoins particuliers. On peut néanmoins s'attendre qu'une part importante des retraits ne soit pas en fait soumise de nouveau. Si tel était le cas, il conviendrait de considérer les modifications qui pourraient être apportées à l'offre tarifaire canadienne.

On n'a pas encore réglé la question de savoir de quelle façon seront échelonnées les réductions tarifaires proposées. Il convient de rappeler que bon nombre de délégations, dont la nôtre, ont proposé une période d'échelonnement de huit ans, comportant une période d'échelonnement spéciale dans certaines circonstances. La Communauté a instamment cherché à faire accepter le concept d'une pause après les cinq premières années de réductions tarifaires afin que l'on puisse juger si la conjoncture économique autorise d'autres coupures, et d'en déterminer les limites. Compte tenu, entre autres, des incertitudes qu'engendrerait l'adoption d'une telle disposition, les principaux autres participants l'ont combattue. D'ici à ce que l'on connaisse la portée réelle, la profondeur et la valeur des réductions tarifaires négociées, il est peu probable que des décisions finales soient prises à ce sujet.

Négociations sectorielles

Le Canada poursuit toujours son objectif de libérer le plus possible le commerce dans certains secteurs fondés sur les ressources naturelles - les produits forestiers et les métaux non-ferreux. Bien qu'il n'y ait pas eu de "négociations sectorielles" proprement dites, on a fait des progrès en vue de réaliser l'essence de ces objectifs, tant sur le plan des réductions tarifaires que sur celui de la surveillance ou de la suppression des obstacles non tarifaires, et on a amélioré les procédures de règlement des différends au sein du GATT. L'offre tarifaire des Etats-Unis s'est beaucoup rapprochée de nos besoins. Pour sa part, le Japon s'est cependant montré réticent à répondre à nos demandes tarifaires relatives à certains produits, tandis que les retraits d'offres

de la Communauté ont entravé la réalisation de nos objectifs sectoriels par rapport au marché de la CEE.

Aéronefs commerciaux

Un accord a été conclu à la réunion à un échelon élevé sur l'objectif de négocier l'établissement de la plus grande libération possible dans le commerce mondial des aéronefs commerciaux, de leurs parties et de l'équipement qui s'y rapporte, notamment par l'élimination des droits et, autant que possible, par la réduction ou l'élimination des effets de restriction ou de distorsion des autres mesures. On est actuellement à élaborer cette proposition, avancée à l'origine, en des termes plus généraux, par les Etats-Unis et on s'attend à ce qu'elle fasse incessamment l'objet de discussions détaillées à Genève.

Négociations sur l'agriculture

L'agriculture demeure un secteur très délicat des négociations. Les Etats-Unis, appuyés par le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et d'autres pays exportateurs, ont adopté une position ferme depuis le début sur l'importance d'accords acceptables sur les produits agricoles. Ces accords impliqueraient un meilleur accès aux marchés, en particulier à ceux de la Communauté et du Japon, et un contrôle plus étendu sur les subventions aux exportations de produits agricoles. On vise également à obtenir des arrangements spéciaux sur les céréales, les produits laitiers et la viande de bovins.

Les concessions offertes jusqu'à maintenant par la Communauté et le Japon sont jugées insuffisantes. Tout comme les autres pays exportateurs, nous continuons à chercher de meilleurs débouchés pour bon nombre de nos produits d'exportation agricoles. La Communauté a refusé, jusqu'à maintenant, de faire une offre quelconque sur le blé de qualité et sur un certain nombre d'autres produits. Sa position sur plusieurs questions qui font l'objet de discussions dans les négociations en vue d'un nouvel accord international sur le blé, continue de différer par rapport aux intérêts des pays exportateurs. Toutefois on a suffisamment réalisé de progrès en vue d'aplanir ces différences au chapitre du blé et des céréales secondaires pour pouvoir confirmer le fait qu'une conférence de négociation pléniaire des Nations Unies aura lieu au début de novembre à Genève. Des progrès ont également été enregistrés en vue d'en venir à des accords chez les groupes spéciaux chargés d'étudier le commerce des produits laitiers et de la viande de bovins.

L'opposition de la Communauté quant à la limitation des méthodes de subvention des produits agricoles destinés à l'exportation, objectif que tentent de réaliser les Etats-Unis, le Canada et les autres pays exportateurs de tels produits, constitue un point d'achoppement majeur au chapitre des négociations relatives à ce domaine.

Bien que le "cadre concerté", convenu à la réunion à un échelon élevé, soit passablement optimiste quant à la résolution de ces différents problèmes, il n'en demeure pas moins qu'il est toujours probable qu'on en vienne à une confrontation. La Communauté et les Etats-Unis ont proposé une méthode dite "cathédrale" pour traiter des problèmes relatifs au commerce agricole qui n'auront pas été réglés au cours des présentes négociations. Cette méthode n'a pas encore été entièrement explicitée, mais elle semble offrir une nouvelle tribune au sein du GATT, où seraient considérés de façon coordonnée, les rapports qui existent entre les programmes et le commerce agricole.

En ce qui touche les négociations entre le Canada et les Etats-Unis, on prévoit la possibilité d'un accord avantageux pour les deux parties concernant toute une gamme de produits agricoles. Le résultat peut toutefois dépendre des négociations sur les droits de douane des fruits et légumes canadiens tant frais que traités, qui se poursuivent séparément. L'accord de NCM avec les Etats-Unis impliquerait des concessions mutuelles qui refléteraient les intérêts fondamentaux des deux pays dans leur commerce et qui seraient l'augure d'une plus grande harmonisation entre les tarifs agricoles nord-américains. A l'heure actuelle, chaque partie insiste pour que l'autre améliore son offre.

Négociations sur les pêches

Selon toute vraisemblance, des possibilités de progrès significatifs sur le plan de l'accès au marché américain existent. On tente toutefois encore d'obtenir que certaines améliorations soient apportées à l'offre américaine. Les offres faites jusqu'à maintenant par la Communauté économique européenne et par le Japon sont beaucoup moins satisfaisantes. Aussi ont-ils été priés, de façon pressante, de déposer des concessions plus grandes.

Codes de pratique

En certains cas, il ne reste que quelques points à résoudre. Le projet de code sur les obstacles techniques au commerce est bien près de sa forme définitive. Il reste encore à régler quelques problèmes relatifs aux négociations, mais l'attention semble désormais se porter, au Canada du moins, sur la question de savoir comment les dispositions du code seront appliquées au sein de chaque pays, c'est-à-dire, de définir les mécanismes et la marche à suivre qui devront être mis sur pied pour appuyer la participation canadienne.

Pour ce qui est des achats gouvernementaux, le principal point en suspens reste celui de la portée et de l'étendue précises de l'accord, c'est-à-dire, les organismes acheteurs spécifiques devant être compris, les seuils de valeurs en deçà desquels les contrats ne seraient pas touchés, les exceptions à inclure dans le code et d'autres questions connexes. Les principaux participants, dont le Canada, ont déposé des offres en ce qui touche les organismes qu'ils sont disposés à titre conservatoire, à faire entrer dans

le cadre de l'accord. Des discussions se déroulent actuellement en vue de préciser le contenu de ces offres. Par ailleurs, l'offre de la Communauté économique européenne exigera vraisemblablement le plus de temps à se concrétiser, puisqu'elle a décidé qu'elle ne peut s'engager qu'à l'égard d'organismes qui relèvent de ses propres accords internes relatifs aux achats gouvernementaux. Cela exclurait certains secteurs industriels qui intéressent aussi bien le Canada que les Etats-Unis. L'importance éventuelle de ce nouveau code, tant pour le commerce mondial en général que pour le Canada, ne saura se révéler de façon claire avant que ne soient résolues les questions fondamentales de la portée et de l'étendue d'un tel code.

En ce qui a trait au code des subventions et droits compensateurs envisagé, un des objectifs primordiaux du Canada est d'obtenir l'accord des Etats-Unis sur l'introduction d'une clause relative au préjudice à la loi américaine sur les droits compensateurs, mettant ainsi fin à certains des problèmes rencontrés ces dernières années concernant les produits canadiens qui auraient pu faire l'objet de subventions régionales, ou bénéficié d'autres programmes d'aide internes. D'autres pays participants soutiennent, eux aussi, fortement cet objectif. En retour de cette modification, qui rendrait la loi américaine conforme aux engagements internationaux, les Etats-Unis demandent qu'un contrôle plus efficace soit exercé sur l'utilisation des subventions - sur celles plus précisément qui touchent l'exportation de produits agricoles. Les Etats-Unis demandent en outre, et ce pour la première fois, que soient élaborées des directives internationales concernant les incidences qu'ont sur le commerce certains programmes de subventions internes. Bien que la Communauté désire instamment que soient apportées les modifications nécessaires à la loi américaine sur les droits compensateurs, elle s'oppose aux demandes américaines, particulièrement à celles touchant les subventions à l'exportation de produits agricoles et à celles relatives aux programmes d'aide internes.

La question des subventions se complique encore davantage du fait que la disposition du U.S. Trade Act qui a permis de ne pas appliquer les droits compensateurs aux Etats-Unis durant les négociations arrive à expiration le 2 janvier 1979. La Communauté a fait savoir que bien qu'elle continuerait de participer aux négociations, il lui serait sans doute difficile de conclure les négociations tant qu'elle devra faire face à la menace des droits compensateurs américains. Les efforts récents de l'Administration américaine en vue d'obtenir du Congrès une prolongation de ce pouvoir ont réussi auprès des deux Chambres, mais on n'a pas réussi à compléter tout le processus législatif avant l'ajournement du Congrès pour les élections. A moins que ce problème puisse être traité - et les fonctionnaires américains semblent confiants que ce soit possible - l'échéancier des négociations à Genève pourrait bien être perturbé.

Enfin, un code qui consacrerait le "prix de la transaction" comme base de la valeur en douane constitue une priorité pour la Communauté; elle est en cela appuyée par les Etats-Unis, le Japon et les pays nordiques. Le Canada a, jusqu'à ce jour, participé à ces discussions sur une base purement technique et de reconnaissance, et ce afin de découvrir si oui ou non les propres intérêts du pays y trouveraient leur compte.

Mesures de sauvegarde

Cette question englobe la clarification des dispositions actuelles de l'article XIX en vertu duquel les importations qui portent ou menacent de porter un préjudice grave aux producteurs nationaux peuvent faire l'objet de restrictions temporaires. Le texte interprétatif du projet actuel est, en gros, conforme à la position du Canada et semble progresser vers un accord que nous pourrions appuyer, à condition qu'on s'entende sur les problèmes spéciaux que connaît l'importation des produits horticoles provenant des Etats-Unis et du Mexique. Une des questions d'ordre général encore en suspens est celle des règles régissant le retrait des concessions consenties en réponse aux mesures de sauvegarde adoptées par d'autres pays. Il y a aussi celle du concept de "sélectivité", proposée par la Communauté. Cela permettrait aux pays qui subissent les effets défavorables des importations d'intervenir uniquement contre les pays responsables de cet état de choses, plutôt que contre tous les pays fournisseurs du produit en cause. Si l'on en arrivait à un accord quant à une telle disposition de sélectivité dans la mise en application des mesures de sauvegarde, on la considérerait comme une exception à la règle générale de non discrimination et elle devrait être utilisée dans un cadre bien défini. A cet égard, une question importante sépare la Communauté de la plupart de ses autres partenaires: en effet, elle a exprimé l'opinion que, en certaines circonstances, des mesures de sauvegarde sélectives pourraient être utilisées contre une source ou des sources d'importation en particulier sans étude ou approbation internationale préalable.

Pays en voie de développement

Jusqu'au début de l'été dernier, les principaux participants s'étaient surtout préoccupés d'en arriver à des accords entre eux sur les questions primordiales. Depuis la réunion à un échelon élevé, toutefois, on tente d'impliquer davantage les pays en voie de développement dans tous les aspects des négociations. En conséquence, on s'est davantage concentré sur les besoins particuliers du monde en voie de développement ainsi que le reconnaît la Déclaration de Tokyo, qui affirme que, là où cela sera possible et souhaitable, on accordera à ces pays un traitement différencié et spécial. Il s'agit non seulement de se concentrer sur le travail du soi-disant "groupe cadre" qui étudie, entre autres, les améliorations qui pourraient être apportées aux dispositions juridiques du GATT régissant le commerce entre les pays développés et les nations en voie de développement, mais d'établir jusqu'à quel point ces dernières doivent bénéficier d'un traitement spécial quant à la réduction des tarifs, à la mise en application de divers codes de pratique et à tout autre secteur des négociations. Ainsi, on examine le concept de "graduation", c'est-à-dire le processus selon lequel un pays en voie de développement peut être jugé comme ayant progressé suffisamment, sur le plan économique, pour pouvoir assumer des obligations commerciales plus importantes et pour devoir s'adapter à un traitement moins préférentiel sur les marchés des pays industrialisés.

Calendrier de travail et vue d'ensemble

Au sommet de Bonn, un accord a été conclu entre les principaux participants en vue de clore les négociations au plus tard le 15 décembre 1978. Malgré tous les efforts faits en vue de réaliser cet objectif, la tâche à accomplir demeure imposante, compte tenu du temps dont on dispose. Une question de procédure, bien au-delà des grandes questions de fond, s'est manifestée au cours des négociations, à savoir que, selon les Etats-Unis, le fait

de compléter la phase substantielle des négociations, y compris le règlement des questions relatives aux subventions et aux droits compensateurs, constitue une condition préalable à la demande qui sera faite au Congrès en vue de prolonger le pouvoir de ne pas appliquer les droits compensateurs. Par contre, la Communauté semble adopter la position selon laquelle les négociations ne sauraient se compléter jusqu'à ce que ce prolongement se réalise. La manière dont on résoudra ces différents points de vue aura une influence déterminante sur l'échéance du 15 décembre.

Dans l'état actuel des choses, cependant, l'Administration américaine espère être en mesure d'informer le Congrès au début de décembre, de son intention de conclure un accord commercial avec les participants. Comme un avis d'intention de quatre-vingt-dix jours est exigé, les accords de Genève ne pourraient être signés par les Etats-Unis avant la fin de février, au plus tôt. Dans une telle éventualité, la transaction finale, accompagnée d'une déclaration relative aux mesures administratives nécessaires à sa réalisation, serait sans doute présentée au Congrès au cours du mois de mars, et l'on pourrait s'attendre à l'adoption de la législation nécessaire dans une période de soixante jours de session du Congrès.

En supposant qu'une transaction NCM soit globalement conclue entre les participants à la mi-décembre, un certain nombre de mois de négociations détaillées seront quand même nécessaires pour mettre sous une forme contractuelle les listes et les textes définitifs des accords conclus. Ce travail pourrait comporter des difficultés de fond, qui devraient également se régler au cours de la phase finale des négociations qui mèneront à la conclusion des négociations en tant que telles.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet

Négociations commerciales multilatérales

For release/Pour publication
Immédiate

ETAT DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

Déclaration de l'Ambassadeur Rodney de C. Grey,

Chef de la Délégation canadienne aux N.C.M., faite

à Genève le 22 décembre 1978.

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5-Tel.: (613) 593-7815

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet

Négociations commerciales multilatérales

For release/Pour publication

Immédiate

Durant les derniers mois, et selon le calendrier établi au sommet de Bonn, la Délégation canadienne a travaillé de façon intensive avec les autres participants. Ensemble, nous nous sommes considérablement rapprochés du but. Certains des accords sur les mesures non-tarifaires sont maintenant suffisamment élaborés pour constituer la base de décisions gouvernementales. Ceci est vrai, notamment, du projet d'accord sur les subventions et droits compensateurs rédigé par un groupe de pays en voie de développement et de pays industrialisés, y inclus le Canada.

Les projets d'accord sur les achats gouvernementaux, les modes de procédure des licences à l'importation, les obstacles techniques au commerce, l'évaluation douanière et sur certains changements d'ordre technique à l'accord anti-dumping, de même que la plus grande partie des négociations qui touchent à d'autres mesures non-tarifaires, sont très avancés. Ces projets comportent les éléments d'une entente sur des problèmes complexes relatifs aux échanges commerciaux. La Délégation canadienne a participé activement à la négociation de tous ces projets et de façon générale, elle s'attend à être en mesure de les recommander au gouvernement canadien. Pour le moment, la seule exeption d'importance pour ce qui est des projets où un accord de principe est acquis a trait à l'évaluation douanière. Lorsque les négociations reprendront au début de 1979, une tâche importante sera de rédiger les projets d'accord en des termes contractuels appropriés.

.../2

Quelques questions importantes doivent être réglées au début de la nouvelle année. Beaucoup reste à faire, par exemple, pour compléter les négociations avec les pays en voie de développement et la Délégation canadienne fera des efforts considérables en ce sens au cours des semaines à venir. Les négociations tarifaires avec nos principaux partenaires commerciaux sont à un stade avancé, et des accords importants peuvent dès maintenant être envisagés. Toutefois, plusieurs questions difficiles relatives au traitement tarifaire de certains produits font toujours l'objet de négociations avec les délégations de la Communauté européenne, du Japon et des Etats-Unis. La Délégation canadienne fera un effort résolu tôt en janvier pour résoudre ces questions d'une façon prudente et équilibrée en tenant compte des divers intérêts canadiens en jeu. Bien entendu, toute entente se fera sur la base ad referendum pour le Gouvernement du Canada.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet

NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES
QUESTIONS NON TARIFAIRES

For release/Pour publication

Le 8 janvier 1979

Le 22 décembre dernier, M. Grey, ambassadeur et chef de la délégation canadienne aux NCM à Genève, a publié une déclaration précisant que les projets d'accords, ou "codes", relatifs à bon nombre de questions non tarifaires en étaient rendus à un stade avancé. Même si les textes de ces projets d'accords ne seront vraisemblablement diffusés que plus tard au cours des négociations, le résumé ci-joint de leur contenu général et des intérêts canadiens qui y sont décrits sont aujourd'hui mis à la disposition des personnes qui, au Canada, s'intéressent aux progrès des négociations de Genève.

Les notes ci-annexées traitent de projets d'accords sur les subventions et sur les droits compensateurs, sur les mesures de sauvegarde, sur les achats gouvernementaux, sur les obstacles techniques au commerce, sur l'évaluation en douane, sur les régimes de licences à l'importation, sur la contrefaçon des marques déposées et sur le commerce d'aéronefs et de leurs pièces. Pour la plupart de ces projets d'accords, un certain nombre de questions devront être résolues au cours des semaines à venir, et il faudra prendre le temps nécessaire à la rédaction de ces accords en un langage contractuel approprié.

On trouvera, également en annexe, des notes touchant certains aspects des NCM sur l'agriculture et diverses propositions de modification du cadre commercial du GATT, dont bon nombre intéressent particulièrement les pays en voie de développement.

Il reste encore beaucoup à faire pour mener à bonne fin les aspects tarifaires et non tarifaires des négociations. On ne prévoit pas conclure officiellement les divers accords avant, au plus tôt, le mois d'avril, puisque, entre autres choses, le Congrès des Etats-Unis doit recevoir un avis de 90 jours avant que les négociateurs américains puissent signer des accords résultant des NCM. Une fois qu'on aura clôturé officiellement les NCM, les divers participants devront entreprendre la procédure législative nationale, ou d'autres mesures qui leur permettront, le cas échéant, de compléter les accords conclus. Selon toute vraisemblance, la mise en oeuvre véritable n'aura pas lieu avant 1980.

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release
Communiqué

Subject/Sujet

NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES
QUESTIONS NON TARIFAIRES

For release/Pour publication

le 8 janvier 1979

SUBVENTIONS ET MESURES DE COMPENSATION

Les modalités relatives aux subventions et aux mesures de compensation comportent deux objectifs principaux:

- l'établissement d'un ensemble concerté de règles et de procédure auxquels devront se plier les gouvernements participants lors de la mise en application des droits compensateurs, c'est-à-dire les droits imposés par un pays importateur afin de neutraliser l'effet sur les prix d'une subvention accordée par le pays exportateur;

- un accord sur un meilleur ensemble de règles ou de disciplines sur le recours, par les gouvernements, à des pratiques de subvention qui se révèlent néfastes pour le commerce ou la production dans d'autres pays.

Selon le GATT, les pays membres peuvent imposer un droit compensateur à l'importation de produits subventionnés qui causent, ou menacent de causer un préjudice, à une industrie d'un pays importateur. Les règles énoncées dans les modalités proposées assureraient l'application de droits compensateurs plus uniformes et plus sûrs. Les méthodes envisagées aux termes de ces modalités correspondent en général à celles actuellement mises en oeuvre en vertu de la loi canadienne. Elles comprennent toutes les deux l'évaluation des préjudices causés, des dispositions prévoyant des consultations avec le gouvernement des pays exportateurs en cause et la nécessité d'établir un lien causal entre les importations subventionnées et le préjudice causé aux producteurs nationaux. Les modalités permettraient aux pays importateurs la mise en application, le cas échéant, de mesures provisoires, avant de déterminer en dernier ressort si les importations subventionnées causent un préjudice.

Au cours des négociations, l'un des principaux objectifs du Canada a été de voir à ce que les Etats-Unis rendent leur législation conforme aux dispositions du GATT et, en conséquence, qu'elle ne permette pas que des droits compensateurs soient appliqués sans qu'on ait déterminé qu'il y a préjudice. L'adoption des modalités proposées, par le Congrès américain, réaliserait cet objectif. Cette modification réduirait considérablement la menace, quant aux droits compensateurs, qui pèse sur les exportations canadiennes ayant bénéficié de programmes d'aide du gouvernement canadien.

.../2

À bien des égards, les termes des nouvelles modalités sont analogues à ceux énoncés dans le code antidumping négociés lors du "Kennedy Round". Les principaux participants aux NCM ont convenu de rendre les termes du code antidumping conformes aux définitions et à la procédure négociées dans les modalités relatives aux subventions et aux droits compensateurs.

Les modalités renforceraient l'interdiction du GATT d'accorder des subventions aux produits industriels devant être exportés.

Elles préciseraient également les obligations des signataires à l'égard de l'utilisation des subventions à l'agriculture dans le commerce mondial.

Pour ce qui est des autres types de subventions, les modalités reconnaissent clairement que les subventions sont des outils légitimes auxquels les gouvernements ont recours pour favoriser les objectifs économiques nationaux importants. Chacun sait, cependant, qu'en certaines circonstances, les résultats de ces subventions peuvent avoir des effets néfastes sur le commerce ou sur la production des autres pays. Dans la mesure où de tels effets se manifestent, les signataires touchés auraient droit de recourir aux mesures préconisées aux termes des modalités.

À ce propos, les modalités prévoient un mécanisme grâce auquel les signataires pourront avoir des consultations, tant bilatérales que multilatérales, quant aux pratiques de subvention et de droits compensateurs, ainsi qu'au règlement des différends.

ACCORD SUR LES MESURES DE SAUVEGARDE

En vertu des règlements actuels du GATT, un pays peut prendre des mesures restrictives provisoires afin de protéger les producteurs nationaux de tout préjudice grave, ou de toute menace de préjudice grave, résultant d'une augmentation soudaine ou sensible des importations. Même si la plupart des participants aux négociations commerciales multilatérales (NCM) conviennent que les dispositions actuelles du GATT sont fondamentalement judicieuses, certains problèmes, qui découlaient des interprétations différentes données à diverses dispositions, se sont posés dans le passé. L'accord sur les mesures de sauvegarde en cours de négociation dans le cadre des NCM représente une tentative destinée à clarifier et à étendre les règlements existants du GATT.

L'accord envisagé laissera une plus grande latitude aux gouvernements afin d'intervenir d'une manière efficace et responsable en vue de protéger les producteurs nationaux. Un plus grand degré de certitude à l'égard des droits et des obligations des parties à l'accord sur les mesures de sauvegarde devrait aider tous les pays à s'adapter de façon ordonnée aux conditions concurrentielles nouvelles suscitées par des perspectives commerciales plus larges. Il devrait en outre favoriser une stabilité soutenue dans la conduite du commerce international.

Les principales dispositions de l'accord visent à :

1. élargir les règlements acceptés à l'échelle internationale régissant l'utilisation de mesures provisoires de sauvegarde afin d'englober certains moyens d'action ne faisant pas actuellement l'objet de règlements ou de modalités de la part du GATT;

2. définir plus clairement les circonstances dans lesquelles un pays peut recourir à des mesures provisoires de sauvegarde, en définissant, notamment, les critères qui devraient servir à déterminer s'il y a préjudice grave ou menace de préjudice grave, résultant d'une augmentation des importations;

3. fournir des lignes directrices relatives à la nature et à la portée des mesures de sauvegarde pouvant être prises par un pays importateur;

4. donner des détails quant aux méthodes à suivre, à l'échelle nationale et internationale, lorsque des mesures de sauvegarde d'urgence seront prises;

5. préciser davantage les droits d'un pays en vue de protéger les producteurs nationaux lorsque ses exportations sont touchées par les mesures prises par un autre pays;

.../2

6. définir des méthodes améliorées en vue d'assurer le respect des droits et des obligations des parties à l'accord et de permettre le règlement de tout différend.

Une nouvelle disposition fait en outre l'objet de discussion. Il s'agit d'une disposition selon laquelle un pays pourrait, dans des circonstances exceptionnelles et sous réserve de conditions et de méthodes rigoureuses, agir de façon "sélective" contre les produits d'importation d'un nombre limité de pays exportateurs, plutôt que contre ces mêmes produits importés de tous les pays étrangers, comme le prévoit actuellement le GATT. Mais on n'a pas encore résolu la question à savoir si un pays pourrait, en des circonstances critiques, agir de façon "sélective" sans obtenir, au préalable, l'approbation internationale ou l'accord des pays touchés.

LES ACHATS GOUVERNEMENTAUX

Les gouvernements achètent un vaste éventail de biens et, dans tous les pays, le volume de leurs achats s'est considérablement accru au cours des années. Aux termes des règlements actuels du GATT, les gouvernements peuvent utiliser, à divers degrés, des prix préférentiels et des mesures administratives afin d'acheminer les achats vers des fournisseurs nationaux. Ces pratiques ont contribué à restreindre la portée du commerce international.

L'accord sur les achats gouvernementaux représente un premier pas vers l'élimination de ces contraintes. Il vise l'établissement de règlements communs accordant aux fournisseurs des pays signataires la possibilité de se mettre sur les rangs et de répondre à certains appels d'offres gouvernementaux pour la fourniture de biens et la prestation de divers services directement reliés. L'accord n'englobe pas les contrats de services en tant que tels. Les règlements sont destinés à assurer l'application équitable de l'accord et le règlement des différends. La portée et le champ d'application de l'accord font encore l'objet de négociations et dépendront, en grande partie, du nombre et de la nature des organismes d'achat que les signataires conviendront d'inclure aux termes des dispositions de l'accord. Le nombre des achats gouvernementaux inclus pourrait, au début, être limité. Toutefois, si les signataires sont satisfaits des résultats de l'accord pendant les premières années, son champ d'application pourrait être élargi par le truchement de négociations ultérieures.

En négociant la portée et le champ d'application de l'accord, le Canada cherche à établir un équilibre raisonable entre notre souplesse dans l'utilisation de l'acquisition gouvernementale en tant qu'instrument de politique nationale et la poursuite de nos objectifs en matière d'exportation. Pour une variété de produits de pointe manufacturés, les entreprises canadiennes ont prouvé qu'elles étaient capables de soutenir la concurrence sur les marchés d'exportation auxquels elles ont accès. Ce sont souvent des mesures et des méthodes d'acquisition restrictives, plutôt que les tarifs douaniers, qui limitent l'exportation de ces produits. Dans la mesure où les marchés d'acquisition des gouvernements étrangers sont ouverts à la concurrence internationale, nombreux sont les fournisseurs canadiens qui pourront vraisemblablement profiter de nouvelles possibilités d'exportation considérables. Compte tenu de l'imposition de droits tarifaires par le Canada et du secteur commercial qu'englobera l'accord, certains achats canadiens seraient de la même manière accessibles à la concurrence internationale.

.../2

Pour les achats faisant partie du champ d'application de l'accord, et compte tenu de certaines exceptions, les signataires:

a) traiteraient sur le même pied les fournisseurs d'autres pays signataires et les fournisseurs nationaux;

b) veilleraient à ce que les spécifications techniques ne créent pas d'obstacles inutiles au commerce international;

c) suivraient les règlements établis quant aux qualités exigées des fournisseurs, aux avis concernant les achats proposés, aux documents relatifs aux appels d'offres, à la présentation, à la réception et à l'ouverture des soumissions ainsi qu'à l'adjudication des contrats;

d) fourniraient l'information nécessaire aux fournisseurs, aux soumissionnaires et aux gouvernements des pays signataires, et ce à toutes les étapes du processus d'acquisition, l'adjudication des contrats y comprise;

e) maintiendraient en vigueur des méthodes d'audience et d'étude des plaintes faites à l'une ou l'autre étape du processus d'acquisition.

L'accord ne couvrirait pas certains éléments d'équipement militaire. On pense en outre qu'il serait possible d'excepter un nombre limité de produits. Pour ce qui est de l'acquisition d'immobilisations importantes, les signataires seraient libres, aux termes de l'accord, de demander aux fournisseurs d'offrir, en retour, certains avantages économiques. A diverses fins, dont celle de favoriser la recherche et le développement, les signataires pourront, dans les limites des conditions acceptées, accorder des contrats à un fournisseur en particulier sans avoir à demander des soumissions.

OBSTACLES TECHNIQUES AU COMMERCE

Tous les pays utilisent des normes applicables à leurs produits afin de protéger les intérêts des consommateurs. Ces normes sont importantes pour le développement de l'industrie et du commerce et pour l'établissement de niveaux acceptables de sécurité, de qualité et de rendement. C'est souvent par leur biais que le fournisseur décrit son produit et que le client manifeste ses exigences.

Les différences qui existent entre les pays quant aux règlements techniques (expression utilisée dans le code pour signifier les normes obligatoires applicables à un produit), aux normes (expression utilisée à l'égard des normes volontaires) et aux systèmes d'homologation, ou leur application déraisonnable, peuvent toutefois entraver sérieusement le commerce. Qui plus est, les moyens utilisés pour déterminer si de tels règlements techniques et de telles normes seront mis en application peuvent poser des problèmes.

Le code relatif aux obstacles techniques au commerce cherche à expliquer et, à certains égards, à étendre les dispositions existantes du GATT régissant les normes applicables aux produits. Le code ne vise pas tant à empêcher les signataires d'adopter certaines normes, à l'égard de leurs produits, mais plutôt à favoriser le commerce en les obligeant à tenir compte des effets restrictifs qu'elles peuvent avoir sur le commerce international. Il a, de plus, pour but d'encourager l'application de normes internationales toutes les fois qu'il sera possible de le faire. Le code n'oblige aucunement l'application de normes communes, pas plus qu'il n'entrave le droit de tout signataire de maintenir des normes à l'égard de ses produits en fonction de ses besoins, surtout dans les domaines de la santé, de la sécurité, de l'environnement et de la sécurité nationale.

Les obligations aux termes du code offrent des règles et des lignes directrices communes à l'égard des activités de normalisation des signataires ainsi qu'un principe reconnu pour le règlement des différends, dans les cas où on jugerait qu'un signataire a omis de se conformer à ces règles. Les intérêts commerciaux du Canada, tant sur le plan des exportations que des importations, seraient davantage favorisés si ses principaux partenaires commerciaux acceptaient d'adhérer au code.

.../2

Au Canada, les administrations provinciales et municipales, ainsi que les organismes non gouvernementaux, jouent un rôle actif dans le domaine de la normalisation. Le gouvernement fédéral a pressenti les provinces quant à la possibilité de mettre en application ce code dans le cadre de leurs propres activités, et de celles des administrations municipales qui relèvent de leur juridiction; il a sollicité aussi leur collaboration en ce qui a trait à sa mise en oeuvre. Le gouvernement cherche, de plus, à obtenir la collaboration du Conseil canadien des normes et des divers organismes bénévoles du Canada qui s'intéressent à la normalisation.

Si le Canada adhérait au code, il pourrait en résulter un avantage secondaire important, soit une plus grande harmonisation des normes à l'intérieur du pays, ce qui favoriserait davantage le commerce au sein du marché intérieur.

Le code renferme certaines exigences de procédure en ce qui concerne:

- l'élaboration et l'application de règlements techniques, de normes et de systèmes d'homologation connexes;
- la détermination de la conformité des biens importés aux règlements techniques et aux normes;
- la diffusion de renseignements relatifs aux règlements techniques, aux normes et aux systèmes d'homologation.

EVALUATION EN DOUANE

Le projet de code relatif à l'évaluation en douane cherche à établir des normes uniformes devant être appliquées par les gouvernements dans l'établissement de la valeur des marchandises importées aux fins de perception de droits ad valorem. Les principales nations commerciales croient qu'il est souhaitable que des normes uniformes de ce genre soient adoptées afin de faciliter le commerce international. Les principaux participants aux NCM autres que le Canada en sont venus à un accord de principe concernant les dispositions essentielles d'un code sur cette question.

Le Canada est un des rares pays à prélever des droits basés sur le prix de vente, ou la "juste valeur marchande", sur les marchés nationaux des pays exportateurs. Le code, au contraire, s'attache principalement aux prix que commandent les marchandises sur les marchés internationaux. En conséquence, le Canada devra modifier fondamentalement sa législation relative à l'évaluation en douane et ses méthodes de gestion.

Le Canada a appuyé le principe de l'harmonisation internationale des méthodes d'évaluation en douane en tant que moyen de réduire la portée des décisions arbitraires touchant la valeur en douane et, ainsi, d'augmenter la certitude tant des exportateurs que des importateurs.

Les exportateurs canadiens tireraient des avantages du projet de code puisqu'il exigerait des Etats-Unis l'élimination de certaines conditions de son régime d'évaluation actuel, ce qui pourrait résulter en une valeur imposable plus élevée que le prix de vente de l'exportateur. Plus précisément, les Etats-Unis abandonneraient les normes d'évaluation relatives à la "liste finale" et au "prix de vente américain", et il leur serait demandé de traiter plus équitablement l'évaluation des "contributions", c'est-à-dire des biens ou des services que l'importateur fournit gratuitement ou à un prix réduit, à l'exportateur.

Cependant, la participation canadienne aux négociations sur l'évaluation en douane était basée sur l'hypothèse que tout code international devrait permettre aux autorités douanières de rejeter, aux fins d'évaluation, les prix qui ne reflètent pas la valeur réelle des marchandises (par exemple, quand le prix à l'importation n'est pas librement offert à tous les acheteurs ou quand il comporte la vente "à tout prix" de marchandises usagées ou de qualité

.../2

inférieure). On n'a pas jusqu'à maintenant tenu compte des intérêts du Canada dans ce domaine. Pour cette raison, et parce que le projet de code toucherait le niveau de protection tarifaire du Canada plus que celui d'autres pays, le gouvernement canadien n'a pas encore décidé s'il soucrira ou non à ce code.

Le code présente, dans l'ordre, les méthodes que les signataires devront utiliser au moment de déterminer la valeur en douane des marchandises importées. Quand l'importateur et l'exportateur sont sans lien l'un avec l'autre, les autorités douanières fixeraient normalement la valeur en douane d'après le prix effectivement payé, ou payable, au moment de la vente des marchandises à l'exportation. Le prix pourrait, toutefois, être ajusté afin de tenir compte des sommes payables à des tierces parties et de certains autres dédommagements passés de l'acheteur au vendeur, mais qui ne sont pas compris dans le prix payé ou payable. La "valeur de la transaction" ainsi déterminée serait de plus normalement acceptée pour les cas où l'acheteur et le vendeur sont liés, mais où cette relation n'a pas influencé le prix payé ou payable. Le code énumère une série de tests devant être utilisés pour déterminer si la valeur de la transaction dans une vente entre parties liées peut être acceptée aux fins d'évaluation.

Si la valeur de la transaction ne peut être utilisée comme la valeur en douane (par exemple, parce que les marchandises ont été expédiées en consignation, plutôt que vendues, ou parce que le lien qui existe entre l'acheteur et le vendeur a eu une influence sur le prix), on aurait alors recours, dans l'ordre, à l'une ou l'autre des méthodes d'évaluation suivantes:

1. la valeur de la transaction pour des marchandises identiques vendues à l'exportation au même pays;

2. la valeur de la transaction pour des marchandises semblables vendues à l'exportation au même pays;

3. le prix auquel les marchandises importées, ou des marchandises identiques ou semblables, sont revendues dans le pays d'importation, à des personnes n'ayant aucun lien, ajusté afin de tenir compte des coûts et des profits mormaux après l'importation;

4. une valeur "calculée" basée sur le coût de production plus les dépenses et les profits normaux.

À la demande de l'importateur, l'ordre d'application des deux dernières méthodes peut être inversé.

Si la valeur en douane ne peut être déterminée à l'aide des méthodes qui précèdent, elle peut alors l'être en ayant recours à des "moyens raisonnables" conformes aux dispositions générales du code et aux règlements du GATT.

REGIME DES LICENCES D'IMPORTATION

Tous les pays ont plus ou moins recours à des formalités de licences en vertu desquelles une licence ou un permis doit être obtenu avant l'importation ou l'exportation. Dans certains pays, dont le Canada, les formalités de licences ne sont employées que dans des circonstances particulières, et que pour certains produits. Dans d'autres pays, le régime de licences s'applique à une grande partie de leur commerce. La gestion de ces formalités peut engendrer d'importants obstacles au commerce, et ce en raison du manque de diffusion, auprès du public, de l'information relative à ces formalités elles-mêmes, de la complexité des méthodes d'obtention des licences et des retards indus dans le traitement des demandes et l'émission des licences.

Le code relatif au régime des licences d'importation offre des précisions quant aux dispositions actuelles du GATT touchant la nécessité de minimiser et de simplifier les exigences en matière de documents requis à l'importation et à l'exportation et de s'assurer que les redevances demandées pour l'octroi des licences se limitent au coût des services rendus. Le code englobe une série de principes et de lignes directrices destinés à réduire et à éliminer, dans la mesure du possible, les effets restrictifs inutiles que peut avoir sur le commerce la gestion des formalités de licences d'importation. Les principales dispositions du code comprennent l'obligation de publier toute information pertinente sur la demande ou l'émission de licences, celle d'en simplifier et d'en accélérer le processus et celle de permettre que les demandes qui ont été rejetées fassent l'objet d'un nouvel examen.

L'accord s'appliquerait à toutes les formalités de licences d'importation à l'exception de celles qui sont maintenues pour des raisons de sécurité nationale. Le code ne toucherait pas les droits ou les obligations d'un signataire concernant l'utilisation de mesures de règlementation des importations conformes aux articles actuels du GATT.

Le Canada a recours à des régimes de licences à de multiples fins, y compris la surveillance des importations qui pourraient se révéler nuisibles, le contrôle de l'importation de produits assujettis à un accord bilatéral d'autolimitation à l'exportation et le contrôle de l'importation de produits assujettis à des restrictions d'importation. Les dispositions du code envisagé sont acceptables en ce qui a trait à la gestion, par le Canada, de telles formalités.

Les formalités de licences régissant l'importation d'un bon nombre de produits pour lesquels le Canada peut soutenir la concurrence sur les marchés d'exportation sont inutilement restrictives et complexes, surtout dans un certain nombre de pays en voie de développement. Les obligations qu'entraînera ce code devraient permettre au Canada d'améliorer ses possibilités d'exportation.

CONTREFACON DES MARQUES DEPOSEES ET DES MARQUES DE COMMERCE

Au cours des NCM, les Etats-Unis ont suggéré un nouvel accord international en vue de combattre le problème de la contrefaçon des marques déposées. L'accord envisagé permettrait aux agents des douanes, sous certaines conditions, d'intercepter les contrefaçons aux frontières et de confisquer ces marchandises comme peine maximum. Même si l'accord proposé, dans son essence, est bien accueilli, nombreux sont les pays qui éprouvent un certain malaise face à la proposition américaine telle que rédigée, et ce en raison de ses implications pratiques et juridiques, y compris les obligations additionnelles que cela comporte pour les gouvernements, ainsi que les problèmes reliés à l'écoulement des marchandises. Le Canada a attiré l'attention sur bon nombre de ces considérations d'ordre pratique et juridique.

Le Canada possède déjà des lois capables de traiter adéquatement du problème de la contrefaçon commerciale. Lors des négociations, le Canada a proposé un arrangement d'une nature plus générale que celui avancé par les Etats-Unis, dans le cadre duquel les participants s'engageraient à prendre les mesures nécessaires contre le commerce de contrefaçons.

ACCORD SUR LES AERONEFS

Il a été proposé que la négociation d'un accord sur le commerce des aéronefs civils, leurs pièces et leurs composantes fasse partie des NCM. L'accord envisagé prévoirait l'élimination rapide des droits tarifaires sur les aéronefs civils, les pièces et les composantes et engloberait certains arrangements sur des mesures non tarifaires touchant ce domaine du commerce (les politiques nationales d'achat, les subventions, les arrangements de compensation, les crédits à l'exportation et les modalités d'homologation, par exemple). L'identification précise des produits couverts par l'accord et la nature de ces ententes font encore l'objet de discussion; l'accord ne toucherait toutefois pas les produits pour usage militaire.

Le Canada participe à ces négociations. Les fabricants canadiens d'aéronefs, et de leurs composantes, devraient pouvoir tirer profit de l'élimination des droits tarifaires étrangers et de l'ajustement de nombreuses pratiques non tarifaires d'autres pays dans ce secteur de la production et du commerce. À l'heure actuelle, le Canada n'impose pas de droits tarifaires sur les aéronefs civils. Selon le Canada, toute entente relative aux mesures non tarifaires devrait continuer à prévoir, lorsqu'il y a lieu, des arrangements de compensation et un appui financier à l'industrie canadienne.

LES NEGOCIATIONS SUR L'AGRICULTURE DANS LE CADRE DES NCM

Les négociations tarifaires sur l'agriculture se déroulent selon la méthode des demandes et des offres, plutôt que sur la base d'une formule de réductions tarifaires. Ces négociations vont bon train, mais elles ne sont pas encore terminées. En outre, trois sous-groupes de NCM spéciaux ont été mis sur pied en vue d'examiner les problèmes commerciaux particuliers que connaissent les secteurs des produits laitiers, de la viande et des céréales. Les sous-groupes des produits laitiers et de la viande ont chacun procédé à l'élaboration d'une ébauche d'arrangement international destiné à améliorer le cadre du commerce international pour ces produits. En ce qui regarde les céréales, l'attention se concentre surtout sur les négociations en vue de la conclusion d'un nouvel accord international sur le blé et d'un accord connexe sur les céréales secondaires. Ces négociations se déroulent sous les auspices de la Conférence des Nations-Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

L'arrangement relatif aux produits laitiers que le Canada et d'autres participants étudient à l'heure actuelle comporterait des dispositions touchant l'échange d'information et la consultation sur les politiques laitières et le commerce entre les pays membres. Il prévoirait en outre l'établissement de prix minimaux à l'échelle internationale pour les poudres de lait, les matières grasses du lait et certains fromages.

L'arrangement relatif à la viande, qui englobe essentiellement les veaux et les bovins sur pied, viserait surtout la consultation et l'échange d'information.

Pour ce qui est des céréales, les négociations en vue d'un nouvel accord international sur le blé devraient reprendre le 22 janvier. Les négociations sont orientées vers un système de stocks de réserve nationaux, coordonné internationalement, et vers d'autres mesures visant à stabiliser le marché mondial du blé et à permettre une plus grande sécurité sur le plan de l'alimentation, particulièrement dans les pays en voie de développement. L'arrangement envisagé pour les céréales secondaires serait de nature consultative. On s'attend, en outre, qu'une nouvelle convention relative à l'aide alimentaire résulte de ces négociations.

.../2

On étudie la possibilité de mettre sur pied, au sein du GATT, un conseil consultatif international sur l'agriculture. Il aurait pour objectif de renforcer la consultation et la coopération internationales dans les domaines connexes de la production et du commerce agricoles. La fonction principale du conseil envisagé serait de rassembler des renseignements, de réviser les politiques agricoles touchant le commerce, de faciliter la consultation entre les membres et de rechercher les solutions appropriées aux problèmes que connaît le commerce des produits agricoles.

CADRE COMMERCIAL DU GATT

Lors des négociations, on a examiné certaines modifications qui peuvent être apportées aux pratiques actuelles du GATT en vue d'améliorer le cadre du commerce international, et tout particulièrement les règles qui touchent à des circonstances de commerce particulières aux pays en voie de développement. Les discussions ont principalement porté sur les sujets suivants.

Article général d'habilitation

Le Canada, en collaboration avec d'autres pays, tente d'établir, dans le cadre du GATT, une meilleure assise pour ses futures relations commerciales avec les pays en voie de développement. L'un des principaux éléments consiste en un article général d'habilitation qui permettrait aux pays développés d'accroître, dans des circonstances bien définies, le traitement spécial et différencié réservé aux pays en voie de développement en fonction des besoins particuliers de ces derniers. Bien que l'on ne s'attende pas, de la part des pays en voie de développement, à une réciprocité complète quant aux concessions accordées en retour des bénéfices qu'ils tireront des négociations commerciales, ces derniers devront être en mesure d'assumer une part de plus en plus grande d'obligations aux termes du GATT au fur et à mesure que se développeront davantage leur commerce et leur économie soit, par exemple, accepter le principe de la graduation.

Mesures visant à protéger l'équilibre de la balance des paiements et le développement économique

Des négociations ont été entreprises en vue d'étendre les règles et la procédure du GATT régissant l'imposition de restrictions à l'importation relatives à la balance des paiements. L'adoption des modifications suggérées signifierait vraisemblablement que l'on reconnait que les restrictions à l'importation ne sauraient être interprétées comme le moyen le plus appropriée pour maintenir ou restaurer l'équilibre de la balance des paiements et que l'on comprend que les pays développés devraient chercher à éviter, sauf en dernier ressort, la mise en place de mesures commerciales pour protéger l'équilibre de la balance des paiements. Tout accord dans ce domaine devrait comprendre des dispositions qui réduiront au minimum les effets de distorsion de telles mesures et qui assureront que toute action commerciale prise en vue de protéger la balance des paiements fera l'objet d'une révision à l'échelon international. Une meilleure discipline internationale en ce qui a trait aux mesures commerciales prises en vue de protéger la balance des paiements devrait permettre un climat plus sûr quant au commerce international.

Des discussions, qui pourraient avoir pour effet d'élargir, à la faveur des pays en voie de développement, les possibilités actuelles au sein du GATT de prendre des mesures de protection afin de promouvoir le développement économique, ont également lieu.

.../2

Notification, consultation et règlement des différends

Le Canada a également cherché, au cours des négociations, à renforcer la procédure du GATT quant au règlement des différends. Au delà de la procédure particulière contenue dans divers codes non tarifaires, on en est arrivé à une entente qui s'applique au GATT en général. Cette entente comprend le renforcement des engagements relatifs à la notification et à la consultation, ainsi que celui relatif à la pratique de mettre sur pied des groupes d'experts indépendants en vue de faciliter le règlement de différends.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

News Release / Communiqué

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

Subject/Sujet Notes pour une allocution du coordonnateur canadien des N.C.M., M. 1'Ambassadeur J.H. Warren, à 1'occasion de 1'inauguration du Centre de commerce international de Toronto.

For release/Pour publication
20h00 (H.N.E.)
le 9 janvier 1979

Vous trouverez ci-joint le texte d'une allocution qui sera prononcée par 1'Ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, Centre de commerce international, à Toronto, le 9 janvier 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5, Tel. (613) 593-7815.

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DU

COORDONNATEUR DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

M. L'AMBASSADEUR J.H. WARREN

PRONONCEE À L'OCCASION DE L'INAUGURATION DU

CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

TORONTO, LE 9 JANVIER 1979

Monsieur le président,

Depuis l'époque où j'étais sous-ministre de l'Industrie et du Commerce, je suis avec beaucoup d'intérêt l'évolution du concept des centres de commerce international et la croissance de l'Association des centres de commerce international. Je suis donc particulièrement heureux d'avoir été invité aujourd'hui à inaugurer, ici à Toronto, le premier centre du genre au Canada. Qu'il me soit permis de féliciter d'abord les membres de la Commission du port de Toronto pour l'esprit d'initiative et la persévérance dont ils ont fait preuve en menant à terme un projet d'une telle envergure et de leur souhaiter, au même titre que vous tous, j'en suis sûr, de réaliser entièrement leurs plans visant à agrandir et à parfaire les installations du centre.

Bien qu'il ne soit pas constamment au centre de nos préoccupations, le commerce - tout comme la météo d'ailleurs - fait bien partie de notre vie de tous les jours. Le Canada est l'une des grandes nations commerciales et, pour ce qui est du climat, la nature l'a particulièrement bien pourvu. À vrai dire, nous avons souvent des excédents que nous pourrions expédier à nos amis des autres pays. Reste à savoir toutefois si, à cette époque de

.../2

l'année, les Européens et nos voisins du Sud goûteraient pleinement de telles "exportations ne donnant pas lieu à règlement".

La nature omniprésente et variée du commerce n'alimente sans doute pas autant les conversations de l'homme de la rue que les caprices du vent et du temps, mais elle est une constante dans nos vies. Il en est ainsi depuis que l'homme a commencé à troquer une partie de ce qu'il avait produit contre des biens fabriqués par d'autres. Et il en sera toujours ainsi. Compte tenu de cette continuité historique, il est remarquable que le Centre de commerce international de Toronto, encadré d'édifices en hauteur de l'architecture contemporaine, ait choisi de s'établir dans l'édifice classique de la Commission du port, dont la construction remonte à 1917, mais qui a été admirablement restauré depuis. Le passé et l'avenir se tendent donc ici la main pour mettre en valeur le commerce et la prospérité de ce merveilleux port intérieur, auquel les membres de la Commission ont, au cours des soixante dernières années, consacré tant d'efforts couronnés de succès.

Il serait bien inutile de souligner, à l'intention de l'assistance, à quel point le commerce est important pour le bien-être de nos pays et de nos peuples et point n'est besoin de réaffirmer que si les nations ne jouissaient pas de possibilités raisonnables d'échanger des biens entre elles, chacune s'en trouverait beaucoup plus pauvre, certaines encore plus tragiquement que d'autres. Jusqu'ici, tous abonderont dans mon sens, quelle que soit leur idéologie philosophique en matière de politique commerciale. Quant à savoir si une telle opinion, si répandue soit-elle, est juste, compte tenu de la véritable fonction du commerce dans l'univers actuel, je n'en suis pas si sûr.

Je crois, par exemple, que l'on peut nettement exagérer la distinction entre l'achat et la vente de biens à l'intérieur d'un pays et les ventes entre peuples appartenant à des états distincts lorsqu'on examine leurs conséquences sur l'accroissement du bien-être, sur les investissements et sur l'emploi. Une vente profitable demeure une vente profitable qu'elle soit faite à un acheteur local ou étranger. Et le fabricant qui sait atteindre l'efficacité nécessaire pour pénétrer les marchés étrangers a des chances de réussir sensiblement mieux à concurrencer les importations sur son marché intérieur. Plusieurs importations s'intègrent à la production nationale pour constituer un élément de la production intérieure finale et, évidemment, les importations coucurrentielles favorisent directement l'intérêt des consommateurs. Il conviendra également de se rappeler que le panier d'importations renfermera une part de la production intérieure dans la mesure où des produits précédemment exportés auront servi à fabriquer le produit importé.

Il n'est pas dans mon intention de vous servir, en guise de digestif, un cours simpliste en économie (en supposant que j'aie les qualifications pour le faire). Mais je tiens tout de même à souligner à quel point le monde économique est, à l'heure actuelle, étroitement lié et interdépendant, et à quel point il se situe bien au delà des frontières. On ne saurait donc envisager le commerce - et j'entends par là aussi bien les importations que les exportations - en tant qu'activité isolée et sans rapport. Il doit plutôt être perçu comme partie intégrante des mécanismes de croissance et d'accroissement du bien-être dans tous les pays.

.../4

Dans ce contexte, la libération du commerce pourrait être considérée comme un processus mutuellement avantageux, non pas tant parce qu'elle facilite le mouvement international des biens en tant que tel, mais bien parce qu'elle entraîne une utilisation plus productive et plus enrichissante des ressources en main-d'oeuvre, en capital et en terres de chaque pays. Les avantages à plus long terme d'une libération de ce genre ont souvent été répertoriés par les économistes (gains de consommation, gains de production, gains tirés des économies d'échelle, avantages énanant d'une économie intérieure plus concurrentielle et apport à la stabilité des prix à l'intérieur d'un pays), ce qui constitue une question primordiale, s'il en est une, lorsqu'un pays connaît un taux d'inflation relativement élevé. L'analyse et le raisonnement qui servent à appuyer ces points sont bien connus.

Vous n'êtes toutefois sans doute pas sans avoir remarqué que le procès de la libération du commerce ne se fait pas sans mal depuis quelques années. Cela se comprend aisément si l'on tient compte de l'incertitude et du manque d'entrain que connaît l'économie depuis le début de la décennie, et qui s'accompagnent d'une inflation et d'un chômage atteignant des proportions inacceptables. Le problème se corse encore du fait que, selon les termes d'une étude publiée l'an dernier par le GATT, "le redressement de l'économie, après la récession récente, se trouve entravé par le problème pérenne de l'ajustement aux variations des prix relatifs - tant à l'intérieur d'un même pays qu'au niveau international - qui sont dues au renchérissement de l'énergie, au réalignement important des parités consécutif à l'abandon du système des parités fixes de Bretton Woods, et aux déplacements constants de l'avantage relatif, notamment entre les pays industriels et les pays en voie de développement".

.../5

Qu'on ne s'étonne donc pas de constater que les pressions en vue de restreindre les importations et d'appliquer d'autres formes de protection plus intense se sont accrues, que le milieu des affaires s'est, dans l'ensemble, montré prudent, du moins pour ce qui est de l'opportunité de pousser plus avant la libération du commerce, et que certains économistes ont voulu faire valoir la vulnérabilité des économies nationales devant les forces extérieures lorsque "l'interdépendance" va trop loin. Et il est vrai que les gouvernements ont dû réagir, dans de nombreux secteurs particulièrement difficiles, devant les problèmes auxquels leurs producteurs avaient à faire face du fait d'importations qui, au chapitre de la concurrence, leur portaient préjudice.

Quels que puissent être les bénéfices à plus long terme de l'évolution des avantages relatifs tirés du commerce, on ne saurait s'attendre à ce qu'un pays, quel qu'il soit, ajuste son économie à des taux qui imposeraient un fardeau intolérable sur le tissu économique et social national. Dans de telles circonstances, les gouvernements manqueraient à leur devoir s'ils omettaient de prendre des mesures contre la concurrence déloyale et préjudiciable résultant de pratiques de dumping ou de subvention employées par les autres, ou lorsque, dans le cours habituel des échanges commerciaux, des éléments perturbateur causent, ou menacent de causer, un préjudice grave. Il va sans dire que des mesures de sauvegarde de ce genre sont permises en vertu des règlements actuels du GATT.

Traduisant la conjoncture économique plus difficile qu'on a connue récemment, la terminologie commerciale en est sortie bien transformée. En effet,

.../6

"libre échange" n'est plus utilisé à la légère pour désigner la libération du commerce. S'il doit y avoir libération, "échange plus libre", "échange plus équitable" et "mesures de sauvegarde appropriées" sont à la mode. Et, si, au cours d'une négociation, vous acquérez un meilleur accès aux marchés étrangers grâce à un abaissement tarifaire, il conviendra de vous assurer que votre partenaire ne maintiendra pas d'obstacles non tarifaires, ou qu'il n'en inventera pas d'autres, pour retirer d'une main ce qu'il vous a promis de l'autre. Et surtout n'allez pas souscrire à des règlements internationaux auxquels votre pays sera censé se conformer, mais que les autres pourraient chercher à enfreindre impunément.

Quoi que vous pensiez de ces préoccupations, et de la terminologie plus défensive qui en a résulté, vous conviendrez que les problèmes économiques sous-jacents, ainsi que les réactions du monde des affaires et des gouvernements à leur égard, tissent une toile de fond qui n'est guère encourageante pour les négociations commerciales internationales les plus importantes et les plus globales jamais entreprises depuis la seconde guerre mondiale. Et vous aurez tout à fait raison.

Vous auriez toutefois tort de conclure que les négociations commerciales multilatérales (NCM) de Genève ne pourront être menées à terme avec succès à cause de telles circonstances, qui ont été si peu propices, et qu'elles ne sauraient avoir une incidence positive du fait des difficultés économiques auquelles le monde a à faire face. Quoiqu'il soit maintenant encore trop tôt pour en avoir la certitude, il est tout à fait probable que les NCM aboutiront à des résultats

.../7

importants et acceptables dans l'ensemble, tant dans le domaine des obstacles au commerce tarifaires que dans celui des obstacles non tarifaires. Je ne voudrais pas donner l'impression qu'il ne reste plus de questions impportantes à négocier, ou que les réactions des gouvernements, ainsi que du Congrès américain, envers les points en cours de négociation ne pourraient pas perturber l'équilibre fragile qui commence à se manifester. Je crois pouvoir dire cependant que des progrès satisfaisants ont été réalisés, ou sont sur le point de l'être, et qu'une impulsion suffisante a été donnée aux négociations pour que chaque participant, ou groupe de participants, soit de plus en plus réticent à risquer le tout pour le tout sur des questions d'intérêt national non essentielles.

Vous n'êtes pas sans ignorer que bon nombre de pays entretenant des relations bilatérales, notamment les Etats-Unis et le Japon, ont été en mesure d'annoncer, juste avant Noël, qu'ils avaient conclu, sur une base bilatérale, des accords importants relativement à des questions qui les intéressent tout particulièrement. Tous ces accords sont certes provisoires et reliés à l'issue des négociations dans leur ensemble, mais ils traduisent bien tant la volonté que la détermination des principaux participants d'aboutir à une entente sur les questions tarifaires et non tarifaires. Ils constituent aussi un moyen d'évaluer concrètement les succès que l'on peut actuellement escompter. De même, le 22 décembre dernier, les Etats-Unis et la Communauté économique européenne déclaraient que leurs deux délégations avaient résolu essentiellement leurs différends relatifs aux mesures non tarifaires, et que les principaux éléments d'un équilibre définitif dans le secteur agricole avaient été déposés. Pour ce qui est des tarifs, on a affirmé que bien que l'on dispose des principaux éléments

../8

pour un "accord substantiel", il faudra procéder à d'autres négociations bilatérales en vue d'en arriver à un accord mutuellement satisfaisant en termes à la fois quantitatifs et qualitatifs.

Dans sa déclaration, publiée également le 22 décembre dernier, M. l'ambassadeur Rodney Grey, chef de la délégation canadienne, précisait, lui aussi, que les projets d'accords relatifs aux obstacles non tarifaires en étaient rendus à un stade avancé. Il s'agit notamment des achats gouvernementaux, des régimes de licences à l'importation, des obstacles techniques au commerce, de l'évaluation en douane et de certains ajustements techniques relatifs au code anti-dumping.

En ce qui concerne les négociations tarifaires (y compris celles portant sur l'agriculture et les pêches ainsi que sur les produits industriels), l'ambassadeur Grey a signalé qu'elles vont bon train et que des questions difficiles, relatives à l'accès d'un certain nombre de produits aux marchés étrangers, restent à négocier avec la Communauté économique européenne, le Japon et les Etats-Unis. La délégation canadienne prévoit que des acdords importants seront conclus avec ces partenaires commerciaux au cours des prochaines semaines. Les dispositions adoptées devront nécessairement être approuvées par le gouvernement du Canada.

Mais que signifie tout cela par rapport à la conclusion de ces négociations longues et importantes? D'abord, et comme on pourra s'en rendre compte par ce que j'ai déjà dit, il reste quelques questions substantielles à résoudre, pendant les jours à venir. Dans le domaine non tarifaire, par exemple,

.../9

on a encore à régler la question du champ réel d'application du projet d'accord sur les achats gouvernementaux en ce qui a trait aux organismes et, par conséquent, aux produits à y inclure. Une autre importante question non tarifaire surgit en rapport avec les nouvelles règles de "sauvegarde" proposées - c'est-à-dire le droit d'un pays de prendre des mesures restrictives spéciales et provisoires contre des importations qui causent un préjudice. Ici, une question primordiale se pose, à savoir si, oui ou non, et, dans l'affirmative, sous quelles conditions, on peut permettre à un pays d'appliquer de telles mesures de sauvegarde d'une manière "sélective", c'est-à-dire contre le pays ou les pays causant le préjudice plutôt que contre toutes les sources étrangères du produit en question.

En ce qui concerne les mesures tarifaires, ce qui a été convenu bilatéralement jusqu'à maintenant - et on s'est entendu sur plusieurs points - dépend toujours, dans bien des cas, de ce que d'autres pays, sensiblement intéressés au domaine du produit en cause, sont disposés à faire. Ainsi, en plus des domaines qui n'ont pas encore fait l'objet d'arrangement bilatéral, il reste la question de l'équilibre final entre tous les pays intéressés. Le processus sera vigoureux puisque les questions délicates ont tendance, inévitablement, à rester non résolues jusqu'au dernier moment, et il arrive très souvent que les grandes priorités d'un pays relatives à l'exportation se situent précisément dans un domaine d'importation très vulnérable d'un autre pays.

.../10

Les négociations sur l'agriculture entre pays ont de tout temps été difficiles et certaines questions agricoles dont on discute actuellement continueront probablement de faire l'objet de négociations jusqu'au dernier moment. D'importants progrès, au nombre desquels figurent des arrangements relatifs au commerce des produits laitiers et de la viande de bovins, ont toutefois été réalisés dans un certain nombre de domaines. On a également enregistré des progrès en ce qui a trait à l'établissement, au sein du GATT, d'une tribune qui permettra, au lendemain des MTN, de discuter de questions relatives au commerce de produits agricoles en général. Même si les négociations relatives à un nouvel accord international sur le blé se déroulent sous les auspices de la CNUCED, certains pays considèrent les conclusions qui en découleront comme étroitement reliées aux négociations agricoles qui ont lieu dans le cadre des NCM. On prévoit que les négociations en vue d'un accord international sur le blé, de même que la négociation connexe concernant un accord sur les céréales secondaires et la nouvelle convention relative à l'aide alimentaire, reprendront le 22 janvier prochain à Genève.

Un autre élément important des négociations au cours des deux prochains mois sera la conclusion des négociations tarifaires avec et entre bon nombre des pays autres que les principaux participants, dont certains des pays en voie de développement et un certain nombre de pays de l'Europe de l'Est. On accordera tout d'abord la priorité à la tâche de mener à bonne fin la discussion de certaines modifications à apporter au GATT et destinées à améliorer son cadre commercial avec les pays en voie de développement. L'adoption d'un article général d'habilitation,

.../11

qui permettrait aux pays industrialisés, sous réserve de certaines conditions, d'accroître, dans des circonstances bien définies, le traitement spécial ou différencié réservé aux pays en voie de développement en fonction des besoins économiques particuliers de ces derniers, constituera vraisemblablement un élément important de tels changements. Bien que l'on ne s'attende pas, de la part des pays en voie de développement, à une réciprocité complète quant aux concessions accordées en retour des bénéfices qu'ils tireront des négociations commerciales, ces derniers devront être en mesure d'assumer une part de plus en plus grande d'obligations aux termes du GATT, au fur et à mesure que leur commerce et leur économie se développeront - c'est-à- dire accepter le principe désormais connu sous le nom de "gradation".

Même si les média n'ont accordé que relativement peu d'attention à ce domaine des NCM, je crois que les résultats qui découleront un jour des négociations de Genève seront très importants, d'une façon ou d'une autre, pour ce qui est du ton et de la forme que prendront les relations Nord-Sud. Il est évident que les conclusions des NCM feront l'objet d'un examen critique quand la CNUCED (V) se réunira de nouveau à Manille, en mai prochain.

Mis à part les grands aspects politico-économiques, il importe de garder à l'esprit l'importance toujours plus grande du monde en voie de développement sur le plan de l'interdépendance économique globale. Bien que, au départ, elle ait reposé sur une assise beaucoup plus restreinte, il est vrai, la croissance réelle des pays en voie de développement a atteint, en moyenne, 6 pour cent depuis 1960, comparativement à 4 pour cent pour les pays industrialisés. Depuis

.../12

les années 50, le PNB combiné des pays en voie de développement est passé de 6 à 16 pour cent du total global. Et leurs importations des pays industrialisés, au cours des années 70 (la période de récession de 1974-1975 y comprise) se sont accrues à un rythme approchant les 30 pour cent par année. Le message me semble clair: le monde en voie de développement va de l'avant. En effet, les pays en voie de développement, particulièrement les plus avancés, se révèlent déjà d'importants partenaires commerciaux, et ce phénomène ira s'intensifiant tant du point de vue de l'exportation que de celui de l'importation. Ainsi, les règles régissant ce commerce revêtiront probablement une importance relative accrue au cours des années à venir, comparativement à celle qu'elles ont eue auparavant.

Si l'on en juge d'après ce qui précède, au moment où nous entrons dans la toute dernière phase des NCM, il est évident que les délégations à Genève ne manqueront pas de travail. En dehors des domaines où des accords provisoires n'ont pas encore été conclus, il faut penser au travail ardu et exigeant qu'il reste à faire, soit celui de traduire tous les accords et les codes en un langage contractuel approprié et de préparer la documentation et les annexes définitives nécessaires. En raison du volume et de la complexité de la tâche qui nous attend, la période de temps qu'il faudra pour achever ce processus devra nécessairement être mesurée en mois plutôt qu'en semaines.

Entre-temps, compte tenu des progrès accomplis à ce jour et prévus, le président des Etats-Unis a donné au Congrès l'avis de 90 jours, exigé par la loi américaine, qui doit précéder la signature des accords commerciaux découlant des NCM. Par la suite, en supposant qu'on en arrive à une conclusion

.../13

des négociations satisfaisante, le délégation américaine serait officiellement en mesure de signer les accords conclus à Genève.

Evidemment, on pourrait juger les négociations comme étant à toutes fins utiles conclues, dans leur essence, avant ce moment-là. Cependant, la position de la Communauté économique européenne est la suivante: même si des accords provisoires ont été généralement conclus, le feu vert final ne saurait être donné avant que le Congrès américain ne soit intervenu affirmativement quant à la prolongation rétroactive de la dérogation relative à certains droits compensateurs imposés sur les importations pour lesquelles les pouvoirs juridiques des Etats-Unis ne s'appliquaient plus le 2 janvier. La prolongation de ces pouvoirs de dérogation, qui existaient déjà, revêt également de l'importance pour le Canada puisque toute absence d'intervention, de la part des Etats-Unis, en vue d'éviter le prélèvement de droits compensateurs pourrait avoir des effets défavorables sur certaines de nos exportations, dont le poisson.

Donc, en assumant que tout ira bien pendant la période à venir, et que les gouvernements, ainsi que le Congrès américain, ne rencontreront pas de difficultés de taille dans les décisions prises, sous condition d'en référer, par les délégations, la phase de Genève des NCM pourrait bien se terminer officiellement avant que le printemps ne soit trop avancé. Par la suite, il en reviendra aux participants d'entreprendre la procédure législative nationale, ou de prendre les autres mesures qui se révéleront nécessaires pour la mise en oeuvre des accords signés. A la suite de la mise en place de telles mesures intérieures,

.../14

l'exécution s'effectuera réellement, conformément aux dispositions des divers codes et accords régissant leur entrée en vigueur et à toute annexe établie pour la mise en oeuvre échelonnée des réductions tarifaires. Il reste encore à trouver une solution à un certain nombre de questions concernant le calendrier de mise en oeuvre des codes et l'échelonnement des réductions tarifaires. Aucune mesure de mise en oeuvre ne devrait toutefois être prise par les participants avant 1980 et, tel que prévu, l'échelonnement des réductions tarifaires s'étendrait, en général, sur une période de huit ans.

Nous avons donc là un processus de négociation qui aura duré six ans, soit depuis la Déclaration de Tokyo de 1973. Les résultats éventuels, de même que les règles et obligations actuelles du GATT, détermineront les grandes lignes du cadre commercial de la prochaine décennie, ou même plus tard. Une conclusion des NCM couronnée de succès devrait apporter beaucoup plus de certitude et de confiance aux producteurs, aux fabricants et aux négociants en ce qui a trait au climat du commerce, et ce tant de façon générale que dans les affaires de tous les jours. Cette plus grande certitude, jointe au fait de savoir que les gouvernements auront pu donner une orientation positive et coopérative à leurs politiques commerciales, devrait en outre se révéler un facteur positif d'importance sur le plan des décisions relatives à l'investissement, tant national qu'international. Le nouveau cadre commercial convenu, qui comprendra, bien sûr, l'accès rendu plus facile aux marchés de chacun, devrait, de plus, stimuler et aider les gouvernements et les entreprises à adapter et à ajuster leurs économies et leur production aux circonstances changeantes. Par la même occasion, avec comme toile de fond les règles améliorées régissant le traitement des importations causant un préjudice, les gouvernements devraient

.../15

être mieux en mesure de résister à ces sortes de pressions protectionnistes qui auraient pour effet de geler des schèmes non économiques de l'activité économique pour des périodes allant bien au-delà de celles qu'exige tout ajustement raisonnable n'entraînant pas d'implications sociales inacceptables.

Enfin, si, comme je l'espère, les NCM connaissent une issue qui en vaut la peine, nous aurons fait s'évanouir le spectre de l'échec et nous aurons su éviter sa conséquence, soit le recours rapide à des politiques commerciales de restrictions et d'égoïsme sacré, action qui, toujours dans les coulisses, est entrée en scène à quelques reprises au cours des années difficiles que nous avons traversées depuis 1974. Il se peut qu'on ne puisse jamais quantifier de façon vraiment significative, les résultats des NCM dans leur ensemble parce que les négociations ont traité des obstacles aussi bien non tarifaires que tarifaires, parce qu'elles se sont adressées aux règles générales du GATT et, enfin, parce que les négociations tarifaires comportent de nombreux aspects qualitatifs aussi bien que des considérations particulières d'ordre régional ou sectoriel. Mais, quelle que soit la façon dont on évaluera les avantages, le fait d'avoir évité la rupture de la coopération commerciale internationale, de même que le chaos auto-destructeur qui, à mon sens, en eût résulté, demeurera toujours un facteur positif de taille.

À mon avis, c'est, dans une très large mesure, la crainte de cette possibilité et de ce scénario effrayant qui a poussé les dirigeants du monde industrialisé, lors de réunions successives au sommet, à insister sur le fait qu'il fallait lutter contre les forces protectionnistes et que les négociations devaient en arriver à une conclusion satisfaisante.

.../16

Ce fut également, il va sans dire, le résultat du fait que l'on reconnaissait la possibilité de tirer des avantages à long terme sur les plans de la croissance, de l'accroissement du bien-être et de l'emploi, avantages qui découleraient à la fois du climat plus propice au commerce et de l'accroissement des possibilités relatives aux échanges résultant de la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires. À ce sujet, rappelons que le professeur Tinbergen estimait, dans une étude réalisée sous les auspices des Nations unies en 1978, qu'entre le début de cette décennie et la fin du siècle le volume du commerce international aura vraisemblablement plus que quintuplé. Ainsi, le commerce international connaîtrait un accroissement plus rapide que celui de la production finale et, d'ici à l'an 2000, selon ses estimations, environ 15 pour cent du produit mondial brut annuel se situeront au delà des frontières nationales, alors que ce chiffre était quelque peu supérieur à 10 pour cent en 1970.

Je suppose que cette volonté politique, qui s'est manifestée de façon si soutenue chez les dirigeants présents au sommet, saura se maintenir. Nous sommes donc en droit d'espérer, avec une certaine confiance, que l'on pourra récolter ce qui a été semé au cours des MTN. Je crois que quand cela aura lieu, tous pourront lever leur verre dans chaque centre de commerce international, et dans les 100 organismes ou plus qui vous sont affiliés dans 46 pays à travers le monde. Chacun pourra ensuite retourner aux travaux qui l'attendent. Au moment où nous aurons à nous adapter à la situation mondiale qui prévaudra au lendemain des MTN, les gouvernements seront certes là pour aider tant à tirer partie des avantages offerts qu'à amortir les répercussions des ajustements qui se révéleront

.../17

nécessaires. Mais le gros du travail incombera à ceux qui sont directement impliqués dans la production, à quelque niveau que ce soit. Et, là comme partout ailleurs, ceux qui gagneront le plus ne seront pas ceux qui hésitent, ceux qui regardent en arrière ou ceux qui attendent que le gouvernement aplanisse tous les risques.

J'appuie, tout en leur offrant mes voeux de succès, les centres de commerce international, qui se sont voués à la tâche de favoriser l'expansion du commerce international. Je puis vous assurer, d'après mon expérience, qu'à l'avenir, tout comme par le passé d'ailleurs, il n'y aura disette ni de possibilités d'échanges commerciaux à saisir ni de problèmes commerciaux à surmonter. J'ai bon espoir que tant les entreprises que les gouvernements collaboreront à la solution de ces problèmes. J'ose espérer que les gouvernements, comme on l'a vu au cours du "Tokyo Round", en élaborant leur politique et en s'attaquant à de telles difficultés à l'échelle nationale et internationale, s'attacheront sans cesse davantage à travailler avec les entreprises. Bien que, en dernier ressort, les décisions doivent incomber au gouvernement, il s'avère de plus en plus important de veiller à ce que le monde des affaires ait véritablement la chance d'apporter aux décisions gouvernementales ce mode de participation que les hommes d'affaires sont le mieux en mesure d'offrir, compte tenu de leur expérience de tous les jours sur les marchés.

Je vous remercie, monsieur le président, de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous en ce jour d'inauguration du Centre de commerce international de Toronto. Je vous souhaite bonne chance dans toutes vos entreprises et, plus particulièrement, lorsqu'il vous sera donné d'accueillir, plus tard cette année, la dixième assemblée plénière de l'Association des centres de commerce international.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

News Release / Communiqué

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

Subject/Sujet

Négociations commerciales multilatérales

For release/Pour publication

Immédiate

DOCUMENT DE REFERENCE

Allocution sur les négociations commerciales multilatérales prononcée par le secrétaire d'état aux affaires extérieures, M. Don Jamieson, devant l'organisation des jeunes présidents de l'Ontario au Granite Club de Toronto, le lundi, 5 février 1979.

Copies available in the other official language from above at Ottawa, Canada K1A 0H5, Tel. (613) 593-7815

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/ Sujet

Négociations commerciales multilatérales

For release/Pour publication

Immédiate

Allocution prononcée par le secrétaire d'état aux affaires extérieures, M. Don Jamieson, devant l'organisation des jeunes présidents de l'Ontario au Granite Club de Toronto, le lundi 5 février 1979.

Monsieur le Président, Messieurs, je suis très heureux de me retrouver parmi vous; j'apprécie beaucoup ce genre de cadre puisqu'il me permet d'éviter les grands discours officiels, de vous entretenir de façon plus spontanée et de rencontrer les représentants des media au sortir de la réunion. Incidemment, cela ne veut pas dire que je vais vous parler, puis m'enfuir; je serai heureux de revenir quelques instants plus tard pour répondre à vos questions. Je suis toutefois enchanté que l'ambassadeur Warren soit avec nous aujourd'hui: puisqu'il dirige l'équipe canadienne depuis le début des négociations, il est certainement beaucoup plus apte que moi à répondre à toutes questions précises que vous pourriez avoir.

Je voudrais plutôt tenter cet après-midi de vous donner un aperçu de la situation actuelle et de vous expliquer le fondement de certaines positions non seulement du Canada, mais aussi des autres participants. Je m'efforcerai de mon mieux et à l'aide des images quelque peu obscures que j'entrevois dans la boule de cristal de vous montrer où, à mon point de vue, les négociations du GATT et diverses questions connexes peuvent nous mener au cours des quelque dix prochaines années.

Commençons par l'échéancier. Je pense qu'on peut maintenant entrevoir la possibilité d'un accord général sur la plupart des éléments des NCM au printemps; on vise à cet égard le mois d'avril, et il semble maintenant qu'on pourra atteindre cet objectif. Évidemment, un grand nombre de détails très importants et de dernière heure restent encore à régler, mais il me semble juste d'affirmer que l'orientation générale des négociations est maintenant mieux discernable et que nous avons réussi tout au moins à cerner certaines des grandes questions qui demeurent en suspens. L'une de celles-ci influera dans une large mesure sur notre capacité d'atteindre l'objectif que je viens de mentionner; je veux évidemment parler de l'aptitude de l'administration américaine à persuader le Congrès de proroger les restrictions qui furent imposées presque arbitrairement l'an dernier étant donné les dispositions de la législation américaine concernant les droits compensateurs. Vous vous souvenez peut-être que juste avant Noël, ou plutôt en novembre et même en fait avant les élections au Congrès américain, le pouvoir de dérogation à certains droits compensateurs dont disposait l'administration est venu à échéance sans que le Congrès ait le temps de le renouveler avant d'ajourner ses travaux. Par un jeu de négociations intenses

et très complexes, nous avons réussi à mettre en place un mécanisme destiné à empêcher qu'un tel problème provisoire nuise aux négociations, mais la Communauté européenne et le Canada ont fait savoir clairement qu'ils ne poursuivraient pas l'étude des grandes questions abordées aux NCM tant que le Congrès ne réimposera pas ou - peut-être plus correctement - ne rétablira pas les pouvoirs accordés à l'administration en ce qui concerne les droits compensateurs.

J'ai déjà mentionné que je n'entrerais pas dans les détails, et Jake Warren ne pourra peut-être pas davantage être trop explicite sur un grand nombre de questions étant donné que les négociations en sont à un point tournant. Je n'apprendrai pas à des hommes d'affaires qu'il n'est pas sage de montrer toutes ses cartes à un moment aussi important d'une négociation. Je me contenterai donc de vous donner quelques renseignements de base, puisque la période de questions me permettra sans doute de préciser ma pensée et donnera à Jake Warren la possibilité de vous donner plus de détails.

Avant de commencer à parler de l'effet des NCM, il faut évidemment que nous comprenions bien ce qu'elles sont; je sens parfois passablement de confusion non seulement dans le monde des affaires, mais au pays en général et même dans certains secteurs des gouvernements fédéral et provinciaux qui ne connaissent pas trop les enjeux. En fait, il ne s'agit ni d'une nouveauté ni d'une approche unique. Ce que l'on appelle le Tokyo Round constitue la septième d'une série de négociations commencées en 1948. Les négociations internationales de l'après-guerre étaient jusqu'à maintenant centrées sur les tarifs douaniers et les réductions tarifaires. Ce furent là les grands points étudiés lors des six séries de négociations précédentes. La septième est beaucoup plus globale et donc beaucoup plus importante sous de nombreux aspects, bien que je ne veuille diminuer en rien l'utilité de ce qui a été fait au cours des vingt-cinq dernières années. En tant qu'hommes d'affaires, bon nombre d'entre vous reconnaîtront que si nous n'avions pas façonné cette nouvelle approche, toute graduelle et hésitante qu'elle ait été à l'origine, le commerce international aurait été beaucoup plus perturbé qu'il ne l'est maintenant. En ce qui concerne le Canada, je crois que nous pouvons faire le bilan des vingt-cinq dernières années et dire que les six séries de négociations précédentes ont toutes contribué dans une très large mesure à donner au

Canada une meilleure conjoncture commerciale et de meilleurs débouchés à l'étranger. Cette fois-ci, nous sommes allés bien au delà d'une simple négociation de tarifs douaniers. Même si ce point continue évidemment d'être au coeur des négociations, d'autres facteurs sont venus s'y ajouter. Mentionnons par exemple un mécanisme pour mieux réglementer ce que l'on appelle les obstacles non tarifaires. Ceux d'entre vous qui ont déjà cherché à faire des transactions avec de nombreux pays étrangers - et même à établir dans certains cas des contacts aussi étroits qu'avec notre voisin américain - sauront que les tarifs douaniers se sont révélés souvent un problème moins sérieux que ce que l'on appelle maintenant les obstacles non tarifaires. À mon avis, le marché japonais est probablement la meilleure illustration de la façon dont des obstacles non tarifaires peuvent entraver la libéralisation des échanges. C'est pourquoi les participants à cette série de négociations mettent maintenant beaucoup d'insistance sur la normalisation et, dans un certain sens, sur la légitimation de toute la question des obstacles non tarifaires et qu'ils s'efforcent de réaliser le deuxième objectif dont je veux vous parler, à savoir un environnement commercial international plus rationnel et plus stable.

Le principal problème rencontré l'an dernier, et plus particulièrement ces quatre ou cinq dernières années, a souvent été que les hommes d'affaires et les gouvernements n'ont jamais très bien su si les règles du jeu n'allaient pas être changées au moment même où ils se préparaient à introduire de nouvelles politiques ou, dans le cas du monde des affaires, à lancer de nouvelles techniques promotionnelles plus dynamiques.

Cette remarque est particulièrement vraie sur un grand nombre des marchés que la troisième option a fait découvrir aux Canadiens. Je fais bien sûr allusion dans ce contexte à la Communauté européenne, au Japon et plus particulièrement à certains pays en pleine croissance. Il règne dans presque tous ces pays beaucoup d'incertitude concernant les effets probables des obstacles non tarifaires. Nous avons eu au Canada un ou deux exemples patents, et je suppose que celui dont vous vous souvenez le mieux est le cas Michelin en Nouvelle-Écosse; toute la question d'une aide gouvernementale au développement économique régional a alors été remise en cause à la suite d'une mesure prise par les États-Unis aux termes de ce que l'on pourrait appeler

une "position non tarifaire". Même si je dois dire que l'administration américaine ne nous a pas ménagé sa collaboration, la décision qu'elle a prise dans le cas Michelin nous pose encore des problèmes après trois ou quatre ans, car il s'agit toujours de savoir si une subvention accordée pour permettre à une société américaine ou étrangère de s'implanter dans l'une des régions sous-développées du Canada peut réellement être prise en compte lorsque l'on établit des tarifs douaniers ou que l'on prend d'une façon ou d'une autre une tangente protectionniste. C'est pourquoi je répète que, par delà la question des tarifs douaniers, ces négociations doivent s'intéresser d'abord à toute la question des obstacles non tarifaires et, d'une façon plus générale, essayer d'instaurer un plus grand sentiment de sécurité pendant les quelque dix prochaines années, dans le contexte de vos transactions sur les marchés étrangers notamment.

Le deuxième point qu'il me semble important de retenir en ce qui concerne les négociations en cours est le climat économique dans lequel elles s'inscrivent. Ces négociations ont commencé en 1973 et, comme nous le savons tous - et vous encore plus particulèrement en tant qu'hommes d'affaires - la conjoncture commerciale de 1973 ressemblait très peu à celle de 1979, ne serait-ce qu'en raison de la crise énergétique survenue depuis et de toute une série d'autres événements, tels des contraintes considérables sur le système monétaire mondial. Et c'est pourquoi nous avons observé, surtout pendant les trois ou quatre dernières années, des pressions et certainement des critiques voulant que toute cette série de négociations tarifaires soit abandonnée ou que leur importance soit réduite étant donné la conjoncture économique du moment. Nous étions plutôt d'avis, comme tous les pays industrialisés d'ailleurs, qu'il fallait absolument prendre une mesure radicalement opposée: je veux dire par là qu'étant donné la nature précaire de la situation économique mondiale, l'absence de volonté et d'engagement ferme envers la réforme du régime tarifaire et les diverses autres questions que j'ai mentionnées provoquerait inévitablement et presque irrésistiblement une réaction en chaîne au niveau international en faveur de mesures protectionnistes accrues. C'était la tendance dans les années 30, où régnait la politique d'égoïsme sacré. C'est pourquoi lors des sommets de Londres en 1977 et de Bonn en 1978, les dirigeants des sept grands pays industrialisés, y compris le Premier ministre Trudeau du Canada, ont

réaffirmé leur engagement à l'endroit de NCM globales et du respect des échéances que nous nous étions fixées nous-mêmes pour faire contrepoids à ce qui apparaissait chez nous et ailleurs comme un glissement non déguisé vers un plus grand protectionnisme.

Nous avons évidemment eu au Canada des problèmes particuliers en ce qui concerne la protection de nos industries, lesquelles demandent d'être mieux soutenues ou mieux protégées d'une façon ou d'une autre contre les importations. Et je devrais ajouter ici que, même si nous cherchons par le biais des négociations un climat commercial international plus sécure et plus ouvert, aucun pays, et encore moins le Canada, ne va affirmer qu'il est entièrement dépourvu de tout droit pertinent ou tout à fait légitime de protéger ses industries ou ses secteurs qui sont en difficulté ou qui sont menacés par des importations excessives ou en raison de techniques d'exportation inadéquates d'autres pays. C'est pourquoi, en respectant les règles existantes du GATT, nous avons pris depuis quelques années des mesures pour protéger certaines de nos industries les plus vulnérables, dont notamment celles du textile et de la chaussure. Dans l'ensemble toutefois, je pense qu'on peut clairement affirmer que le Canada est l'un de ces pays qui aurait le plus à perdre s'il devait y avoir une tendance beaucoup plus marquée vers le protectionnisme, surtout dans nos principaux marchés et ceux qui se développent rapidement.

Je voudrais mentionner en passant que les NCM ont également pour objectif d'étudier cet immense problème ainsi que les possibilités créées par ce que l'on appelle le dialogue Nord-Sud, c'est-à-dire les relations entre pays industrialisés et en développement. La présente série de négociations tarifaires se distingue nettement des six précédentes en ce sens que ses participants s'efforcent tout au moins de tenir compte de certaines des aspirations légitimes du monde en développement. Permettez-moi d'ajouter simplement que nous Canadiens, à l'instar probablement de la plupart des peuples éclairés du monde industrialisé, ne considérons pas notre aide au monde en développement comme un geste charitable. Bon nombre d'entre vous seront intéressés de savoir que même si les pays en développement veulent laisser transparaître leur cohésion par le biais du Groupe des 77 ou de tout autre groupement, il y a par exemple de grandes différences entre d'une part

le Brésil qui se considère toujours comme un pays en développement et, d'autre part, la Tanzanie ou quelque autre pays africain. C'est pourquoi il est très difficile de préparer un ensemble cohérent de politiques qui saurait répondre en même temps à tous ces besoins; les pays en développement se rendent maintenant compte par eux-mêmes que les accords de produit ou les assurances qu'ils recherchaient notamment en ce qui concerne les cours minimaux des matières premières ne sont pas nécessairement adaptés à chacune de leurs économies. Il y a, je le répète, une grande différence entre un pays dont l'économie repose sur un seul produit de base, que ce soit le cacao, le café ou toute autre matière première, et un pays dont la base économique est très diversifiée comme c'est le cas dans nombre de pays latino-américains en pleine croissance. C'est pourquoi, lorsque nous entendons et lisons les déclarations qui sont faites lors des réunions de la CNUCED et d'autres organismes, déclarations qui semblent suggérer que le monde en développement est solidaire et monolithique, je peux vous assurer par expérience qu'il n'en est rien. Vous constaterez que certains des pays nouvellement industrialisés qui ont des réserves pétrolières et qui découvrent soudainement un bon capital énergétique hésitent maintenant à consentir à des annulations de dettes: en effet, non seulement ils ne sont plus débiteurs, mais ils deviennent progressivement créditeurs par rapport à certains de leurs voisins et d'autres pays; il n'existe donc aucune formule simple pour régler le problème.

Un autre point vaut peut-être la peine d'être mentionné, puisqu'il y a dans ce raisonnement un enchaînement logique. En effet, le Canada est grandement intéressé à savoir s'il peut ou non introduire dans certains de ces pays en développement des techniques et des compétences qui différeraient de celles applicables à nos propres industries en difficulté. Ainsi, les pays en développement ont presque invariablement tendance à vouloir se lancer dans l'industrie du textile, car, pour eux l'effort est alors relativement simple. Comme il s'agit d'une industrie qui emploie beaucoup de main-d'oeuvre, les populations de ces pays ont de plus en plus tendance à vouloir l'adopter comme base industrielle. Je dois continuellement répéter que ce n'est pas la bonne décision à prendre dans des domaines comme le textile, le cuir et la chaussure ainsi que dans nombre d'autres domaines que je pourrais vous mentionner. Il est en fait intéressant de noter que certains pays en

développement - Hong Kong en étant un exemple classique - découvrent maintenant qu'ils sont "contraints" à se lancer dans ces secteurs particuliers par des régions encore moins développées comme Singapour, la Malaisie ou la Corée du Sud ou quelque autre région qui concurrence déjà très sérieusement le secteur du textile des autres régions en développement. Ainsi donc, notre stratégie internationale a consisté en partie à tenter d'orienter les pays en développement d'abord vers ces industries qui ne vont pas concurrencer de front le Canada puis vers ces industries pour lesquelles nous pouvons leur fournir des techniques, de l'équipement et d'autres services connexes qui leur donneront le coup d'envoi nécessaire. La tâche n'est évidemment pas facile; mais comme notre monde des affaires commence à avoir beaucoup d'expérience en la matière, nous invitons par exemple des représentants d'entreprises canadiennes à participer à diverses missions commerciales.

Le troisième élément est bien entendu éminemment important pour nous Canadiens; il s'agit de la dichotomie qui existe au sein d'une nation qui, comme la nôtre, est à la fois une économie industrielle et en développement, et qui est un pays à haute technicité tout en étant un important producteur de matières premières et de richesses naturelles. Je dis que c'est là pour nous un problème parce que les Canadiens se sont lancés depuis six mois environ dans une nouvelle forme de dialogue que des groupes comme le vôtre sauront, je l'espère, enrichir de leur esprit analytique et de leur expérience pratique. La Société pour l'expansion des exportations est un mécanisme que le gouvernement du Canada utilise à bien meilleur escient depuis environ dix ans pour soutenir l'industrie canadienne, et notamment nos industries à haute technicité et notre secteur de la fabrication de machinerie. L'un des problèmes que nous avons ici provient évidemment du fait que nombre des biens que nous produisons - et je mentionnerai ici les pâtes et papiers comme exemple - sont des machines que les pays en développement souhaitent acheter de nous, comme d'ailleurs les techniques qui ont servi à les fabriquer et qui leur permettront à leur tour de produire différents produits papetiers. C'est pourquoi il y a un net tiraillement entre nos industries qui fabriquent des machines de traitement du papier ou du matériel d'abattage ou tout autre équipement et qui comptent sur une aide à l'expansion des exportations afin de profiter de ces marchés, et les industries canadiennes qui fabriquent effectivement la pâte et le papier ou

qui produisent des matières premières comme le cuivre et qui trouvent ridicule cette exportation de machines parce qu'elle encourage les étrangers à nous livrer une compétition encore plus âpre. Sans que j'entre dans les détails, la réponse la plus simple à donner est évidemment que nous ne sommes pas les seuls à produire ce genre d'équipement et qu'il ne s'agit pas par conséquent pour nous de décider si la Tchécoslovaquie peut produire de la pâte et du papier, puisqu'elle va le faire de toute façon. La question est de savoir si elle va obtenir l'équipement nécessaire du Canada ou, comme cela s'est produit, de l'Autriche ou de la France. Nous sommes arrivés à la gagner de vitesse dans ce domaine précis, comme d'ailleurs dans un certain nombre d'autres secteurs; je m'éloigne quelque peu des NCM, mais je voulais vous esquisser certains des éléments en cause pour mieux vous faire comprendre ce dont nos négociateurs et nos stratèges doivent tenir compte.

Pour revenir aux NCM elles-mêmes et à certains des résultats que nous en attendons, l'un de leurs objectifs - dont je vous ai déjà parlé - est l'établissement d'un environnement commercial plus sûr. Mais il est aussi inévitable qu'il y aura au Canada des entreprises, et peut-être même des régions, qui ne pourront s'ajuster complètement à ce nouvel état de fait. Je devrais insister sur cet effort d'ajustement puisqu'il me semble qu'on ne comprend pas très bien qu'il n'aura pas à se faire du jour au lendemain. En d'autres termes, nous visons en fait une période de transition qui devrait commencer vers le 1er janvier 1980 et s'échelonner sur quelque huit ans; l'application intégrale des nouveaux règlements ne se fera donc pas avant les dernières années de la prochaine décennie. Ainsi, presque personne, chez nous du moins, ne devrait être sérieusement touché pendant la ou les premières années de ce processus de transformation. Mais comme quelques-uns le seront, il fallait donc que nous nous efforcions d'établir des modes d'aide de transition qui permettront à ces organismes et à ces sociétés dont le régime actuel sera certainement perturbé de pouvoir se lancer dans de nouvelles gammes de produits ou s'ajuster à une nouvelle concurrence et à d'autres facteurs du même ordre. C'est ainsi que tout en poursuivant les actuelles négociations, le gouvernement fédéral cherche, en coopération avec les provinces, à mettre en place de nouveaux programmes d'aide de transition qui viendront pour ainsi dire coiffer nombre de mécanismes déjà en place. Mais sous certains aspects, on accorde

probablement trop d'importance aux incidences négatives qu'auront les NCM. Outre qu'ils verront diminuer la valeur de leur équipement et de leurs investissements originaux en raison d'une réduction des tarifs douaniers et d'autres mesures semblables, nombre de nos producteurs devraient pouvoir écouler leurs produits sur un marché qui déborde le Canada. Cela ne sera évidemment pas possible pour tous, mais permettez-moi de mentionner un phénomène ou une "anomalie" qui touche la position du Canada au sein du système mondial.

Nous sommes l'un des six ou sept pays les plus industrialisés au monde. Je pense que cette constatation est vraie, quel que soit le critère utilisé. Mais nous sommes aussi actuellement le seul pays à avoir un marché commercial national relativement réduit. Si vous étudiez les événements survenus au cours des dix dernières années, il est parfaitement évident que, de par leur superficie même, les États-Unis ont un marché intérieur énorme. En venant de l'aéroport, j'entendais à la radio que leur population a maintenant atteint les 220 millions d'habitants. Comme les membres de la Communauté européenne ont par ailleurs formé une sorte d'alliance douanière, vous avez également là un marché commun d'une importance égale ou même supérieure au marché américain. De même, la société japonaise, fortement axée sur la consommation, atteint maintenant les 100 millions d'habitants. En outre, certaines organisations du monde en développement comme le CARICOM dans les Antilles rassemblent en un marché commun tous ces pays qui n'ont pas une grande influence puisqu'ils ne sont pas densément peuplés. Mentionnons enfin l'Asie du sud-est qui, avec ses quelque 200 millions d'habitants, formera éventuellement une sorte de marché commercial commun. C'est dans ce contexte que le Canada, avec un marché intérieur représentant 10 % de la population des États-Unis et à peu près le même pourcentage de la population de la Communauté européenne, s'efforce de se tailler une place dans ce nouveau contexte de forte concurrence. Deux choses me semblent évidentes, tout comme elles l'ont certainement été pour nos négociateurs: la première est que toute forme de protection nous rend très vulnérables comme je l'ai dit au début, et la deuxième est que nous devons sortir de notre marché national de 22 millions d'habitants si nous voulons maximiser réellement les avantages que nous offriront les NCM. Ce ne sera pas chose facile, et je ne voudrais ni trop insister sur l'importance des NCM ni mini-

miser leur valeur. Ces négociations sont sous de nombreux aspects un point central autour duquel les secteurs public et privé devront élaborer une politique générale ou, selon certains, une stratégie industrielle unique. D'aucuns sont enclins à affirmer que nous n'avons peut-être pas de stratégie globale ou que nous tendons à nous doter d'une stratégie sectorielle, tendance que le gouvernement et une bonne partie du monde des affaires semblent prêts à adopter. Je ne suis pas sûr de cela, mais je sais que nous devons d'une façon ou d'une autre considérer les NCM comme des possibilités qui s'ouvrent à nous. Même lorsqu'elles seront terminées, ces négociations ne résoudront pas les problèmes des hommes d'affaires. Elles vont simplement offrir de nouvelles possibilités, de sorte qu'il nous restera à trouver comment les exploiter au mieux. Et si vous songez aux chiffres que je mentionnais tantôt, il me semble que nous avons logiquement intérêt à nous demander comment nous pouvons nous introduire sur ce marché élargi qui nous sera offert. Car la solution de la protection n'est tout simplement pas une solution.

Nous prévoyons donc qu'une entente pourra être réalisée dans les quelque six ou huit prochaines semaines. Ce sera à tous les points de vue un accord ad referendum en ce sens qu'il exigera une rationalisation, ou plutôt une ratification par les gouvernements et divers autres organismes politiques. Nous devrions en être là vers le mois d'avril. Si l'accord est accepté, nous aurons mis en place un environnement commercial amélioré, plus stable et offrant nombre de possibilités et certains défis à des industries existantes qui devront obtenir une aide de transition ou d'autres formes d'assistance semblables. Il comportera en outre un élément qui, je l'espère, saura encourager les pays en développement. Aucun groupe de pays ne peut espérer retirer tout ce à quoi il s'attendait de telles négociations. Les pays en développement sont certainement maintenant plus conscients qu'il y a quelques années du fait que les efforts des pays industriels resteront limités tant que leurs économies ne se seront pas assainies; certains seront donc déçus de ce que nous ne soyons pas allés assez loin. Mais permettez-moi de rappeler encore une fois que les NCM ne forment qu'une petite partie du dialogue nord-sud. Les mécanismes que j'ai mentionnés créeront ces possibilités aussi bien dans le monde en développement que dans les pays industriels. C'est au début de l'an prochain que les diverses réductions et modifications commenceront à faire

sentir leur effet. Il faudra évidemment de nombreuses consultations avec les gouvernements provinciaux ainsi qu'avec les divers secteurs de l'industrie, et sans aucun doute avec certaines entreprises et ce, non seulement pour les mieux informer des possibilités et autres avantages qui leur sont offerts, mais également pour leur permettre de faire connaître au gouvernement leurs problèmes aussi bien que leurs ressources. Étant donné la complexité de l'effort et la diversité des économies avec lesquelles nous devons traiter, je ne crois pas que nous puissions dire qu'il s'agisse d'une initiative purement gouvernementale ou même d'une initiative relevant exclusivement du secteur privé. Les deux secteurs doivent collaborer de leur mieux si l'on veut maximiser les avantages et minimiser le plus possible les dangers. Lorsque l'on parle des NCM, il y a bien sûr un autre facteur dont il faut tenir compte à court terme: il s'agit d'un mécanisme qui sera en vigueur pour au moins une dizaine d'années ou jusqu'au début d'un nouvel examen, ce qui semble suggérer que la prochaine série de négociations ne fera probablement pas pleinement sentir son effet avant la fin du siècle. Entre temps, la situation monétaire mondiale et celle du dollar canadien par rapport aux autres devises peuvent influer considérablement sur nos capacités d'exportation ou nos problèmes d'importation, ce qui déborde les négociations tarifaires. Nous pouvons donc avoir tendance à nous dire que les NCM ne sont, tout compte fait, pas si importantes dans l'environnement commercial dans lequel nous évoluons présentement. Je répondrai à cela qu'il nous faut poursuivre les NCM tout en recherchant une meilleure stabilité des échanges monétaires internationaux. En d'autres termes, la première mesure n'est pas une solution de rechange à la deuxième; si le dollar devait reprendre de la vigueur - et je suis sûr que ce sera éventuellement le cas - alors que nous n'avons pas eu une bonne approche à long terme des NCM, nous ne serions alors pas en mesure d'en tirer avantage et nous pourrions même perdre beaucoup d'avantages qu'ont maintenant nombre de nos exportateurs en raison de la dépréciation du dollar canadien.

Je ne vous ai donné là qu'une grande esquisse, qui a bien sûr laissé de côté un grand nombre de détails dont l'explication nécessiterait trop de temps; d'ailleurs Jake Warren est ici, je le répète, pour répondre à toute question précise que vous pourriez avoir. Je me ferai un grand plaisir d'essayer de vous expliquer certains de mes

propos, en privé ou ici-même, mais il me faut conclure qu'en dernière analyse les NCM sont réellement une autre flèche à notre arc. Je ne doute pas que nous ayons la capacité de mettre sur pied une base industrielle solide nous permettant de développer à long terme une économie saine; Churchill a dit un jour devant le Congrès des États-Unis que si son père n'avait pas été Britannique, il aurait très bien pu se faire élire lui-même au Congrès parce que sa mère était américaine. Je veux dire par là que si je n'avais pas pris l'autre orientation il y a douze ans, j'aurais bien pu faire partie de votre groupe aujourd'hui; même si je ne suis peut-être plus si jeune, il reste que j'ai eu l'occasion de prendre passablement d'expérience dans le métier. J'ai connu les problèmes et les grandes satisfactions de la gestion d'une entreprise. Je sais combien importante est la stabilité dont nous parlions et je n'hésite pas à dire que ce sont, en dernière analyse, les décisions que vous prendrez avec les outils que le gouvernement met à votre disposition qui feront la différence, plutôt que quelque action que puisse entreprendre le gouvernement de sa propre initiative. Je vous remercie infiniment de votre patience et si j'ai omis des sujets qui vous intéressent plus particulièrement, je vous rappelle que je me ferai un plaisir de tenter d'y répondre dans quelques minutes. Merci beaucoup.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

News Release | Communiqué

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

Subject/Sujet Notes d'une allocution de l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des NCM à la réunion annuelle de la Fédération canadienne de l'agriculture à Ottawa.

For release/Pour publication
15h30 (H.N.E.)
le 13 février 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution que doit prononcer l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, à la réunion annuelle de la Fédération canadienne de l'agriculture à Ottawa, le 13 février 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tél.: (613) 593-7815.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release / Communiqué

For release / Pour publication

No. 13 February 1979 / 13 février 1979

Je vous ai parlé, à l'occasion de votre réunion annuelle, à Québec l'an dernier, des négociations commerciales multilatérales (NCM) de Genève. Je vous entretiendrai donc, aujourd'hui, des événements qui se sont déroulés depuis et je traiterai des questions relatives aux NCM qui touchent plus particulièrement les agriculteurs canadiens. Examinons tout d'abord les progrès réalisés au niveau des négociations prises dans leur ensemble.

En février dernier, on venait tout juste de franchir le stade préparatoire, qui se poursuivait depuis 1973, pour entrer dans la phase substantielle des négociations. À ce moment-là, les principaux pays participants aux NCM avaient déposé leurs offres préliminaires relatives aux droits de douane industriels, fondées sur une formule convenue de réduction tarifaire, et ils s'apprêtaient à en faire autant quant aux droits de douane agricoles et de la pêche, mais, cette fois, selon la méthode traditionnelle de demandes et d'offres précises. Les divers codes et accords non tarifaires, qui faisaient l'objet de négociations simultanées, n'étaient alors, pour la plupart, qu'à peine esquissés. Mais, le signal de départ de la course avait été donné. Chacun s'était résolument engagé à

.../2

aborder les questions commerciales demeurées en suspens, dans le domaine des obstacles non tarifaires notamment, et à s'orienter, de façon générale, vers une plus grande libération des échanges. On gardait également présent à l'esprit un sujet relié à la question,quoique traité de façon distincte, à savoir l'objectif, énoncé dans la déclaration de Tokyo, de faire plus, par l'intermédiaire du commerce, pour aider les pays en voie de développement, soit de leur accorder, le cas échéant, au cours des négociations, un traitement "spécial et différencié".

Beaucoup de choses se sont produites depuis. Le parcours n'a pas été facile - nous avons eu à négocier des virages dangereux et plus d'un obstacle nous a fait trébucher - mais actuellement la ligne d'arrivée n'est plus très loin.

Bien que la date réelle de parachèvement des NCM n'ait pas encore été arrêtée, on s'attend à ce qu'elle se situe en avril. Cet échéancier dépend toutefois de plusieurs facteurs, dont, notamment, l'aptitude des principaux pays participants, d'une part, à s'entendre au cours des semaines à venir, sur les questions tarifaires délicates et compliquées qui demeurent et, d'autre part, à résoudre les questions clés relatives aux obstacles non tarifaires demeurées en suspens.

Par ailleurs, la procédure que doit suivre le Congrès américain a, elle aussi, une incidence importante sur l'issue des négociations et sur le moment où elle se produira. L'Administration américaine est en effet tenue, en vertu de la Loi américaine sur le commerce, de donner, 90 jours avant la conclusion d'accords comportant des mesures non tarifaires, un avis manifestant

.../3

ses intentions. Or le président Carter a remis cet avis le 4 janvier dernier. Au cours de ces trois mois, le Congrès passera en revue les divers projets d'accords afin de déterminer s'ils sont acceptables et il étudiera le genre de législation nécessaire à leur intégration dans la loi américaine.

Enfin, lorsqu'on tente de déterminer la date à laquelle prendront fin les négociations, il importe de tenir compte du fait que le Congrès doit, aux termes de la législation américaine, prendre une décision concernant une série de constatations relatives à l'imposition de droits compensateurs pour prévenir les importations subventionnées. L'Administration américaine avait, pendant les premières années des NCM, le pouvoir de déroger à l'application de certains de ces droits compensateurs. Or, ce pouvoir a pris fin au début de l'année et on demande actuellement au Congrès de proroger la dérogation ("waiver"), à défaut de quoi il est peu probable que la Communauté économique européenne (C.E.E.) et les autres partenaires consentent à ce qu'on mène à terme les négociations.

Cependant, si tout va bien et si les négociateurs sont prêts à apposer leur signature au bas des accords en avril, les résultats seraient alors ramenés dans les capitales aux fins de ratification, ou à toute autre fin nécessaire de procédure législative. En ce qui a trait aux droits de douane, si l'on veut que les réductions tarifaires puissent être mises en application à la date prévue, soit le 1er janvier 1980, tous les pays participants devraient avoir complété de telles mesures à la fin de l'année. L'échéancier de toute mesure législative que pourrait exiger la mise en oeuvre des codes non tarifaires devrait, dans la mesure du

.../4

possible, correspondre aux dispositions arrêtées quant à leur entrée en vigueur. Selon toute vraisemblance, cela se produira plus tard qu'au début de 1980 pour un certain nombre de codes.

Au cours de l'année dernière, les négociations ont été très difficiles, surtout dans le domaine des droits de douane. En ce qui a trait aux droits de douane industriels, les pays participants les plus développés ont d'abord envisagé une formule (moyenne pondérée de réduction de 40 pour cent assortie d'un facteur d'harmonisation) pour s'engager ensuite dans une série de négociations bilatérales avec leurs principaux partenaires commerciaux en vue d'obtenir des ensembles équilibrés et réciproques dont les résultats seraient accessibles à tous, en vertu du principe de la nation la plus favorisée.

Les Etats-Unis ont annoncé, avant Noël, qu'ils avaient conclu un accord substantiel avec le Japon et avec plusieurs pays de l'Europe de l'ouest sur tous les aspects des négociations. Il apparaissait alors que les américains étaient également sur le point de s'entendre avec la C.E.E. quant aux questions relatives aux obstacles non tarifaires, mais certains points demeuraient toujours en suspens. En définitive, ces domaines - dont, notamment, les produits du papier, les textiles et les produits chimiques, s'avèrent si délicats que les négociations n'ont pas encore été menées à terme. Il en va de même pour les négociations tarifaires entre la C.E.E. et le Japon.

.../5

Pour ce qui est du Canada, il nous reste encore du travail à accomplir avec chacun des autres principaux pays participants. Nos négociations avec les Etats-Unis, dans le secteur des produits industriels, sont d'une grande envergure et d'une importance capitale, alors que se dessine la possibilité d'un marché solide et substantiel relativement à tout ce qui entoure les produits industriels. Il reste encore à régler certaines questions tarifaires, mais je n'en demeure pas moins à peu près assuré que nous parviendrons finalement à les résoudre à la satisfaction de chacun.

Nos négociations avec le Japon sont bien moins avancées. Je crois savoir que la délégation canadienne n'a pas encore été informée de toutes les améliorations à l'offre tarifaire du Japon qui pourraient découler de l'accord que ce pays a conclu, avant Noël, avec les Etats-Unis. J'espère que ce qui pourra en fait en résulter sera utile du point de vue du Canada. Entretemps, nous continuons à exercer des pressions sur le Japon dans le but d'obtenir des concessions nouvelles ou améliorées en ce qui touche une gamme de produits industriels dont l'exportation est hautement prioritaire pour le Canada, tout spécialement dans le domaine des produits forestiers et celui des métaux non ferreux.

Nous avons également, en ce qui a trait aux négociations sur les droits de douane industriels avec la C.E.E. à gagner du terrain. Nous exerçons des

.../6

pressions constantes afin qu'elle apporte des améliorations quant aux questions relatives aux produits industriels, dont, notamment, celles portant sur le secteur des produits forestiers et celui des métaux non ferreux. Faute de gains pertinents, il nous faudrait nécessairement reconsidérer l'équilibre des avantages en ce qui a trait à nos offres susceptibles de les intéresser. Il pourrait en être de même dans le cas du Japon. Nous cherchons,certes, un règlement favorable, mais il ne faudrait pas que le prix à payer soit inéquitable.

Il va sans dire que les concessions qui nous intéressent sur les marchés étrangers sont reliées, aux yeux de nos partenaires commerciaux, à ce que nous sommes disposés à leur offrir. Nous croyons que les offres que nous avons déposées sont équitables et suffisantes à cet égard, et qu'elles tiennent compte des réalités qui caractérisent notre situation et nos perspectives dans le secteur industriel. Les concessions tarifaires consenties par le Canada devraient normalement se refléter, en temps utile, tant au niveau des prix et de la disponibilité des biens importés qu'à celui du prix des produits intérieurs qui leur font concurrence. Ceci ne manquera certes pas d'intéresser de nombreux utilisateurs et consommateurs au Canada, y compris bien entendu les agriculteurs.

Les progrès les plus évidents dans le cadre des NCM ont peut-être été réalisés sur le plan des négociations relatives aux mesures non tarifaires.

.../7

Durant l'année écoulée, les négociateurs ont réussi à réduire l'écart qui les séparait et à esquisser, sous forme de projets de codes ou de projets d'accords, les concepts et les objectifs qui avaient été abordés au préalable dans les domaines suivants: les subventions et les droits compensateurs, les mesures de sauvegarde, les achats gouvernementaux, l'évaluation en douane, les licences d'importation et les obstacles techniques au commerce (c'est-à-dire les normes applicables aux produits). En outre, on étudie présentement les nouvelles propositions relatives au commerce des aéronefs civils et de leurs pièces ainsi qu'à la contrefaçon des marques déposées, propositions qui, elles aussi, ont fait l'objet de projets d'accords.

Bien que d'importants progrès aient été réalisés, il reste beaucoup à faire dans tous ces domaines et de nombreuses questions substantielles de première importance n'ont pas encore été résolues (telles que la proposition de la C.E.E. sur les mesures de sauvegarde discriminatoires et la question du champ d'application exact du code relatif aux achats gouvernementaux). Pour le Canada, les résultats obtenus à ce jour à la suite des discussions portant sur l'évaluation en douane n'ont pas permis à notre délégation d'adhérer à ce projet de code. Quant aux achats gouvernementaux, la question épineuse du "champ d'application" (à savoir les entités gouvernementales et les produits qu'il engloberait) demeure toujours en suspens. Qui plus est, une autre importante tâche nous attend, à savoir celle de s'assurer que le langage utilisé, pour tous les codes, soit adéquat du point de vue juridique.

.../8

Compte tenu de cette toile de fond, tissée de questions touchant tant les droits de douane industriels que les codes, j'aborderai maintenant le sujet de l'agriculture et les questions qui, à ce chapitre, revêtent une importance particulière pour le Canada. La délégation canadienne a, évidemment, accordé une très grande priorité à ce secteur de négociation.

En ce qui concerne les négociations avec les Etats-Unis, je puis affirmer que nous sommes très près de conclure un accord important et satisfaisant. Quand nous aurons mis tous les points sur les i, je crois que nous aurons réussi à réduire ou à supprimer les disparités tarifaires qui touchent un certain nombre de produits importants et aussi à libérer une bonne partie du commerce, à la satisfaction de chacun. On peut d'ores et déjà s'attendre à ce que ces négociations aient des répercussions utiles sur tous les secteurs agricoles du Canada qui exportent leurs produits aux Etats-Unis, y compris celui de la viande et du bétail sur pied, celui des fruits et des légumes et celui des céréales et des graines oléagineuses, ainsi qu'une foule de produits agricoles transformés.

Jusqu'à présent, le tableau concernant le Japon et la C.E.E. est moins reluisant, car tous deux sont des partenaires particulièrement réticents quand il s'agit de l'agriculture. Et, tel que je l'avais prédit l'année dernière, les négociations tarifaires avec eux se sont révélées difficiles. Le Japon a offert

.../9

certaines concessions, qui présentent certes un intérêt pour le Canada dans le secteur agricole, mais il en faudrait davantage avant que nous puissions affirmer que s'esquisse un règlement. Au cours des prochaines semaines, nous chercherons d'abord et avant tout à obtenir de nouvelles concessions ou des concessions améliorées sur des produits dont l'exportation est hautement prioritaire pour le Canada, dont, notamment, le porc et le boeuf, les graines oléagineuses et leurs produits, certaines céréales et leurs produits, ainsi qu'une variété de produits transformés.

La C.E.E. a, elle aussi, déposé certaines offres intéressantes, mais il nous faut beaucoup plus si nous voulons qu'il en ressorte un ensemble satisfaisant. Nous songeons, vous vous en douterez sans doute, à l'importance du commerce avec l'Europe au chapitre des céréales (particulièrement le blé de qualité supérieure), du tabac, des abats d'animaux de boucherie, des haricots et de certains produits alimentaires congelés et transformés par exemple... ai-je entendu quelqu'un chuchoter le fromage Cheddar? Nos efforts à cet égard seront facilités dans la mesure où les produits pour lesquels nous cherchons de meilleurs débouchés correspondront aux priorités que les autres pays auront établies. La demande des Américains auprès des Européens en vue d'obtenir des concessions sur le tabac, les abats comestibles et le "boeuf d'hôtellerie" illustre bien ce genre d'intérêt partagé.

.../10

Je peux presque vous entendre penser - tout cela est bien beau, mais quel en sera le prix? Tout cela coûtera évidemment quelque chose, pour vous répondre brièvement. À l'exception du Japon, qui n'est pas un exportateur agricole, les autres participants ne sont pas à court de priorités d'exportation dans le secteur agricole. Au cours des négociations, on nous a demandé de faire bon nombre de concessions, dont certaines posent un problème délicat pour le Canada (les produits laitiers, par exemple). Il va sans dire que nous avons dû prendre grand soin à rassembler les éléments d'une offre agricole qui, d'une part, refléterait la nature et les impératifs essentiels de notre secteur agro-alimentaire et, d'autre part, serait suffisamment raisonnable pour nous assurer la réalisation des objectifs hautement prioritaires que nous poursuivons sur le plan des marchés étrangers. Vous aurez l'occasion, en temps voulu, d'évaluer ce qui a été réalisé. Bien que chacun ne puisse s'attendre à être satisfait, j'ose espérer que vous trouverez que l'équipe canadienne aura agi sagement dans la poursuite de notre intérêt agricole national.

Examinons maintenant le secteur agricole par rapport aux obstacles non tarifaires et aux divers codes en voie de négociation.

L'accord éventuel sur les subventions et les droits compensateurs revêt une importance particulière pour l'agriculture. Les objectifs primordiaux visés par cet accord sont:

.../11

1) établir un ensemble concerté de règles et de procédures auxquels devront se conformer les gouvernements participants lors de la mise en application de droits compensateurs, c'est-à-dire les droits imposés par un gouvernement pour neutraliser l'effet qu'aurait sur les prix une subvention accordée par un pays exportateur;
2) établir un ensemble concerté de règles ou de disciplines sur le recours, par les gouvernements, à des pratiques de subvention qui se révèlent néfastes pour le commerce ou la production dans d'autres pays.

L'accord n'interdira ni ne limitera strictement le recours aux subventions à l'exportation agricole comme tel. Cependant, la possibilité d'imposer des droits compensateurs, lorsque des exportations subventionnées viennent à causer un préjudice matériel au marché intérieur, sera clairement définie. De plus, grâce à ce code, les pays auront de meilleures possibilités de recours, sur le plan de la procédure internationale de règlement des différends, advenant que des exportations agricoles subventionnées causent des "préjudices graves" à leurs producteurs dans d'autres marchés. En vertu des nouveaux règlements qui prennent forme, nous devrions être en mesure, par exemple, de défier un autre pays membre du GATT si notre part du marché dans un pays tiers venait à décliner par suite de ventes subventionnées par nos concurrents. Jusqu'à maintenant, nous aurions été tenus de prouver que notre part de l'ensemble du marché mondial, pour ce produit, avait été injustement affaiblie. Le nouveau code comprendra

.../12

également des dispositions à l'effet que les produits subventionnés ne sauraient être offerts sur les marchés de ce pays à un prix inférieur à celui des produits non subventionnés de concurrents. Enfin, les dispositions de ce code relatives au règlement de différends prévoient que, s'il y a effectivement "préjudice grave", le pays ayant commis l'infraction devrait rajuster sa politique ou envisager la perspective de se voir retirer des concessions afin de compenser pour les préjudices causés.

Les négociations concernant les règlements régissant l'imposition de restrictions commerciales, en vue de s'attaquer aux importations qui causent un préjudice grave dans le cours normal des échanges commerciaux, c'est-à-dire les mesures de sauvegarde, sont aussi très avancées. Le code relatif aux mesures de sauvegarde proposé complétera et améliorera les dispositions et les méthodes actuelles prévues aux termes du GATT en énonçant de façon plus claire les critères et les conditions régissant l'adoption de mesures de sauvegarde d'urgence. Il offrira également des détails quant aux méthodes (pour faire en sorte que les dispositions relatives aux mesures de sauvegarde soient équitablement appliquées), que devra suivre sur le plan national et international, le pays qui aura recours à de telles mesures et précisera davantage les droits d'un pays dont les exportations sont touchées par les mesures restrictives adoptées par le pays importateur.

.../13

Pris dans son ensemble, le code relatif aux mesures de sauvegarde devrait accorder aux gouvernements une plus grande latitude d'action qui leur permettrait de protéger, de façon efficace et responsable, leurs producteurs contre tout préjudice grave, ou menace de préjudice grave, résultant d'importations. Etant rassurés davantage quant à leurs droits et obligations, les pays devraient, de plus, être mieux en mesure de s'adapter de façon ordonnée à des conditions de concurrence nouvelles et évolutives dans le cadre convenu du système commercial.

Point n'est besoin de souligner à quel point il importe de disposer de modalités de sauvegarde adéquates à l'égard de notre production et de notre commerce agricoles. (Et, au delà des dispositions du code multilatéral, nous sommes à tenter d'élaborer des protocoles supplémentaires avec certains de nos partenaires commerciaux afin de faire face aux problèmes saisonniers spéciaux qui s'acharnent, de temps à autre, sur l'industrie horticole, lesquels, en ayant une incidence sur les prix, peuvent surgir avant et, parfois même, sans qu'il y ait augmentation réelle dans le flux des importations.)

Le code sur les obstacles techniques au commerce (les normes) s'applique également bien à l'agriculture. En effet, il n'a pas pour but d'empêcher les pays d'adopter les règlements qui s'imposent pour protéger la vie des plantes, ou la santé et la sécurité de la population et de la faune. Il est plutôt destiné à

.../14

décourager l'utilisation, par exemple, de normes sur les produits, de méthodes d'essai ou de systèmes de certification techniques qui restreindraient inutilement le commerce. Il vise également à favoriser le commerce en encourageant les signataires à appliquer, dans la mesure du possible, toute norme internationale pertinente.

Au nombre des faits saillants importants des négociations agricoles dans le cadre des NCM figure l'effort consenti pour en venir à des modalités précises qui régiront le commerce du boeuf et des produits du boeuf et celui des produits laitiers. La négociation relative aux modalités internationales sur les produits laitiers est presque terminée. En vertu de ces modalités, un Conseil international des produits laitiers serait créé, lequel servirait de lieu d'échanges de vues aux pays désireux de se consulter de façon régulière sur la situation du commerce mondial des produits laitiers et de proposer des solutions aux déséquilibres qui risqueraient de perturber gravement le marché; les solutions mises de l'avant seraient par la suite étudiées par les gouvernements. En outre, le conseil permettrait aux pays membres d'échanger de l'information sur la production, sur la consommation, sur les prix, sur les inventaires et sur le commerce.

Les modalités proposées sur les produits laitiers renferment également des dispositions qui fixeraient les prix à l'exportation minimum convenus pour toute une gamme de produits laitiers, dont le lait en poudre, les matières

.../15

grasses du lait et certains fromages. Certes, il reste à définir plus en détail le système des prix minimum; toutefois, dans la mesure où il nous sera permis de desservir les marchés de lait en poudre qui intéressent particulièrement le Canada, nous comptons pouvoir appuyer les modalités proposées.

Des progrès ont égalemet été réalisés dans l'élaboration de modalités internationales sur le boeuf. En vertu de ces modalités, un Conseil international de la viande serait mis sur pied afin de favoriser l'échange d'information, la surveillance des prix et les consultations régulières sur le commerce international du boeuf, des abats comestibles et des bovins sur pied. Elles ne renfermeraient toutefois pas de dispositions relatives aux prix.

En ce qui concerne le blé, il y a eu, comme vous le savez, une négociation à part, parrainée par l'ONU et destinée à l'élaboration d'un accord international sur le blé nouveau et différent, et de modalités similaires, mais moins ambitieuses, sur les céréales secondaires.

Nous avons toujours considéré les négociations sur le blé comme des négociations à part, autonomes et comportant des mécanismes d'équilibre entre les pays exportateurs et importateurs. Par contre, le Japon et la C.E.E. sont d'avis qu'elles constituent un élément des résultats globaux découlant des NCM. Ces négociations se poursuivent mais leur issue demeure incertaine.

.../16

En dernier lieu, je devrais mentionner une proposition, avancée par la C.E.E. et les Etats-Unis et visant à créer, au sein du GATT, un genre de groupe d'encadrement qui étudierait, de façon générale, les problèmes relatifs au commerce agricole qui suivront les négociations en cours. La mise au point de cette approche reste encore à faire. Dans sa forme actuelle, cependant, elle exigerait que soit créée une nouvelle tribune qui permette d'étudier, dans leur contexte, les rapports mutuels qui existent entre les programmes agricoles intérieurs et le commerce agricole. Il reste à voir comment cette nouvelle tribune s'inscrirait, pour la discussion de questions agricoles, dans le cadre des tribunes internationales actuelles, par exemple, au sein de l'O.C.D.E. et de la F.A.O.

Le processus de consultation qui s'est établi - et qui se poursuit - au Canada constitue un autre aspect des négociations sur lequel j'ai fait des commentaires lors de la réunion de l'année dernière et qui mérite que j'y revienne aujourd'hui. Comme je l'ai souligné à plusieurs reprises, ces négociations sont les plus approfondies et les plus délicates jamais entreprises depuis la création du GATT. Compte tenu de la grande variété d'intérêts en jeu, il n'a pas été facile de démêler, de façon sensée, les points de vue canadiens, pour les soumettre à l'étude des ministres, mais cette tâche eut été beaucoup plus difficile si nous n'avions pas reçu la collaboration et les conseils d'une foule de producteurs, de transformateurs, de consommateurs, d'importateurs, d'exportateurs et des

.../17

gouvernements provinciaux. Les conseils qu'ils nous ont prodigués, tant par l'intermédiaire de présentations officielles qu'au cours de consultations confidentielles, nous ont été d'un précieux secours dans cette tâche. Et je suis personnellement très reconnaissant pour l'apport et la collaboration positifs que les représentants du secteur privé ont si généreusement fournis. Je demeure assuré que, lorsque vous posséderez tous les éléments à ce sujet, vous serez en mesure de constater combien l'aide que vous aurez apportée au processus de consultation en aura valu la peine.

Mais, les minutes s'écoulent, et nous nous approchons de la fin de la troisième période. Comme au hockey, il faut une offensive et une défensive bien soutenue jusqu'à la fin de la partie. Bien sûr, il serait irréaliste de s'attendre à ce que chaque pays réalise intégralement tous ses buts. Je crois, toutefois, qu'il devrait y avoir moyen de trouver des solutions aux problèmes non résolus, lesquelles sauront se révéler équilibrées et significatives.

Lorsque le rideau des NCM tombera, ou, pour changer de perspective, lorsqu'il se lèvera sur un monde où viendront d'être signées les NCM, nous aurons franchi un pas de plus sur le long chemin de la collaboration commerciale internationale, laquelle est si indispensable à tous les pays. Nous n'aurons pas été motivés par un attachement théorique quelconque à la libération des échanges

.../18

comme telle, mais plutôt par le souci de promouvoir nos objectifs nationaux, de réaliser entièrement nos possibilités et d'améliorer notre bien-être. Nous n'aurons pas pour autant réglé tous les problèmes, et de nouvelles difficultés verront le jour. Il est toutefois à espérer que, lorsqu'il nous sera donné, avec le recul du temps, d'examiner les résultats des six années de négociations commerciales multilatérales de Genève, nous constaterons qu'elles étaient pertinentes, historiquement bien fondées et dignes de l'effort consenti.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

News Release | Communiqué

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

Subject/Sujet Notes d'une allocution de l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des NCM à la 59e réunion annuelle de l'Association canadienne du caoutchouc à Toronto.

For release/Pour publication
13h00 (H.N.E.)
le 22 février 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution que doit prononcer l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, à la 59e réunion annuelle de l'Association canadienne du caoutchouc à Toronto, le 22 février 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release | Communiqué

Subject/Sujet: Notes d'une allocution de l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des NCM à la 59e réunion annuelle de l'Association canadienne du caoutchouc à Toronto,

Forwarded/Pour publication: 13h00 (H.N.E.) le 22 février 1979

Nous n'aurons pas pour autant réglé tous les problèmes, et de nouvelles difficultés verront le jour. Il est toutefois à espérer que, lorsqu'il nous sera donné, avec le recul du temps, d'examiner les résultats des six années de négociations commerciales multilatérales de Genève, nous constaterons qu'elles étaient pertinentes, historiquement bien fondées et dignes de l'effort consenti.

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution que doit prononcer l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, à la 59e réunion annuelle de l'Association canadienne du caoutchouc à Toronto, le 22 février 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815.

NOTES D'UNE ALLOCUTION DU

COORDONNATEUR DES NEGOCIATIONS

COMMERCIALES MULTILATERALES

M. L'AMBASSADEUR J.H. WARREN

PRONONCEE A L'OCCASION DE LA

59e REUNION ANNUELLE DE

L'ASSOCIATION CANADIENNE DU CAOUTCHOUC

TORONTO

LE 22 FEVRIER 1979

Je suis heureux de vous rencontrer aujourd'hui pour vous entretenir des négociations commerciales multilatérales (N.C.M.).

Au cours des quelque dix-huit mois où j'ai été le coordonnateur canadien des négociations commerciales de Genève, je me suis adressé à plusieurs groupes d'hommes d'affaires, que ce soit à des associations comme la vôtre, qui s'intéressent à des secteurs précis de la production et du commerce, ou à nombre d'autres associations, pour ainsi dire, plus horizontales, dont les intérêts s'étendent sur toute la gamme des activités économiques au Canada. Ces occasions ont été particulièrement profitables puisqu'elles m'ont permis non seulement d'obtenir l'opinion et l'apport du monde des affaires, mais aussi d'expliquer à des personnes intéressées et bien informées quel est l'enjeu des N.C.M. pour le Canada.

.../2

L'Association canadienne du caoutchouc s'est montrée vivement intéressée, dès l'ouverture des négociations, et elle fut au nombre des premiers groupes à soumettre un exposé au gouvernement, par l'intermédiaire du Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers. Cet exposé, conjugué aux nombreuses mises à jour dont il a fait l'objet et à d'autres contacts que nous avons eus, a beaucoup facilité le processus visant à mettre au point et à maintenir notre position dans les négociations relatives à ce domaine.

Il y a maintenant six ans que ces négociations ont été ouvertes officiellement à Tokyo en 1973. La décision de les entreprendre résultait du fait que, après les nombreuses séries de négociations tarifaires précédentes, les principaux pays commerciaux avaient réalisé qu'un nouvel effort, exhaustif, s'imposait si l'on voulait également s'attaquer à toute une gamme d'obstacles non tarifaires au commerce. Aujourd'hui, leur conclusion est enfin en vue.

La période considérable qui s'est écoulée depuis la déclaration de Tokyo est attribuable à bon nombre de facteurs, dont deux, toutefois, ressortent davantage. Le premier est la complexité même des négociations et l'étendue des questions et des intérêts en jeu. Les négociations portent, comme je l'ai déjà mentionné, non seulement sur une réduction accrue, mutuellement profitable, des droits de douane, mais aussi sur l'élaboration d'accords touchant d'importantes mesures non tarifaires, sur la mise à jour de certains règlements de base du GATT et sur la réduction ou l'élimination d'obstacles non tarifaires précis non compris dans les nouveaux codes. De plus, au cours des derniers stades des

.../3

négociations, de nouvelles questions ont surgi. Mentionnons, à titre d'exemples, les propositions relatives à la conclusion d'un accord spécial en vue du libre échange dans le domaine des aéronefs civils et de leurs pièces et celles relatives à l'adoption de nouvelles mesures pour traiter de la contrefaçon des marques déposées.

Les changements rapides et, à vrai dire, profonds de la conjoncture économique des principales nations commerciales constituent le second facteur qui a eu pour effet de ralentir le déroulement des négociations. Au cours de cette période de six ans, le monde a eu à s'ajuster à des augmentations considérables des coûts de l'énergie, à des déséquilibres de taille dans la balance des paiements, à de larges fluctuations dans les taux de change et à l'émergence de certains pays en voie de développement, qui forment une force nouvelle et concurrentielle, tout particulièrement dans le domaine des produits manufacturés, au sein du commerce international. Point n'est besoin d'entretenir une assemblée comme la vôtre des problèmes connexes et difficiles à résoudre que sont une inflation élevée, des niveaux de chômage indésirables, une incertitude au sein du monde des affaires et des hésitations au niveau des investissements à long terme. Il va de soi que tout cela a sérieusement influencé le rythme des négociations et les perceptions qu'ont fait valoir les pays participants, pour défendre leurs intérêts, dans ces négociations. Toutefois , en dépit des pressions, bien compréhensibles, qui incitent les pays à agir avec prudence en ce qui concerne la diminution des obstacles au commerce, et de la réapparition du protectionnisme, les chefs des principaux pays occidentaux industrialisés ont, à maintes

reprises au cours des récentes réunions au sommet, montré clairement leur détermination à résister à la restriction commerciale comme solution globale (ce qu'elle ne serait pas de toute façon) et à mener plutôt à bonne fin les négociations commerciales multilatérales.

Les variations du marché ne représentent rien de nouveau pour les manufacturiers canadiens de caoutchouc. Au cours de la dernière décennie, votre industrie a eu à s'adapter à des changements profonds de la technique et aux retombées de la crise de l'énergie. Votre président, M. Alan Broadbent, me faisait dernièrement parvenir copie des notes de son allocution intitulée "L'industrie de fabrication des produits en caoutchouc: un coup d'oeil vers l'avenir". À la lecture de ces notes, j'ai été frappé par la souplesse admirable de l'industrie qui, grâce à la diversification et à la concentration, a réussi à traverser une période difficile. Je reconnais, évidemment, que l'industrie aura encore à relever des défis de taille qui découleront de changements structurels du marché, d'augmentations du coût des matériaux et de la pression continue des importations. Mais l'accent qu'on a mis sur la vigueur et l'optimisme renouvelés avec lesquels l'industrie entend faire face à l'avenir me plaît. Je crois comprendre qu'une enquête menée par votre association a révélé que certains membres projetaient d'investir au delà de 60 millions de dollars en 1979 pour améliorer et agrandir les installations de production. Selon les mots mêmes de votre président, voilà bien "une preuve de confiance tant dans l'avenir de l'industrie au Canada que dans le Canada comme lieu propice à l'industrie manufacturière".

.../5

Les résultats des négociations de Genève constitueront l'un des nombreux facteurs mais certainement pas, selon toute vraisemblance, le plus important parmi ceux qui toucheront la croissance et le développement de l'industrie du caoutchouc. Avec le temps, cependant, ils auront une incidence variée sur le climat des affaires. Ainsi, les négociations influeront-elles non seulement sur le niveau de protection accordée aux produits finis par des manufacturiers canadiens, mais aussi sur celui des facteurs de production importés qui entrent dans les coûts de production. Il en sera de même pour le prix des facteurs de production intérieurs dans la mesure où ils devront faire concurrence à de telles importations.

Cet aspect de la protection efficace par rapport à la protection nominale constitue un point très important, lequel n'est pas toujours pleinement reconnu. De façon générale, toutefois, la question qui a le plus préoccupé l'industrie a été celle de savoir si l'arrangement final, au delà des nouvelles possibilités qu'il puisse offrir aux marchés d'exportation, entraînera aussi une concurrence plus forte sur les marchés canadiens par suite de la réduction des niveaux actuels des droits de douane. Il est vrai que les réductions tarifaires ont un tel effet, tout en abaissant le coût des importations pour les utilisateurs et les consommateurs. Mais il n'y a là rien de nouveau ou d'inhabituel. C'est le prix qu'il faut payer non seulement pour s'assurer des possibilités plus vastes, sur le plan des marchés, en tant que telles, mais aussi, par l'intermédiaire du commerce, pour favoriser l'augmentation de l'efficience et de la productivité dans leur ensemble.

.../6

Il importe également de ne jamais oublier que cette compétitivité améliorée, que nous recherchons tous, influera tant sur l'importation que sur l'exportation. Dans la mesure où notre position concurrentielle s'améliorera, nous devrions constater des résultats tant au chapitre de l'endiguement de la pénétration des importations qu'à celui de l'exploitation des possibilités d'exportation.

Quelles que soient vos perceptions, il est clair que l'enjeu pour le Canada est grand à Genève. D'importants progrès ont été réalisés et les divers éléments complexes des négociations sont en bonne voie de règlement. On peut voir s'esquisser l'ensemble d'accords qui constitueront le fruit des négociations.

Vous aurez remarqué que bon nombre de pays participant aux N.C.M., dont les Etats-Unis et le Japon, ont été en mesure d'annoncer, peu avant Noël, qu'ils en étaient arrivés, bilatéralement, à des accords substantiels sur des questions qui les intéressaient particulièrement. Même si tous ces accords sont provisoires et reliés à l'issue des négociations dans leur ensemble, ils témoignent, de façon importante, de l'empressement et de la détermination des principaux participants à en venir à un arrangement sur les questions tarifaires et non tarifaires. Dans la même veine, la déclaration des Etats-Unis et de la Communauté économique européenne (C.E.E.) du 22 décembre 1978 révélait que les

.../7

deux délégations avaient essentiellement résolu leurs différends concernant les mesures non tarifaires et que les principaux éléments d'un équilibre définitif dans le secteur agricole étaient déposés. Sur la question des tarifs, il a été déclaré que, même si l'on possédait les éléments essentiels à une "transaction substantielle", de nouvelles négociations bilatérales seraient nécessaires à la conclusion d'un accord qui soit satisfaisant pour les deux parties, tant sur le plan de la quantité que sur celui de la qualité.

Mais que signifient ces indices, quant aux progrès réalisés, par rapport à la conclusion des négociations? D'abord, il reste quelques questions substantielles à résoudre. Dans le domaine non tarifaire, par exemple, on a encore à régler la question du champ d'application réel du projet d'accord sur les achats gouvernementaux (à savoir les organismes et, par conséquent, les types de produits qu'il engloberait). Une autre importante question non tarifaire surgit quant aux nouveaux règlements de "sauvegarde" - c'est-à-dire le droit d'un pays de prendre des mesures restrictives spéciales et provisoires contre des importations qui causent un préjudice. Ici, une question primordiale se pose, à savoir si, oui ou non, et, dans l'affirmative, sous quelles conditions, on peut permettre à un pays d'appliquer de telles mesures de sauvegarde d'une manière "sélective" ou discriminatoire, c'est-à-dire, contre le ou les pays causant le préjudice, plutôt que contre toutes les sources étrangères du produit en cause.

.../8

En ce qui a trait aux mesures tarifaires proprement dites, ce qui a été convenu bilatéralement jusqu'à maintenant - et on s'est entendu sur plusieurs points - dépend toujours, dans bien des cas, de ce que d'autres pays, sensiblement intéressés au domaine du produit en cause, sont disposés à faire. Dans de nombreux domaines de produits clés, les négociations qui se déroulent, d'une part, entre les Américains, la Communauté et les Japonais, et, d'autre part, entre eux et le Canada, comportent un enchaînement complexe d'intérêts, et l'équilibre atteint entre, par exemple, deux de ces pays peut avoir une influence sensible sur l'équilibre avec ou encore entre les autres. Pour notre part, nous continuons d'insister auprès de nos partenaires pour obtenir un meilleur compromis en ce qui concerne nombre de nos intérêts au chapitre de l'exportation pour lesquels les offres déjà faites ne peuvent être jugées acceptables. Et,comme vous pouvez vous en douter, les autres participants ne se gênent pas pour nous faire valoir leurs intérêts. Qui plus est, on ne saurait oublier que,lorsque les principales questions tarifaires bilatérales non résolues auront été réglées, celle de l'équilibre définitif entre tous les pays concernés demeurera.

Pour ce qui est de l'échéancier, l'Administration américaine a, au début du mois dernier, donné au Congrès l'avis de 90 jours, requis aux termes de la Loi américaine sur le commerce, manifestant son intention de signer des accords commerciaux. Cela veut dire que la signature officielle pourrait avoir lieu après le début d'avril. Celle-ci doit toutefois être précédée d'une période de rédaction juridique, laquelle prendra quelque temps; vous comprendrez,

.../9

dès lors, facilement que les jours et les semaines qui suivront seront décisives quant à la solution des problèmes qui demeurent, lesquels doivent être réglés si l'on veut que les négociations soient menées à bonne fin.

La réaction du Congrès américain à l'égard de l'ensemble des accords qui lui ont été soumis, pendant cette période de 90 jours, est évidemment de la plus haute importance. La question de proroger, avec effet rétroactif, le pouvoir de dérogation des Etats-Unis aux droits compensateurs imposés contre les importations dans certaines circonstances, prorogation que l'on tente d'obtenir du Congrès américain, est également reliée à la conclusion des négociations substantielles. Ce pouvoir juridique de dérogation a pris fin le 2 janvier 1979. La position adoptée par la C.E.E. est qu'elle n'approuvera les accords négociés de façon définitive que lorsque le Congrès aura pris une décision affirmative à cet égard. Cela a son importance pour le Canada, particulièrement en ce qui regarde les droits compensateurs imposés sur ses exportations de poisson.

Quels sont les grands éléments de l'ensemble qui se dessine? Il y a d'abord la perspective d'une réduction importante des droits de douane sur les produits industriels. Même s'il reste certaines questions particulièrement épineuses à régler, les négociations entre le Canada et les Etats-Unis dans ce domaine sont bien avancées et un arrangement important est

.../10

en vue. Nos négociations avec le Japon et la C.E.E. accusent encore des lacunes importantes et il est indispensable qu'ils fassent de nouveaux compromis dans certains secteurs clés intéressant le Canada pour que nous puissions conclure un accord important et mutuellement profitable. Si de telles améliorations ne se matérialisaient pas, il nous faudrait nécessairement songer à rétablir l'équilibre à un certain niveau plus faible de concessions.

Pour ce qui est de nos propres sphères d'intérêt et de préoccupation, vous pourriez présumer qu'il y aura certaines dispositions quant à la réduction de la protection tarifaire au Canada et une gamme intéressante de possibilités qui résulteront de la réduction des droits de douane étrangers.

Dans le domaine des mesures non tarifaires, on a esquissé des projets d'accords ou de "codes" en ce qui concerne les subventions et les droits compensateurs, les mesures de sauvegarde, les achats gouvernementaux, les obstacles techniques au commerce (les normes applicables aux produits et les exigences connexes relatives aux méthodes d'essai et aux systèmes de certification), l'évaluation en douane et le régime de licenses à l'importation, ainsi que des accords sur la contrefaçon des marques déposées et sur le commerce des aéronefs et de leurs pièces, dont j'ai fait mention plus tôt. Les changements en vue de modifier et de mettre à jour le code antidumping font

.../11

aussi l'objet de négociations intenses. De plus, un accord - cadre offrira une garantie juridique, au sein du GATT, quant au traitement spécial et différencié accordé aux pays en voie de développement. Comme vous pouvez le deviner en examinant l'objet de ces divers projets de codes, les négociations n'ont pas été chose facile. Bon nombre de codes abordent carrément des questions d'une importance considérable et d'une nature politique délicate. On pourrait citer, en guise d'exemple, les négociations sur les achats gouvernementaux, qui ont pour but d'assujettir une partie de ce domaine de produits, dont la demande va s'accroissant, aux règlements du GATT concernant la non discrimination et la parité de traitement à l'égard de produits étrangers et intérieurs. Vous pouvez être persuadés que les experts se sont vraiment efforcés pour faire en sorte que les règlements visés soient fermes et contrôlables dans ce domaine, où, jusqu'à maintenant, les gouvernements ont eu la liberté de favoriser les producteurs intérieurs.

Alors que l'adoption de ces codes par le Canada aurait une importance variable selon l'industrie considérée, certains d'entre eux sont d'une application et d'une pertinence considérables. Il en est ainsi du projet d'accord sur les subventions et les droits compensateurs. Cet accord réaliserait l'un des objectifs principaux que vise, sur le plan des mesures non tarifaires, le Canada dans les N.C.M., c'est-à- dire, amener la législation américaine à se conformer aux règlements actuels du GATT, de sorte qu'il faudrait que soient d'abord déterminés les préjudices matériels causés à l'industrie intérieure américaine avant que ne soient imposés aux exportations subventionnées des droits compensateurs. Dans le cas des produits canadiens qui ont bénéficié

.../12

des programmes nationaux d'aide financière, cela réduirait considérablement le risque de se voir imposer des droits compensateurs américains. En outre, en vertu de ce code, l'interdiction qui pèse actuellement sur les subventions à l'exportation de produits industriels serait renforcée et les règlements du GATT relatifs aux autres subventions susceptibles de nuire aux exportations dirigées vers le pays qui offre une subvention, ou vers de tiers pays, y gagneraient en clarté et en certitude.

D'autre part, le code proposé sur l'évaluation en douane nous pose de sérieuses difficultés. Ce code cherche à établir des normes uniformes devant être appliquées par les gouvernements dans l'établissement de la valeur des biens importés aux fins de perception de droits sur la valeur. Exception faite du Canada, les principaux participants aux N.C.M. ont conclu un accord de principe sur les principales dispositions d'un code destiné à cette fin. Le Canada est l'un des rares pays à prélever des droits basés sur le marché intérieur du pays exportateur. Le code, au contraire, s'attache principalement aux prix que commandent les biens sur les marchés internationaux, soit ce qu'il est convenu d'appeler le "prix de la transaction". De ce fait, la législation sur l'évaluation en douane et les méthodes administratives en cours au Canada devraient être considérablement modifiées.

Notre délégation aux N.C.M. a fait ressortir le point de vue selon lequel tout code international devrait permettre aux autorités douanières,

.../13

comme c'est actuellement le cas aux termes du GATT, de rejeter, aux fins d'évaluation, les prix qui ne reflètent pas la valeur réelle des biens. Ainsi, par exemple, quand le prix à l'importation n'est pas offert ouvertement à tous les acheteurs ou quand il entraîne la vente "à tout prix" de biens d'occasion, ou de biens de fin de série. On n'a pas tenu compte, jusqu'à maintenant, des intérêts du Canada à cet égard. Nous ne nous sommes pas associés aux résultats obtenus jusqu'à présent concernant ce code, et aucune décision relative à son adoption éventuelle n'a été prise. Pour que le Canada envisage une telle mesure, il faudrait que nos intérêts particuliers soient, d'une façon ou d'une autre, pris en considération. De plus, il faudrait qu'on nous consente des crédits appropriés pour compenser les changements qui en découleraient, dont l'abaissement du seuil de protection qui serait applicable. Ces crédits pourraient être plus importants dans le cas de certains secteurs de production par rapport à d'autres.

Compte tenu de ce que je viens de décrire quant au genre d'ensemble qui s'élabore, on peut, d'ores et déjà, avoir une idée plus nette des répercussions possibles sur la production et les intérêts commerciaux du Canada. Et nous devons bien saisir le genre de mesures que nous devrons employer, en tant que pays, pour exploiter à fond les résultats des négociations et pour nous adapter efficacement, et à temps, aux nouveaux défis, au chapitre de la concurrence, et aux possibilités nouvelles du commerce international.

.../14

L'échelonnement des décisions relatives aux droits de douane, lequel, selon toute vraisemblance, s'étendra sur une période de huit ans à compter du 1er janvier 1980, est censé permettre une adaptation ordonnée et faciliter la prise de décisions nécessaires en matière d'investissement, de production et d'échanges commerciaux, de même que leur mise en application. L'adaptation aux conditions changeantes de la concurrence, tant sur les marchés d'exportation qu'intérieurs, se fera évidemment dans le cadre d'un processus constant et dynamique de l'évolution industrielle au Canada. Je crois qu'on reconnaît de plus en plus au Canada, et ce sentiment est largement partagé, qu'il est essentiel de s'adapter, de façon rapide et prospective, à ces changements pour atteindre et maintenir, au pays, des taux acceptables de croissance économique et d'emploi. Et je ne parle évidemment pas exclusivement de l'adaptation que nécessiteront les résultats des N.C.M.

La plupart des ajustements nécessaires se feront par l'intermédiaire des mécanismes du marché, et seront planifiés et financés par l'industrie. Nous prévoyons que le but de ces ajustements sera, entre autres, de nous faire profiter pleinement du plus grand nombre de possibilités d'exportation qui découleront, par suite de la réduction des droits de douane canadiens, de l'accès amélioré aux marchés et de coûts inférieurs des facteurs de production. Et les résultats des N.C.M. devraient ainsi susciter et favoriser une production plus spécialisée, plus efficace et à plus grande échelle, ce qui permettra à plusieurs industries canadiennes d'améliorer leur rendement sur le marché intérieur et

.../15

d'accroître leurs exportations. Nous serions en droit de nous attendre à ce que les multinationales examinent sérieusement - et, à mon avis, nous devrions les inciter fortement à le faire - le besoin et l'occasion de rationaliser la production d'une façon structurée et équilibrée, entre la société mère et les filiales canadiennes, peut-être en confiant aux canadiens, là où cela s'avérera efficace et rentable, certaines chaînes de production et tout ce qui s'y rattache, y compris, notamment, la recherche et le développement. Il incomberait alors à la société canadienne de démontrer ce qu'elle est en mesure de faire, et, j'ose l'espérer, d'appuyer sa réussite sur son rendement et, forte de cette réussite, de réaliser un rendement accru.

Pour ce qui est du gouvernement, l'ensemble de mesures d'adaptation annoncées, en octobre dernier, par le ministre de l'Industrie et du Commerce, témoigne du fait que le gouvernement doit assumer la responsabilité de mettre en place les mesures qui permettront de favoriser, au besoin, l'exploitation des possibilités qui découleront des N.C.M. et, enfin, d'amortir les problèmes qui surgiront à la suite des pressions accrues exercées par l'importation, ceci lorsque des problèmes particuliers, d'ordre régional, structurel ou autre, seront tels que l'on ne saurait raisonnablement s'attendre à ce que la direction d'une entreprise puisse y faire face sans l'aide du gouvernement. On reconnaît

.../16

également qu'il faudra s'assurer que les programmes canadiens d'expansion du marché de l'exportation, y compris le financement et la promotion de l'exportation, conviennent aux nouvelles possibilités. Et, mis à part ce qu'il est convenu d'appeler des politiques "d'encadrement", destinées à améliorer le climat général des affaires au Canada, nous ne saurions oublier l'important rôle que jouent les programmes relatifs à la formation et à la mobilité de la main-d'oeuvre et, dans certains cas, la nécessité de soutenir les travailleurs qui, en raison de leur âge, de leur lieu de travail ou d'autres facteurs particuliers, ne jouissent pas de la possibilité de quitter l'endroit où la demande quant à leur occupation décroît pour aller travailler dans une région qui présente de plus grandes possibilités économiques.

Les politiques et les méthodes dont dispose, à l'heure actuelle, le Canada, où dont il disposera éventuellement,pour faire face à la concurrence résultant d'importations qui causent un préjudice constituent un élément important sur lequel repose la mise à exécution des accords des N.C.M. Dans le cadre actuel du GATT, les gouvernements ont suffisamment de latitude pour agir efficacement en vue de restreindre les importations, lorsque l'accroissement de ces dernières cause un préjudice sérieux. L'accord N.C.M. proposé, qui comporte des méthodes de surveillance et de règlement des différends renforcées, devrait également servir de gage acceptable que les gouvernements étrangers n'auront pas recours inutilement aux mesures de restriction à l'importation.

.../17

Les méthodes et les mécanismes intérieurs seront examinés en toute priorité pour s'assurer qu'ils nous permettent d'exercer avec célérité tous nos droits là où une vague d'importation compromettrait les efforts d'adaptation de certaines industries, ou lorsque des importations, faisant l'objet de dumping ou de subvention, causeraient un préjudice matériel à la production intérieure. On examinera, entre autres choses, nos dispositions et nos méthodes en matière de droits compensateurs et d'antidumping, et ce, à la lumière de l'issue des N.C.M. De façon plus générale, le gouvernement a l'intention, dans tous ces domaines, de mettre en place les mécanismes et les structures - comparables, sur le plan de l'efficacité et de la rapidité, à ce qui sera fait en ce sens dans les autres pays industrialisés - qui lui permettront de répondre aux besoins des producteurs intérieurs et ce, évidemment, en vue d'accorder à toutes les parties habituellement intéressées la chance de se faire entendre. Tout cela se fera, il va sans dire, en tenant compte de nos obligations sur le plan international.

Lorsque nous tentons d'aplanir les aspérités susceptibles de se présenter, on constate que nombre de choses demeurent imperceptibles. Et des modifications figureront constamment à l'ordre du jour. Mais, au sein de ce climat évolutif, j'ose espérer que se manifestera plus de certitude, du moins en ce qui a trait au cadre de la politique commerciale. Ce seront ceux qui, parmi nous, sauront s'avancer sagement, et de façon novatrice, qui seront là

.../18

pour partager les bénéfices. L'avenir sera moins prometteur, il va sans dire, aux hommes d'affaires qui ne manoeuvreront qu'en fonction du passé. Vous manipulez une matière aux propriétés tout à fait remarquables et la nouvelle technique vous permet d'en tirer une foule d'applications. J'ai tout lieu de croire que votre secteur se dirige vers un avenir sain et profitable, et que l'industrie canadienne du caoutchouc fera preuve, dans sa démarche en vue de relever les défis et de tirer parti des possibilités qui se présenteront dans le futur, d'une souplesse comparable à celle de votre produit, que vous façonnez si bien pour répondre aux besoins changeants du marché.

Deputy Prime Minister | Vice-Premier Ministre

President of the Privy Council | Président du Conseil privé

Release | Communiqué

DATE: 26 février, 1979 POUR PUBLICATION: 1300 heures

Notes d'une allocution de l'honorable A.J. MacEachen, Vice-Premier Ministre, prononcée devant le Canadian Club de Toronto, le 26 février 1979.

SUJET À MODIFICATION

NOTES D'UNE ALLOCUTION

DE L'HONORABLE A.J. MACEACHEN

VICE-PREMIER MINISTRE

PRONONCEE DEVANT LE

CANADIAN CLUB DE TORONTO

LE 26 FEVRIER 1979

Monsieur le président,

Je suis particulièrement heureux d'être parmi vous aujourd'hui, et je vous remercie de votre aimable présentation. Je vous entretiendrai cet après-midi d'un "compte à rebours" - déclenché non pas sur le plan politique (bien que je ne doute nullement de l'intérêt que vous porteriez également à ce sujet), mais plutôt sur le plan de l'économie internationale, compte à rebours qui revêt une grande importance pour le Canada et, à vrai dire, pour l'avenir tout entier du système commercial international.

Je fais allusion, bien entendu, à l'issue imminente, après bientôt six ans, des Négociations commerciales multilatérales (NCM) de Genève, négociations auxquelles ont participé non seulement les grandes nations commerciales mais en tout près de cent pays, tant développés qu'en voie de développement, qui représentent ensemble environ 95 pour cent du commerce international.

Le commerce international a toujours intéressé de près les Canadiens. De façon directe ou indirecte, il est essentiel à la prospérité de chacun des secteurs de notre économie, celui des services y compris. Ainsi, par exemple, pour ce qui est des exportations, nos ventes à l'étranger représentent le quart de notre produit national brut (PNB), c'est-à-dire que,en termes plus concrets, plus de la moitié de ce que nous produisons doit trouver un marché à l'extérieur du Canada. Les importations, pour leur part, nous fournissent bon nombre de facteurs de production; une variété de biens de consommation et, grâce à la concurrence qu'elle engendre, une grande part de défis qui favorisent la création d'industries efficaces et productives.

.../2

Dans l'état actuel des choses, notre balance commerciale est excédentaire, ce qui contribue énormément à éponger certains déficits enregistrés dans d'autres domaines. Nous sommes résolus à faire en sorte que cet excédent s'accroisse davantage. À cet égard, deux éléments entrent en ligne de compte: les mesures qu'il convient d'apporter pour améliorer notre rendement économique, tout d'abord, et, ensuite, le genre de climat commercial international au sein duquel nous serons appelés à évoluer.

À mon avis, nous devons bien admettre que, vers le milieu de la décennie en cours, nous nous sommes offerts le luxe de devenir de moins en moins concurrentiels par rapport aux autres pays. Pendant un certain temps, cette situation a été voilée par l'universalité des problèmes économiques, auxquels la plupart des pays devaient faire face, et notamment un haut niveau d'inflation, un renchérissement de l'énergie, une croissance ralentie et une incertitude au sein des affaires. Or, au fur et à mesure que les importations envahissaient davantage notre marché et que les exportations perdaient de la vitesse, et que l'inflation se maintenait à un niveau élevé, nous avons été forcés de nous rendre à l'évidence. Et, au cas où cela n'aurait pas suffi à nous réveiller, le monde s'est chargé de nous envoyer un signal qui ne s'ignore pas - la dégringolade de notre dollar.

Nous avons adopté des mesures pour renverser la situation, et nous continuerons de le faire. Les politiques actuelles sont axées de plus en plus sur l'accroissement du bien-être, et moins sur le partage du produit de ce que l'on croyait à tort être une "vache à lait" à rendement exponentiel. Le monde des affaires s'est mis au régime et s'en trouve mieux portant; les accords salariaux sont plus réalistes; la productivité s'est accrue. Nous parvenons quelque peu à regagner du terrain, comme en font loi les chiffres des affaires. Il va sans dire que la baisse du taux de change a favorisé nos exportations et a permis de freiner les importations mais, à mesure que les coûts grimpent à la suite de l'accroissement des prix à l'importation, de tels

.../3

avantages tendent à s'amenuiser. Il est indispensable que nous profitions de cette accalmie pour rétablir notre position, pour procéder aux rajustements nécessaires en vue d'exploiter nos possibilités et, en nous fondant sur cette nouvelle assise, pour commencer à bâtir.

Il importe d'agir rapidement, car le monde n'attendra pas tranquillement que nous ayons mis de l'ordre dans nos affaires. Nos concurrents aussi sont en train de s'adapter à une croissance plus lente, à un renchérissement de l'énergie et à des rapports nouveaux entre les monnaies. À l'instar du Canada, ils doivent s'adapter à la nature sans cesse changeante de la demande de produits. Ils doivent, au même titre que nous, emboîter le pas à une innovation accélérée et s'habituer à la présence, sur le marché, de fournisseurs nouveaux et extrêmement concurrentiels - y compris bon nombre des pays en voie de développement les plus évolués. Nous oeuvrerons tous dans le nouveau cadre commercial qui résultera, selon toute vraisemblance, des négociations de Genève.

Je ne discuterai pas en détail des aspects nombreux et divers de ces négociations. Dans l'ensemble, cependant, nous devrions nous attendre que les droits de douane industriels diminueront de façon importante, que nos produits agricoles et des pêches auront plus facilement accès aux autres marchés et que toute une série d'obstacles non tarifaires qui, d'une manière ou d'une autre, entravent l'exportation de certains produits seront levés, ou réduits, ou qu'on apportera des améliorations à ce chapitre.

On s'efforce en outre de réviser et de mettre à jour un certain nombre de règlements commerciaux, de base, notamment ceux qui régissent l'emploi de mesures restrictives provisoires frappant les importations perturbatrices, de subventions et de droits compensateurs, ainsi que l'utilisation de droits antidumping et de restrictions imposées dans le but d'assurer une balance des paiements équilibrée. Nous étudions également ce qu'on appelle communément les codes de conduite internationaux, dont l'un aurait pour but

.../4

de libérer certains éléments des achats gouvernementaux pour qu'ils aient accès à la concurrence internationale. Un autre code viserait à enrayer la propension à recourir à des règlements techniques et à des normes qui peuvent créer des obstacles inutiles au commerce.

En dernier lieu, nous sommes en train d'étudier les nouvelles dispositions juridiques du GATT visant à favoriser davantage le commerce des pays en voie de développement et à encourager leur croissance économique. Nous devrions assister du même coup à l'ébauche d'arrangements et à la prise en charge de responsabilités qui amèneront progressivement les pays en voie de développement les plus évolués à assumer une part de plus en plus grande des droits et obligations auxquels se soumettent les pays industrialisés du monde commercial.

Il est rare que des négociations internationales de cette envergure et de cette complexité soient entreprises. Les négociations actuellement en cours à Genève sont assurément les plus ambitieuses jamais tentées depuis la création, il y a une trentaine d'années, du GATT. Somme toute, il ressortira vraisemblablement des NCM un cadre révisé du commerce international, lequel cadre de base demeurera sans doute en vigueur pendant de nombreuses années à venir, certainement jusque dans les années 90 et peut-être même au-delà.

Comme dans toute négociation, on a évidemment éprouvé des déceptions et remporté des succès. Bien qu'aucun sujet n'ait été rayé de l'ordre du jour des négociations de Genève, certains secteurs n'ont pas progressé autant que l'escomptaient, à l'origine du moins, un certain nombre de pays. Dans le domaine des produits industriels, les réductions tarifaires seront plus ou moins importantes selon les secteurs. La réaction que susciteront les résultats obtenus variera naturellement selon que les parties en cause auront cherché à accéder plus facilement aux marchés ou qu'elles auront espéré maintenir les mesures de protection existantes. Dans l'ensemble, nous pouvons cependant

.../5

prévoir qu'en ce qui a trait aux droits de douane industriels, les négociations aboutiront à des résultats sensibles, grâce auxquels on devrait pouvoir procéder en se fondant sur un accès accru, de façon importante, aux marchés internationaux, à la planification de la production et des investissements.

Les négociations internationales sur l'agriculture, ont, de tout temps, été difficiles et la libération du commerce a été moindre dans ce secteur que dans celui des produits industriels. Au cours des négociations actuelles, eu égard à l'agriculture dans son ensemble, on a récolté certains gains intéressants. Bon nombre de pays efficaces sur le plan agricole seront toutefois déçus de constater qu'ils ne pourront pas écouler plus facilement leurs produits sur les marchés étrangers. Vous savez sans doute que les négociations relatives à un nouvel accord international sur le blé, qui se sont déroulées sous les auspices de la CNUCED, n'ont pas été couronnées de succès. En ce qui a trait aux nouveaux codes, de réels progrès ont été réalisés dans la plupart des domaines. Mais, pour ce qui est de l'accord sur les achats gouvernementaux, bien qu'on ait élaboré un ensemble valable de règlements visant à permettre aux fournisseurs étrangers de participer équitablement aux achats gouvernementaux, nous nous apercevrons, à mon avis, que ce chapitre n'en est qu'à ses premiers pas pour ce qui est de la somme et de la nature des achats que les gouvernements sont prêts, à ce stade-ci, à ouvrir à la concurrence.

En ce qui concerne l'issue éventuelle des négociations qui intéressent le Canada, le tableau n'est pas moins confus. De façon générale, nous prévoyons que nous aurons accès beaucoup plus facilement aux marchés étrangers pour écouler nos bovins, nos viandes, nos graines oléagineuses, nos huiles végétales, certaines céréales, bon nombre de fruits et légumes et toute une gamme de produits agricoles transformés. Le Canada aura aussi fait

.../6

des concessions en retour des bénéfices qu'il aura, en matière d'exportation, tirés. Quant à notre commerce de produits agricoles avec les Etats-Unis, de même que nous devrions observer une libération du commerce, nous devrions assister à la suppression d'une foule de disparités tarifaires qui ont eu tendance à avoir des effets défavorables sur les mouvements commerciaux entre les deux pays.

Les possibilités devraient s'améliorer dans le domaine de la vente de notre poisson et de ses produits sur les marchés américains, européens et japonais - débouchés indispensables aux importantes prises qui seront effectuées dans nos zones de pêche côtière aux limites désormais plus étendues.

Sur le plan industriel, en plus d'un accès généralement plus facile pour la plupart des produits, on assistera à une désescalade des droits tarifaires qui protégeaient la transformation des matières premières et des denrées alimentaires sur les marchés étrangers au détriment des activités canadiennes de transformation et de mise en valeur. Les progrès réalisés en ce sens seront toutefois, dans certains secteurs, moindres qu'on ne l'aurait souhaité.

Sous réserve de la résolution imminente de bon nombre de questions primordiales, la conclusion d'un marché important avec les Etats-Unis est prévisible, et ses résultats seraient de taille tant du point de vue des exportations que de celui de notre développement industriel. Des écarts considérables existent toujours, cependant, dans les offres mises de l'avant par le Japon et la Communauté économique européenne (CEE), lesquelles ne tiennent pas suffisamment compte d'un grand nombre de nos intérêts fondamentaux en matière d'exportation. Si nous voulons en arriver à un accord mutuellement profitable avec ces pays, ceux-ci devront améliorer leurs offres prochainement surtout en ce qui concerne certains produits agricoles et des pêches, les produits forestiers et les métaux non ferreux. A défaut de quoi, la conclusion d'un accord pourrait devoir se faire à un niveau de concession un peu moins élevé.

.../7

Je m'en voudrais de passer sous silence les progrès remarquables que connaît la négociation d'un accord spécial sur l'élimination, par les principaux pays industrialisés, des droits de douane sur les aéronefs et leurs pièces et sur le matériel, au sens large, aéroporté. Ces questions sont de la plus haute importance pour l'industrie canadienne. L'accord vise aussi bon nombre de mesures particulières que les gouvernements peuvent prendre, et prennent effectivement, et qui peuvent influer sur la production et la commercialisation de ces produits. Nous nous efforçons de faire en sorte que ces dispositions de l'accord soient également acceptables du point de vue canadien.

De façon générale, l'accès de nos exportations aux marchés étrangers devrait se révéler beaucoup plus sûr grâce à des règlements commerciaux améliorés et grâce aussi à l'assujettissement de nombreux obstacles non tarifaires à un contrôle international plus efficace.

Le projet de code sur les subventions et sur les droits compensateurs aura pour effet de clarifier les règlements internationaux touchant le recours aux subventions à l'exportation et autres, et les mesures qui peuvent être prises à cet égard si ces subventions nuisent au commerce. Conformément au code, on s'attend que la loi américaine sera amendée pour que la détermination d'un préjudice matériel infligé à une industrie à l'intérieur d'un pays devienne une condition préalable à l'application de droits compensateurs. Cela devrait contribuer pour beaucoup à la réduction du risque de voir les exportations canadiennes ayant bénéficié d'une aide gouvernementale faire l'objet, de la part des Etats-Unis, de mesures de compensation.

L'éventail de mesures défensives qu'il nous sera possible de prendre contre la concurrence déloyale et les importations préjudiciables sera défini plus clairement, et l'application de ces mesures sera uniformisée davantage, comme c'est déjà le cas entre les pays commerciaux. Cela aura toute son importance pour le Canada tant sur le plan de la protection des producteurs intérieurs que sur celui des contraintes relatives aux mesures que les autres pays peuvent prendre contre nos exportations.

.../8

La règle du jeu du commerce international s'appliquera sur une plus grande partie du commerce en raison du nombre de nouveaux codes et de règlements, et de leur champ d'action, et en raison aussi du fait qu'on procède actuellement à l'insertion, dans le système commercial, de méthodes plus précises de règlement de différends. Cela devrait limiter le nombre des secteurs du commerce international susceptibles de faire l'objet de mesures arbitraires et harassantes, et revêtir une importance considérable pour une nation commerciale comme le Canada face à ses partenaires commerciaux plus puissants.

Nombreux sont les autres éléments des résultats éventuels des NCM dont l'importance est notable. Mais il n'est pas dans mes intentions d'éprouver votre patience; je crois d'ailleurs vous en avoir assez dit pour que vous ayez une idée de ce qu'est l'enjeu du Canada dans l'issue de ces négociations.

Quel effet tout cela aura-t-il sur le Canada? Beaucoup dépend de notre propre capacité à nous ajuster non seulement aux nouvelles possibilités d'exportation à l'étranger, mais aussi aux défis que représente la concurrence nouvelle sur notre propre marché. Il ne nous faudrait cependant pas tomber dans le piège de supposer qu'on aura à s'ajuster à rien d'autre qu'aux exigences qui résulteront des NCM. Le Canada connaît depuis toujours un processus de changement industriel constant et dynamique, et il continuera d'en être ainsi dans l'avenir. Parlant des autres changements auxquels il nous faut nous adapter, il suffit de songer, par exemple, aux mouvements démographiques actuels, au rythme rapide du progrès de la technique, aux goûts et aux modèles toujours changeants de la demande du consommateur, aux variations dans les coûts de l'énergie, aux mouvements des taux de change et à la position concurrentielle relative des nations commerciales (les nouveaux fournisseurs y compris). Et je suis certain que des douzaines d'autres exemples vous viennent à l'esprit.

.../9

Pour revenir aux NCM, la mise en application des conclusions relatives aux droits tarifaires sera échelonnée, semble-t-il, sur une période de huit ans à compter du 1er janvier 1980. Cela nous permettra de bénéficier d'une période d'adaptation ordonnée, tout en facilitant la prise des décisions qui s'imposeront au chapitre des investissements, de la production et du commerce, et la mise en application de ces décisions. Il va sans dire que les gouvernements participants n'ont jamais eu l'intention d'imposer des changements à un rythme susceptible d'essouffler l'économie.

Certaines industries canadiennes, plus que d'autres, pourront trouver difficile l'adaptation à ces nouvelles conditions. Vous savez cependant que le gouvernement mettra en place une variété de programmes destinés à faciliter l'ajustement aux possibilités qui se dessinent et pour appuyer, le cas échéant, les industries qui seront incapables de s'adapter aux nouvelles circonstances sans l'aide gouvernementale. Ces programmes chercheront, bien entendu, à répondre à la fois aux besoins des travailleurs et à ceux des sociétés concernées. Nous reconnaissons pleinement les problèmes qui confronteront ceux qui, pour des raisons valables, ne pourront pas quitter les localités où la main-d'oeuvre décline pour s'installer là où les possibilités sont meilleures.

Même si l'aide gouvernementale destinée à faciliter l'adaptation des industriels et des travailleurs aux défis et aux possibilités qu'entraînent les NCM sera importante là où elle sera disponible, la plupart de ces ajustements se feront par l'intermédiaire de la place du marché, et de la manière habituelle. Et, en vérité, l'adaptation nécessaire sera, je crois, négligeable comparativement à celle qui a lieu actuellement, alors que nos producteurs et nos fabricants se soumettent aux exigences d'une situation économique qui évolue de jour en jour et d'année en année.

.../10

L'objectif primordial est, évidemment, l'amélioration de la performance économique. Et de voir dans quelle mesure le monde des affaires et du travail, et le gouvernement aussi, ont, tous ensemble, travaillé sans relâche à cette fin dans le passé m'encourage.

Ces efforts doivent se poursuivre. En élaborant les positions qui seraient les siennes aux négociations de Genève, le gouvernement a pu bénéficier de consultations étroites et continues avec tous les groupes d'intérêt concernés - les gouvernements provinciaux, le monde de l'industrie et du travail, des groupes d'agriculteurs, de pêcheurs et de consommateurs, des associations d'hommes d'affaires et des associations commerciales, et nombre d'autres. Ces consultations ont été d'une valeur inestimable dans la mise au point de positions canadiennes judicieuses face aux nombreux problèmes épineux et complexes soulevés à Genève.

Nos efforts doivent s'inspirer chaque jour davantage de ce genre d'approche faisant appel à la collaboration entre le gouvernement et le secteur privé si nous voulons, au cours des années à venir, demeurer concurrentiels, suivre le courant et tirer au maximum parti de nos richesses naturelles et de nos ressources humaines abondantes. Si nous sommes, chacun de nous, déterminés à agir de la sorte, le Canada pourra, j'en suis convaincu, travailler et prospérer dans le monde qui s'ouvrira à la suite des NCM. Nous avons le potentiel. Soyons à la hauteur sur le plan du rendement.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

News Release | Communiqué

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

Subject/Sujet

Allocution: Association des économistes de Montréal

For release/Pour publication
13h (H.N.E.)
le 20 mars 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, lue par H.W. Richardson devant les membres de l'Association des économistes de Montréal, à Montréal, le 20 mars 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815.

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, lue par H.W. Richardson devant les membres de l'Association des économistes de Montréal, à Montréal, le 20 mars 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

NOTES D'UNE ALLOCUTION DE L'AMBASSADEUR
J.H. WARREN, COORDONNATEUR CANADIEN DES
NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES
PRONONCEE DEVANT LES MEMBRES DE L'ASSOCIATION
DES ECONOMISTES DE MONTREAL, À MONTREAL,
le 20 MARS 1979

Lors de ma rencontre à Ottawa, l'an dernier, avec les membres de l'Association des économistes de Montréal, j'ai donné un aperçu de la nature et des objectifs des négociations de Tokyo et de la toile de fond qui a servi aux pourparlers, de même que des répercussions des NCM sur les politiques commerciales et économiques du Canada. La majeure partie des propos que j'ai tenus demeure pertinente, mais, à la veille de conclure ce processus long et complexe, il est maintenant possible de dresser un bilan. Aujourd'hui, j'aimerais examiner brièvement les principaux éléments des négociations et vous offrir un aperçu du genre de résultats qui devraient en ressortir. J'aimerais, de plus, vous permettre d'entrevoir le mode d'intégration de ces résultats, ainsi que leur incidence sur l'orientation et la structure de la performance économique future du Canada.

En premier lieu, je ne crois pas que les forces protectionnistes et le contexte économique difficile qui existaient l'an dernier soient disparus. Les négociations ont été ardues, et tous les pays ont dû faire des compromis qui, compte tenu de la conjoncture économique, ont peut-être été plus difficiles à consentir que ce n'est le cas lors du processus habituel de négociation commerciale. Cependant, dans les circonstances, une heureuse surprise se dégage, à savoir que nous avons été capables d'atteindre des objectifs que nous pourrions, aujoud'hui, qualifier de réalisables.

.../2

Ceux d'entre vous qui ont suivi les négociations ont sans doute remarqué qu'un certain nombre de participants aux NCM ont pu annoncer, avant Noël, la conclusion d'accords bilatéraux substantiels relatifs aux négociations tarifaires. Le Canada ne faisait pas partie de ce groupe mais, depuis lors, nous en sommes arrivés à réduire le nombre de questions que nous avions à régler avec nos principaux partenaires commerciaux. Nous en sommes maintenant presque arrivés à un accord substantiel avec les Etats-Unis en matière de droits de douane sur les produits industriels et agricoles. Si cette entente était confirmée, nous ferions un pas de géant vers une amélioration substantielle des possibilités de développement commercial et économique, et les producteurs et fabricants du Canada en profiteraient. Cet accord prévu avec les Etats-Unis n'est pas sans certaines incertitudes et il comporte des domaines dans lesquels nous aurions espéré faire mieux. Quoiqu'il en soit, l'ensemble, s'il est confirmé, devrait s'avérer un marché juste, équilibré et avantageux pour les deux parties, en plus de s'inscrire dans le cadre de l'évolution logique et judicieuse des relations commerciales entre les deux pays.

Dans le domaine des droits de douane sur les produits industriels, nos négociations avec les Etats-Unis ont, jusqu'à maintenant, permis beaucoup d'espoir. Nous avons réussi à préparer le terrain afin d'accroître et d'améliorer les relations commerciales dans les secteurs de la mise en valeur de ressources, tels les produits forestiers, où nous sommes depuis toujours des exportateurs importants. De plus, dans le secteur des techniques de pointe, nous entrevoyons des bénéfices importants, notamment dans le cas des aéronefs et des produits de l'aérospatiale, ce qui vraisemblablement nous permettrait, au cours des années à venir, d'améliorer notre réputation et de renforcer notre position commerciale dans ces secteurs. En ce qui concerne les machines, notre industrie s'est orientée vers une production rationnelle et spécialisée, et il est prévu que les résultats des NCM permettront d'accroître les possibilités, dont pourront se prévaloir les producteurs canadiens afin d'occuper une place plus concurrentielle sur les marchés américains.

.../3

Il va sans dire que ces avantages offerts au Canada ne le sont pas à titre gracieux. Cependant, lorsque tous les détails des résultats auront été rendus publics, je crois que vous admettrez que les concessions faites par le Canada assurent encore une protection adéquate, tout en aidant nos industries à procéder, là où cela s'avérera nécessaire, à la restructuration et à la rationalisation pour qu'elles soient concurrentielles dans l'avenir, tant au Canada que sur les marchés étrangers. Par ailleurs, nous avons aussi tenu compte des secteurs de la production et de l'emploi qui, sur le plan structurel, ont particulièrement été exposés à une concurrence préjudiciable de la part d'autres pays, y compris les nouveaux fournisseurs.

Toujours dans le secteur industriel, comme vous pouviez vous y attendre, les accords tarifaires avec le Japon et le Communauté économique européenne (C.E.E.), de même qu'avec d'autres partenaires commerciaux, ne seront pas couronnés d'autant de succès, et ne présenteront pas autant de possibilités, que dans le cas de l'accord prévu avec notre voisin américain. Jusqu'à un certain point, cet état de fait reflète les structures commerciales actuelles et des intérêts commerciaux communs moins nombreux que ceux qui existent entre le Canada et les Etats-Unis. Néanmoins, nous croyons tout de même pouvoir enregistrer des gains importants sur ces marchés et, au cours du mois d'avril, lorsque sera atteint un équilibre et que le réglage de précision sera effectué, nous devrions connaître en détail les résultats obtenus.

Une précision, ici, s'impose. Tous les accords bilatéraux, dont les résultats, naturellement, sont accessibles à tous en vertu du principe de la nation la plus favorisée, sont étroitement liés les uns aux autres. Ainsi, la concession accordée à un pays est souvent elle-même sujette à une concession d'un autre pays, et ainsi de suite. Quelquefois, les liens sont directs, c'est-à-dire qu'il s'agit d'une même catégorie de produits et, en

.../4

d'autres occasions, ils ne le sont pas. Il est donc toujours possible, jusqu'au dernier moment, qu'un ensemble se dégage et qu'un processus "d'équilibre à la baisse" s'établisse. Les principaux participants aux NCM poursuivent leurs efforts en vue d'obtenir des résultats substantiels plutôt que limités, mais les rajustements finals peuvent avoir des répercussions sur l'importance des négociations tarifaires des NCM prises dans leur ensemble.

Evidemment, tous les objectifs de négociation de chaque pays ne seront, ou ne peuvent, être satisfaits. Tous les participants se sont fixé des "seuils" et les négociations ne peuvent, si l'on veut être réaliste, dépasser ces limites. D'autre part, aucun des principaux participants ne souhaiterait être tenu responsable de compromettre le résultat ultime qui semble à portée, et qui permettrait de créer un climat commercial international amélioré et plus stable qu'il n'a été possible de le faire au cours des négociations antérieures.

Il a aussi été possible de circonscrire les problèmes de l'agriculture.

Tout comme dans le cas des négociations tarifaires industrielles, c'est avec les Etats-Unis que nous conclurons vraisemblablement l'entente globale la plus importante. Il semble qu'elle constituera une entente équitable, qui, éventuellement, réduira de façon sensible, ou supprimera, les disparités tarifaires qui touchent un certain nombre de produits importants. De plus, comme nous le voulions, elle permettra de libérer et d'encourager le commerce dans ce secteur important, à la satisfaction de chacun.

Les ententes globales relatives à l'agriculture qui prendront forme, par suite des négociations avec le Japon, la C.E.E. et d'autres partenaires commerciaux, ne seront pas aussi étendues, en partie à cause de la réticence

.../5

qu'ont toujours manifestée certains de ces pays, en particulier le Japon et la C.E.E., quand il s'agit de négociations portant sur l'agriculture. Cette situation résulte aussi du fait que les intérêts communs ou complémentaires servant d'assise et de stimulant à des négociations substantielles sont moins nombreux. Néanmoins, le Canada peut en retirer des concessions intéressantes, sujettes aux mêmes conditions de réciprocité, d'équilibre et de réglage de précision qui prévalent dans les négociations industrielles. Nous envisageons d'obtenir, pour les producteurs et les exportateurs agricoles canadiens, des bénéfices substantiels.

Pour ce qui est des pêches, les résultats qui semblent poindre à l'horizon devraient être du même ordre que dans les secteurs industriel, et agricole, c'est-à-dire que la plus importante entente globale sera conclue avec les Etats-Unis. Il aurait naturellement été téméraire, ne serait-ce que du fait de l'extension de nos zones de pêche, de croire que soudainement les pays importateurs seraient incités à abandonner leurs politiques protectionnistes traditionnelles consenties à leurs secteurs des pêches et du traitement du poisson. Par ailleurs, dans le cadre des NCM, nous allons tout de même nous assurer des gains importants. Les concessions obtenues en ce qui a trait aux produits anciens et nouveaux pourraient, à long terme, s'avérer plus importantes que ne le révèle une évaluation initiale, car elles font que les marchés de nos partenaires commerciaux en viennent à connaître de plus en plus les produits halieutiques canadiens, et que la demande s'accroît.

Comme je l'ai fait remarquer en bon nombre d'occasions, le caractère unique des négociations de Tokyo découle, en partie, de la grande importance accordée aux négociations sur les obstacles non tarifaires. Par exemple, certains des obstacles, tels les contingents ou les autres restrictions touchant certains produits, ont fait l'objet de négociations bilatérales fondées

.../6

sur l'approche des demandes et des offres. Dans d'autres cas, où les effets restrictifs sur le commerce étaient plus généraux, on a négocié une série de codes ou d'accords internationaux. La plupart de ces accords, tels ceux conclus sur les subventions et les droits compensateurs, l'évaluation en douane, les mesures de sauvegarde et les licences d'importation, étoffent, interprètent et, jusqu'à un certain point, modifient les règlements actuels du GATT. D'autres, comme les accords sur les achats gouvernementaux et sur les obstacles techniques au commerce, mettent en évidence des éléments originaux.

Bien que le texte de ces accords soit encore à l'état d'ébauche, la plupart des concepts-clés ont été adoptés et, dans certains cas, il reste seulement à régler les détails techniques et certains points touchant la rédaction juridique. Cependant, certaines questions constituent de véritables "pierres d'achoppement" et ne pourront être réglées qu'à la toute fin des NCM. Au nombre de ces points, figurent la détermination des produits à inclure dans l'accord relatif aux achats gouvernementaux, le sort réservé à l'objectif de la C.E.E. concernant le droit de prendre des mesures de "sauvegarde" discriminatoires et, pour le Canada, toute la question de savoir si les autres pays sont prêts à acquiescer à nos demandes légitimes relatives à l'important secteur de l'évaluation en douane. Cette dernière question est primordiale si nous voulons envisager la faisabilité du système universel qui est maintenant proposé.

Il est plus difficile de traiter des obstacles non tarifaires d'intérêt général que des obstacles tarifaires bien particuliers, et toute tentative visant à évaluer précisément leurs répercussions ou les conséquences des solutions à ces problèmes peut entraîner de graves erreurs. Néanmoins, ce qui se produira à cet égard par suite des NCM constituera un facteur déterminant, d'une très grande importance, pour la situation commerciale à l'échelle mondiale. Afin de mieux illustrer cette thèse, je vous exposerai les détails d'un accord en voie d'élaboration, ses modalités de mise en application et ses répercussions sur le commerce canadien et international. A cette fin, j'ai choisi le projet de code sur les subventions et les droits compensateurs.

.../7

Je vous révèle un secret de Polichinelle en vous apprenant que l'élaboration de ce nouveau code a été l'une des questions les plus délicates et les plus difficiles traitées lors des NCM. Les négociations menées à cet égard constituent une tentative visant à s'entendre sur les règlements internationaux régissant les pratiques de subvention des gouvernements, dans la mesure où ces pratiques peuvent influer sur le commerce international. Une autre question délicate à régler consistait à préciser les règlements et les procédures déjà adoptées concernant l'utilisation des droits compensateurs, c'est-à-dire l'imposition d'un droit par un gouvernement afin d'annuler l'effet d'une subvention accordée par un autre gouvernement, laquelle rend les biens étrangers plus concurrentiels sur le marché du pays importateur. Le GATT (articles VI et XVI respectivement) traite maintenant de façon générale des pratiques de subvention et des droits compensateurs; cependant, le nouvel accord fixe, de façon plus précise, des règlements, des lignes directrices et des procédures, notamment les dispositions relatives au règlement des différends, ce qui permettra à la communauté internationale de faire un usage plus efficace et plus ordonné des principes contenus dans les dispositions actuelles du GATT.

Le nouvel accord assurera une plus grande uniformisation et éliminera des points litigieux à l'étape de la mise en application des droits compensateurs. On s'attend à ce que tous les signataires respectent les procédures d'enquête stipulées dans l'accord, notamment l'obligation de consulter le gouvernement du pays exportateur avant d'imposer ces droits. Le Canada attache une importance toute particulière à ce droit de consultation, compte tenu de notre grande dépendance à l'égard des marchés d'exportation, en particulier celui des Etats-Unis. En outre, l'adoption de procédures communes, de critères communs en vue de déterminer la notion de préjudice et d'autres dispositions communes relatives à la divulgation publique de toutes les décisions fournira aux gouvernements et au monde des affaires une ligne directrice essentielle quant au genre de mesure de subvention susceptible d'entraîner des mesures de compensation. Sous ce rapport, je dois mentionner que les procédures préconisées dans le nouvel accord correspondent, en général, à celles que prévoit la loi canadienne.

.../8

Un des objectifs primordiaux du Canada dans le cadre des négociations était de veiller à ce que la loi américaine se conforme aux dispositions du GATT, en exigeant que la notion de préjudice soit déterminée avant l'application des droits compensateurs. A l'heure actuelle, les Etats-Unis ne font pas d'examen de préjudice relativement aux importations passibles de droits. Il en résulte que les hommes d'affaires canadiens qui ont, d'une manière ou d'une autre, bénéficié de l'aide du gouvernement, ont dû courir le risque que leurs exportations aux Etats-Unis puissent être frappées d'un droit compensateur. L'incertitude constitue, en elle-même, un obstacle non tarifaire qui peut arrêter une production qui, autrement, se serait poursuivie. Dans certains cas, on a mis en application les droit compensateurs même si, à nos yeux, les producteurs américains ne subissaient aucun préjudice matériel, comme dans le cas des pneus Michelin. Le nouvel accord amenuisera ce problème si le Congrès américain modifie, tel que prévu, la loi américaine de façon à ce qu'elle se conforme au code.

En matière de subventions, certaines améliorations importantes ont aussi été intégrées au nouvel accord. D'abord et avant tout, le code renforcerait, et étendrait au secteur des mines et des produits miniers, les mesures actuelles d'interdiction du GATT relatives à l'utilisation des subventions à l'exportation des produits industriels. Pour ce qui est des subventions dans le domaine de l'agriculture, le code permettra leur utilisation sur le marché international mais indiquera plus clairement quelles sont les obligations des signataires à leur égard. L'accord reconnaîtra que les subventions sont des instruments légitimes utilisés par les gouvernements pour promouvoir les objectifs économiques nationaux importants, notamment le développement régional et l'encouragement à la recherche et au développement, ainsi que d'autres moyens aptes à stimuler le développement industriel. Il reconnaîtra également l'utilité des pratiques de subvention dans les pays en voie de développement en vue de faire la promotion générale du développement économique et social. Cependant, l'accord mentionnera aussi le fait que, dans certains cas, l'octroi de ces subventions peut avoir des effets néfastes sur les intérêts d'autres pays en ce qui a trait à la production ou au commerce.

.../9

Les signataires alors touchés auront un droit de recours, conformément à l'accord, c'est-à-dire que le pays touché pourrait, à défaut d'en arriver à une solution satisfaisante à la suite de consultations bilatérales, porter le cas devant le GATT et tenter d'obtenir le droit de prendre des mesures afin de contrer la pratique de subventions de l'autre pays.

Par conséquent, si un exportateur canadien sentait qu'il est en voie de perdre son marché dans un pays tiers en raison de l'arrivée de cargaisons subventionnées provenant d'un autre pays, le gouvernement canadien aurait le droit, en vertu du nouvel accord, de prendre des mesures afin de protéger les intérêts des sociétés canadiennes contre de telles pratiques commerciales déloyales, qui produisent des effets néfastes. Il serait aussi possible de se prévaloir de ce droit quand le pays importateur veut utiliser des subventions pour faire en sorte d'empêcher des producteurs canadiens de vendre sur leur propre marché.

Cet accord comporte évidemment bien d'autres aspects importants qui mériteront une étude attentive, tels les critères exacts qui doivent servir à définir le préjudice matériel. De plus, une série parallèle d'amendements a pu être apportée au Code antidumping, grâce au règlement de certains problèmes lors de la phase de négociation du code sur les subventions et les droits compensateurs.

Si tout se déroule selon le scénario qui se dessine actuellement à Genève, les négociations officielles seront conclues au début d'avril. Les chefs de délégations à Genève devraient alors parapher les résultats des NCM, pour les transmettre ensuite à leurs capitales respectives en vue de leur autorisation, dans une perspective de mise en application subséquente. Un peu plus tard, peut-être pas avant l'automne, les gouvernements devraient confirmer leur acceptation officielle des résultats des NCM et leur volonté d'être liés par les accords, et procéder à la mise en vigueur dans leurs pays respectifs. A cet égard, les dispositions prises par le Congrès américain, au cours de la période de 90 jours ouvrables dont disposent, en vertu de la

.../10

loi américaine, le Sénat et la Chambre des représentants pour évaluer les résultats des NCM et voter toute nouvelle loi nécessaire, sera d'une importance capitale. Comme les autres pays participants s'apprêtent eux-mêmes à mettre en oeuvre les nouveaux codes, ils suivront donc de près les développements à cet égard au sein du Congrès américain.

La phase de mise en application est évidemment importante. Les résultats des négociations y seront donc étoffés et mis à l'épreuve.

En ce qui a trait aux droits de douane, on s'attend généralement à ce que la mise en vigueur des résultats soit échelonnée sur une période de huit ans, à compter du 1er janvier 1980, afin de pouvoir disposer d'une période d'ajustement au nouveau contexte concurrentiel. Pour ce qui est des mesures non tarifaires contenues dans les codes ou autrement négociées, les gouvernements devront mettre en vigueur des lois nouvelles ou amendées pour tenir compte des droits et obligations convenus à la suite des négociations de Tokyo. Les gouvernements, et ce sera le cas au Canada, voudront sans doute aussi étudier leurs propres politiques commerciales, industrielles et économiques existantes ou prévues afin de s'assurer qu'elles sont conçues pour d'une part, tirer le maximum d'avantages des conditions commerciales améliorées et, d'autre part, offrir un climat apte à favoriser les ajustements qui découleront nécessairement des NCM. Cela ne veut pas dire que les résultats des négociations de Tokyo constitueront vraisemblablement le point critique quant à la solution des problèmes existants de l'économie canadienne, mais ils joueront un rôle important dans l'élaboration d'un cadre général approprié.

Si l'on examine la situation du Canada, il est important de situer dans un juste contexte les rajustements qu'imposeront à l'économie canadienne les résultats des NCM. Nous avons une économie dynamique, qui se modifie constamment en fonction de facteurs démographiques, de l'apparition de la nouvelle technique et de la structure sans cesse changeante de la concurrence sur les marchés internationaux. Ces influences se sont particulièrement faites

.../11

sentir au cours des années 1970. Les développements survenus dans le domaine de l'énergie en fournit certainement le plus bel exemple. L'augmentation en cinq étapes du prix du pétrole a eu des effets qui se sont traduits par des changements importants dans notre consommation de produits nécessitant de grandes quantités d'énergie et par des investissements massifs qui nous permettront de trouver des moyens de rechange intérieurs au pétrole importé. Cependant, il existe de multiples autres éléments qui, bien que d'une façon moindre, produisent des changements importants au niveau de l'infrastructure économique, tant ici qu'à l'extérieur. L'avènement de plusieurs pays en voie de développement au rang des principaux fabricants, ainsi que la tendance séculaire observée quant à l'accroissement de la part du revenu consacrée aux services, plutôt qu'aux biens, ne sont que deux exemples parmi tant d'autres.

Notre histoire économique nous révèle une remarquable capacité d'adaptation au changement et une aptitude à procéder à des ajustements structurels à grande échelle, sans désorganisation majeure. Evidemment, nous devons aussi actuellement supporter, en même temps, un taux d'inflation qui demeure élevé et qui a des effets négatifs, et un taux de chômage persistant et inacceptable par rapport aux normes antérieures. Dans ce contexte, il est particulièrement important que les ajustements se réalisent de façon à ce qu'ils tiennent également compte de ces problèmes et qu'ils en favorisent la solution. Les ministres de l'O.C.D.E. l'ont d'ailleurs reconnu explicitement en juin dernier, lorsqu'ils ont endossé le concept des "politiques d'ajustement positives" qui visent à s'assurer que les gouvernements répartissent, dans leurs politiques futures, les ressources efficacement, de façon à encourager la croissance économique. Evidemment, puisque les gouvernements ont un rôle à jouer dans la mise en vigueur des changements nécessaires en vertu de cette formule, ils devront s'assurer, dans un tel contexte, de disposer d'un échéancier qui permette d'effectuer les modifications, sans, pour autant, causer de dommanges socio-économiques.

.../12

En fait, les succès remportés lors des NCM serviront de stimulant à de telles politiques d'ajustements. Les ajustements rendus nécessaires par suite de réductions tarifaires devraient être relativement contrôlables, compte tenu de l'importance envisagée des réductions tarifaires et du fait qu'elles seront échelonnées sur une période de temps assez longue. Néanmoins, les gouvernements sont de plus en plus sensibles au fait qu'il leur incombe de fournir un cadre de politiques économiques qui, jointes aux nouvelles conditions qui résulteront des NCM et à une aide appropriée aux ajustements, serviront à améliorer la capacité de faire face à la concurrence et à établir un climat favorable à la production et aux investissements.

Cependant, par nécessité, l'industrie aura plus de responsabilités à assumer que les gouvernements pour maximiser les résultats des NCM. Les gouvernements peuvent aider l'industrie à évaluer les répercussions de ces résultats et offrir des programmes facilitant l'adaptation à de nouvelles possibilités commerciales à l'extérieur et à une plus grande concurrence à l'intérieur, mais il reviendra à l'industrie de préparer les plans réels et de prendre les décisions-clés en matière économique. Une bonne partie du travail nécessaire à cette fin aurait peut-être dû être faite de toute façon, et, pour plusieurs, la libération du commerce et les nouveaux règlements des NCM ne constitueront qu'un autre aspect d'un défi qui se posait déjà. Les intérêts canadiens consistent à mettre sur pied une production qui saura faire face à la concurrence tant intérieure qu'extérieure, des industries qui reposent sur nos propres ressources naturelles et humaines mais qui s'engagent dans de nouvelles sphères, ainsi que des entreprises à long terme qui seront viables et favoriseront ainsi la croissance de l'emploi et du revenu national. Les résultats des NCM nous aideront tout au long de ce périple.

Deputy Prime Minister | Vice-Premier Ministre

President of the Privy Council | Président du Conseil privé

Release | Communiqué

DATE: Le 12 avril 1979 DIFFUSION IMMEDIATE

ANNONCE DE L'HONORABLE ALLAN J. MACEACHEN, VICE-PREMIER MINISTRE, SUR LES RESULTATS DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES A GENEVE

Résultats des négociations commerciales multilatérales

Le vice-premier ministre, l'honorable Allan J. MacEachen, a annoncé aujourd'hui que le "Tokyo Round" des négociations commerciales multilatérales (NCM) vient, en substance, de se terminer à Genève.

L'ambassadeur Grey signe actuellement une série d'accords touchant les obstacles non tarifaires et autres questions, et il a fait savoir qu'il en soumettra les textes au gouvernement du Canada pour étude. Les textes de ces accords sont maintenant rendus publics. Dans certains cas, les accords sont sujets à des modifications quant au texte, à la suite de changements de dernière minute convenus à Genève, ainsi que de révisions de nature juridique et de rectifications ultérieures.

Pour ce qui est du Canada, les négociations tarifaires avec nos principaux partenaires commerciaux,soit les Etats-Unis, la Communauté économique européenne (C.E.E.) et le Japon, ne viennent que tout juste de prendre fin. Les listes tarifaires sont encore sujettes à de légères modifications à la suite de révisions de nature juridique et de rectifications. De plus, des changements pourraient également découler de négociations encore en cours avec certains pays. Les participants ont donc convenu, dans ces circonstances, que les résultats détaillés des négociations ne pouvaient être rendus publics à l'heure actuelle.

Après l'étude de l'issue des NCM par les divers gouvernements, on s'attend que les pays participants feront, ultérieurement au cours de l'année, connaître leur acceptation officielle à l'égard des divers résultats des NCM.

Entamées à Tokyo en 1973, ces NCM ont intéressé près de cent pays. Leur objectif était de réaliser l'expansion et une libération plus large du commerce mondial, ainsi que l'amélioration du cadre commercial international, y compris de meilleurs règlements et une meilleure procédure pour faire face aux pratiques commerciales déloyales. Les négociations ont été axées sur les obstacles au commerce, tarifaires et non tarifaires, ainsi que sur les produits tant de l'agriculture et

.../2

de la pêche qu'industriels. Elles ont été complexes et très longues. Les participants ont dû prendre des décisions difficiles pour en arriver aux conclusions convenues.

Les résultats de ces négociations représentent, aux yeux du Canada, un réel progrès quant au problème des obstacles tarifaires et non tarifaires. En ce qui a trait aux exportations, des perspectives nouvelles, plus vastes et plus concrètes apparaissent; elles seront bénéfiques pour chaque région du pays et pour chaque secteur de l'économie. Les droits de douane canadiens sur la plupart des produits seront réduits, mais ils ne le seront que de façon graduelle et en tenant compte des forces de la concurrence et du potentiel des divers secteurs. Ces réductions feront, en outre, baisser tant les coûts des facteurs de production pour l'industrie canadienne que le prix d'une vaste gamme de biens de consommation. L'issue des NCM sera à la source d'un nouvel essor d'une économie canadienne à la fois efficace et plus concurrentielle au cours des années 1980 et 1990.

La politique gouvernementale et la gouverne des négociations ont été coordonnées par un comité spécial du Cabinet, présidé par le vice-premier ministre.

Tous les gouvernements provinciaux ont participé aux préparatifs des négociations et, grâce à une série permanente de consultations, ils ont favorisé la mise au point d'objectifs et de positions de négociation précises de la part du Canada. Par ailleurs, le gouvernement canadien a également mené, sur une échelle jusque-là inégalée dans les négociations commerciales précédentes, de vastes et fréquentes consultations avec l'ensemble des groupes intéressés du secteur privé, tant de l'industrie, de l'agriculture et de la pêche que des affaires, du travail et des consommateurs. Ces consultations ont été surtout entreprises par l'entremise du Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers, du Bureau du coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales et, à l'occasion, de la délégation canadienne à Genève.

Produits industriels

De très importantes concessions ont été consenties par nos principaux partenaires commerciaux. Dans le cas des produits industriels, les réductions tarifaires sur les exportations canadiennes à destination des Etats-Unis, de la C.E.E. et du Japon atteindront, dans leur ensemble, près de 40% en moyenne. Les réductions tarifaires canadiennes moyennes seront comparables.

.../3

Il est prévu qu'en règle générale les réductions tarifaires convenues entreront en vigueur en huit étapes annuelles, à compter du 1er janvier 1980. Lorsque ces réductions seront pleinement appliquées, les droits de douane imposés sur la plupart des produits manufacturés au sein de la C.E.E. et au Japon seront de 5 à 7%, tandis que les matériaux, à quelques exceptions près, y entreront en franchise de droits ou à de faibles taux. Quant aux Etats-Unis, les droits de douane moyens sur les biens manufacturés seront de l'ordre de 4%, bien que certains produits, notamment certains produits chimiques, textiles et chaussures continueront d'entrer à des taux élevés; dans la majorité des cas, les matériaux bénéficieront de la franchise ou de droits de douane très réduits. La disparition d'un nombre important de droits de douane américains touchant une forte proportion d'exportations canadiennes sera, pour le Canada, d'un intérêt particulier. Dans l'ensemble, bien plus de 90% des exportations canadiennes actuelles entreront à des tarifs de 5% ou moins, et près de 80% entreront en franchise, en tenant compte du commerce dans le cadre de l'Accord sur l'automobile.

Dans le cas des droits de douane canadiens, le taux moyen sur les importations industrielles sera réduit à 9% mais, pour un certain nombre de produits, les taux seront plus élevés que cette moyenne. La plupart des matières premières industrielles continueront d'être exemptées de droits. Comme d'autres participants, le Canada n'a consenti aucune réduction, sinon des réductions comparativement faibles, sur le plan des droits de douane canadiens touchant certains articles comme les textiles, les vêtements, les chaussures et les navires.

Les Etats-Unis, le Canada, le Japon, la C.E.E. et certains autres pays ont conclu un accord spécial portant sur la suppression, à compter du 1er janvier 1980, des droits de douane sur les aéronefs civils, leurs moteurs et leurs pièces, sur l'électronique de bord et sur certaines pièces d'équipement connexes. L'accord englobe également d'importantes mesures non tarifaires touchant le commerce et la production des aéronefs.

Agriculture

Lors du "Tokyo Round", un important résultat a été atteint, cette fois dans le secteur agricole, sur le plan des mesures tant tarifaires que non tarifaires. De nouvelles dispositions commerciales ont été négociées à l'égard des produits laitiers, du boeuf et du veau, et il est également à prévoir que le secteur agricole bénéficiera des accords portant sur certaines des mesures non tarifaires plus générales.

.../4

La plupart de nos exportations agricoles passibles de droits à destination des Etats-Unis profiteront de réductions tarifaires. En retour, certains droits de douane canadiens sur les produits agricoles seront réduits. Toutes les régions du Canada devraient profiter de meilleures possibilités d'exportation vers le marché américain. Une meilleure liberté d'accès a également été obtenue sur les marchés de la C.E.E. et du Japon à l'égard d'un éventail plus restreint mais important de produits agricoles, y compris, dans le cas de la C.E.E., un nouvel accord sur les exportations de fromage cheddar vieilli.

Il a été convenu qu'une étude plus poussée sera menée, dans le cadre du GATT, en vue d'élaborer de meilleures mesures consultatives qui permettraient de faire face aux problèmes du secteur du commerce agricole.

Pêche

D'importantes concessions ont également été obtenues à l'égard de certains produits de la pêche. L'industrie de la pêche, tant de la côte est que de la côte ouest, bénéficiera d'une réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires sur les marchés étrangers. Il en sera ainsi pour les espèces et les produits classiques et nouveaux provenant de nos zones de pêche plus étendues. Les concessions les plus importantes ont été obtenues lors des négociations avec les Etats-Unis, mais une plus grande liberté d'accès a néanmoins été acquise sur les marchés japonais et européens.

Boissons alcooliques

Le whisky canadien a bénéficié de concessions sur les marchés américains, européens et japonais. Les Etats-Unis ont consenti à modifier la méthode " au gallon de vin" d'évaluation des droits sur les spiritueux importés en bouteilles.

La volonté démontrée par les provinces de consentir certaines garanties à l'égard de la mise en marché de boissons alcooliques étrangères a représenté une précieuse contribution en faveur de la réalisation des objectifs canadiens, notamment dans ce secteur des négociations.

.../5

Accords sur les mesures non tarifaires

A la suite des négociations de Genève, un accord est intervenu à l'égard des textes suivants:

1) accord sur les subventions et les droits compensateurs;
2) accord révisé sur les droits antidumping;
3) accord sur les obstacles techniques au commerce;
4) accord sur les achats gouvernementaux;
5) accord sur le régime des licences d'importation;
6) accord sur l'évaluation en douane;
7) mémorandum d'accord sur la façon dont certaines des obligations générales du GATT devraient être ultérieurement appliquées afin d'améliorer le cadre commercial international. Cette initiative offrira entre autres une meilleure assise pour le traitement spécial et différencié à l'égard des pays en voie de développement.

Un accord définitif sur les"mesures de sauvegarde", c'est-à- dire les mesures d'urgence prises contre les importations préjudiciables, n'est pas encore intervenu. Néanmoins, les négociations se poursuivent en vue d'aplanir les divergences, plus particulièrement en ce qui a trait à l'application de mesures de sauvegarde contre un ou plusieurs pays plutôt que contre l'ensemble des sources de ce genre d'importations, ce qui est le cas à l'heure actuelle.

Lorsqu'ils seront acceptés et mis en vigueur par nos partenaires commerciaux, ces accords revêtiront de l'intérêt pour le Canada, dans la mesure où ils offrent un meilleur contrôle des nombreux obstacles non tarifaires auxquels nos exportateurs ont eu à faire face. Une meilleure "transparence" souhaitable sera obtenue quant aux pratiques d'autres gouvernements qui peuvent gêner la liberté d'accès à leurs marchés. En outre, une procédure de surveillance et de règlement des différends à l'échelle internationale a été approuvée afin de garantir la réalisation des avantages envisagés. Le consentement donné par le gouvernement des Etats-Unis à l'effet que le préjudice doit être établi avant que des droits compensateurs soient imposés constitue un avantage tout particulier pour le Canada.

.../6

Le nouvel accord sur les subventions et les droits compensateurs, les révisions convenues touchant le code antidumping actuel et les nouvelles modalités entrevues sur les mesures de "sauvegarde" permettront au Canada d'agir encore plus rapidement et plus efficacement dans les cas de pratiques commerciales déloyales et d'importations préjudiciables. Par ailleurs, la nouvelle réglementation restreindra l'exercice de mesures arbitraires de gouvernements étrangers contre les exportateurs canadiens.

L'accord sur l'évaluation en douane établira une réglementation uniforme applicable par tous les gouvernements pour déterminer, aux fins de l'évaluation en douane, la valeur des biens importés. Le Canada a indiqué qu'il consentirait à aligner son régime d'évaluation sur l'accord, à condition d'être en mesure de compenser toute perte importante de protection qui pourrait survenir et de bénéficier de plusieurs années pour effectuer le changement.

Dans la plupart des cas, étant donné les modifications législatives qui s'imposeraient aux participants, les accords non tarifaires susmentionnés n'entreraient probablement en vigueur qu'après 1980.

Pays en voie de développement

Les pays en voie de développement tireront avantage de l'échange de concessions réalisé lors des NCM par les principaux participants sur la base de la nation la plus favorisée ainsi qu'à l'occasion de négociations directes, dont certaines ne sont pas encore terminées. Un certain nombre de pays développés, y compris le Canada, ont déjà octroyé des concessions sur les "produits tropicaux" qui sont d'un intérêt particulier pour les pays en voie de développement. Outre les accords intervenus au sujet de l'application de certaines dispositions du GATT à l'égard des pays en voie de développement, un traitement spécial et différencié leur a été réservé, le cas échéant, dans les accords non tarifaires.

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

RESULTATS DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

Résumé des accords sur les mesures non tarifaires et les questions connexes

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

ACCORDS SUR LES SUBVENTIONS/MESURES COMPENSATOIRES ET SUR L'ANTIDUMPING

1. Résumé

L'Accord sur les subventions/mesures compensatoires se compose de trois grandes parties, portant sur: (1) l'imposition de droits compensateurs sur les importations préjudiciables; (2) la procédure multilatérale utilisée pour contrer les subventions étrangères qui nuisent à la production et au commerce canadiens et pour renforcer les mesures d'interdiction frappant actuellement les subventions à l'exportation; (3) l'établissement d'une nouvelle procédure multilatérale de surveillance et de règlement des différends. Cet accord prévoit, de façon générale, une procédure conforme à la pratique canadienne actuelle.

Le principal avantage qu'en retirera le Canada dans l'immédiat sera l'acceptation par les Etats-Unis d'exiger une évaluation des préjudices matériels avant de prélever des droits compensateurs sur les importations passibles de droits. Avec le temps, la procédure de surveillance et de règlement des différends devrait donner naissance à une jurisprudence internationale touchant les types et les niveaux de subventions acceptables, laquelle servirait de guide aux gouvernements et aux milieux d'affaires dans l'évaluation des programmes intérieurs, et réduirait, par le fait même, les possibilités de voir d'autres pays prendre des contre-mesures à l'égard des programmes canadiens. L'application d'une procédure uniforme par les signataires de l'accord devrait servir, en outre, à éliminer un élément d'incertitude qui existe actuellement dans ce domaine du commerce.

Au cours des négociations, les principaux participants, dont le Canada, ont convenu que l'établissement de critères d'évaluation des préjudices et de méthodes administratives analogues régissant les mesures relatives tant à l'antidumping qu'aux droits compensateurs serait hautement souhaitable et, en conséquence, ils ont négocié les révisions qu'il convenait d'apporter au Code antidumping.

.../2

1. Résumé

2. Principaux points des accords

Les principales dispositions touchant les mesures relatives aux droits compensateurs et à l'antidumping prévoient que:

a) des consultations intergouvernementales auront lieu avant l'ouverture d'une enquête relative aux droits compensateurs;

b) les enquêtes seront ouvertes à la demande des autorités ou encore sur réception d'une plainte accompagnée des éléments de preuve quant à la pratique de subvention ou au dumping, des éléments de preuve établissant qu'un préjudice a été causé et des éléments de preuve d'un lien de causalité entre les importations ayant fait l'objet de subventions ou de dumping et le préjudice;

c) la durée des mesures provisoires ne dépassera généralement pas la période de quatre mois;

d) l'enquête sera suspendue si un gouvernement accordant la subvention ou un exportateur entreprennent de réviser les prix ou de prendre d'autres mesures en vue d'abolir la subvention ou le dumping, et le préjudice en résultant;

e) des critères plus précis seront considérés dans l'établissement du préjudice matériel;

f) une procédure améliorée sera utilisée en ce qui concerne la divulgation des raisons à la base des décisions prises dans les cas tant d'antidumping que de droits compensateurs;

g) une procédure multilatérale de surveillance et de règlement des différends sera adoptée afin de s'assurer que la procédure et les critères susmentionnés sont respectés.

L'Accord sur les subventions/mesures compensatoires reconnaît que les subventions constituent un outil légitime dans la promotion des objectifs intérieurs tels le développement régional, la recherche et le développement, la restructuration industrielle, etc. L'accord prévoit une discipline internationale améliorée dans l'utilisation des subventions qui touchent le commerce et la production, y compris la mise en application de l'interdiction frappant le recours aux subventions à l'exportation pour les produits industriels. Cette interdiction a été élargie pour englober tous les produits minéraux. L'accord renferme également des dispositions aux termes desquelles les signataires défavorisés par ces subventions peuvent en appeler au GATT. Un Comité des signataires sera tenu de résoudre tous les désaccords

.../3

dans un délai raisonnable. Quand le comité décidera qu'une subvention a de tels "effets nuisibles", il fera des recommandations aux parties en cause pour les aider à solutionner les problèmes et, si ces recommandations ne sont pas suivies, il pourra autoriser la prise de contre-mesures. Les signataires se réservent le droit d'imposer unilatéralement des droits compensateurs contre les importations nuisibles ayant fait l'objet de subventions.

Pour ce qui est des subventions à l'exportation des produits agricoles, des améliorations modestes mais valables ont été apportées sur le plan (a) du recours possible d'un exportateur qui se voit perdre du terrain sur un marché en particulier, par opposition au marché mondial, et ce en faveur d'une concurrence subventionnée, et (b) de l'affaiblissement de la capacité d'un exportateur subventionné à susciter une baisse des marchés par l'octroi de subventions malhonnêtes.

3. Questions d'intérêt pour le Canada

En ce qui concerne les droits compensateurs, le principal gain réalisé est que les Etats-Unis évalueront à l'avenir les préjudices matériels avant de prélever des droits compensateurs sur les importations passibles de droits. Si cette disposition avait existé dans le passé, le nombre de cas où les exportations canadiennes ont été frappées de droits compensateurs par les Etats-Unis aurait été sensiblement moindre. On devrait tirer également parti de la plus grande uniformité qui découlera vraisemblablement des critères précis énoncés dans les accords relativement à l'établissement des préjudices.

Les nouvelles disciplines sur les subventions offriront au Canada une occasion plus propice de protéger ses grands marchés d'exportation. L'interdiction frappant les subventions à l'industrie s'appuie maintenant sur une liste exemplative des pratiques interdites.

Bon nombre des modifications reflètent la pratique canadienne actuelle. Les critères améliorés relatifs aux préjudices reflètent, dans une large mesure, les pratiques actuelles du Tribunal antidumping. L'Accord sur les subventions/mesures compensatoires exigera une procédure de consultation plus officielle, mais les accords ont précisément pour but de veiller à ce que ces consultations ne ralentissent pas indûment les mesures intérieures.

La ratification officielle, par le gouvernement du Canada, des nouveaux accords sur l'antidumping et sur les subventions/mesures compensatoires n'exigerait que des modifications légères à la loi.

ACCORD SUR LES OBSTACLES TECHNIQUES AU COMMERCE

(Normes applicables aux produits et méthodes d'essai connexes/systèmes de certification)

1. Résumé

Tous les pays utilisent des normes applicables aux produits à des fins légitimes, telle la protection des intérêts du consommateur. Les différences qui existent entre les pays quant aux normes applicables aux produits et aux systèmes de certification connexes peuvent toutefois entraver le commerce. Qui plus est, les méthodes utilisées pour déterminer la conformité à ces normes peuvent poser des problèmes. Le souci croissant que manifestent tant le grand public que les gouvernements quant à la protection de l'environnement et du consommateur a fait que tous les paliers gouvernementaux se sont de plus en plus engagés à réglementer les produits qui peuvent être offerts sur le marché, que ce soit à l'étalage d'un magasin ou aux producteurs industriels et agricoles.

L'Accord sur les obstacles techniques au commerce a pour but de favoriser le commerce en obligeant les signataires à tenir compte de l'effet restrictif que les normes applicables aux produits et les systèmes de certification peuvent avoir sur le commerce international. Il fournira des lignes directrices pour les activités entreprises dans ce domaine et il encouragera l'élaboration et l'utilisation de normes convenues, à l'échelle internationale, chaque fois qu'il sera possible de le faire.

Cet accord renferme des dispositions auxquelles seront assujetties les activités de normalisation du gouvernement fédéral et des administrations provinciales et municipales, ainsi que celles des organismes qui ne relèvent pas directement d'un gouvernement en particulier. Par suite de consultations avec les provinces, le gouvernement canadien a accepté une obligation, aux termes de l'accord, portant qu'il fera tout en son pouvoir pour s'assurer que les administrations locales et les organismes non gouvernementaux se conforment à l'accord. Au Canada, les normes applicables aux produits ont presque toujours été appliquées de la même manière à l'égard tant des produits importés que des produits intérieurs. La plupart des organismes canadiens qui s'intéressent aux normes, ou aux activités connexes de normalisation, agissent déjà conformément aux dispositions de l'accord.

.../2

L'accord offre des possibilités de consultation en ce qui a trait aux normes applicables aux produits et aux moyens connexes utilisés pour déterminer la conformité à ces normes, et ce au fur et à mesure qu'ils seront mis au point dans les pays signataires.

2. Principaux points de l'accord

L'accord exige de tous les signataires qu'ils tiennent compte des effets restrictifs que les normes applicables aux produits peuvent avoir sur le commerce international. Il n'empêche nullement les signataires d'adopter des normes applicables aux produits, pas plus qu'il n'entrave leur droit de maintenir des normes à cet égard en fonction de leurs besoins, en particulier dans les domaines de la santé, de la sécurité, de l'environnement et de la sécurité nationale.

Les principales obligations de l'accord portent que les signataires devront s'assurer que ni les normes applicables aux produits ou les systèmes de certification connexes eux-mêmes, ni leur mise en application, n'auront pour effet de créer des obstacles inutiles au commerce international. Tous les systèmes de certification, à l'échelle tant nationale que régionale, doivent accorder un traitement non discriminatoire aux fournisseurs de produits relevant d'autres signataires. De plus, l'accord exige que les signataires:

a) acceptent, dans la mesure du possible, les résultats des essais, les certificats ou marques de conformité émanant d'autres signataires ou acceptent les produits importés provenant des autres membres pour les soumettre à des essais de façon non discriminatoire;

b) utilisent, dans la mesure du possible, les normes internationales pertinentes pour établir leurs normes applicables aux produits;

c) participent aux activités des organismes internationaux de normalisation en vue d'harmoniser les normes applicables aux produits sur une base aussi étendue que possible;

d) publient leurs normes applicables aux produits ainsi que les règlements régissant leurs systèmes de certification;

e) s'assurent qu'il existe un ou plusieurs centres de renseignements en mesure de répondre à toutes les demandes de renseignements raisonnables en provenance de parties intéressées dans d'autres pays signataires concernant leurs normes applicables aux produits et leurs systèmes de certification.

.../3

3. Questions d'intérêt pour le Canada

Les exportateurs canadiens tireront parti de la diminution des entraves au commerce résultant des normes et des systèmes de certification. La capacité d'avoir une influence sur les normes élaborées par d'autres signataires, de même que par des organismes internationaux, devrait se révéler bénéfique. Cet accord sera également utile lorsqu'il s'agira de faire face à des systèmes régionaux de certification discriminatoires, lesquels ont eu tendance à gêner l'essor de certaines exportations canadiennes. Le commerce international devrait être davantage favorisé dans la mesure où l'accord engendrera, entre les signataires, une harmonisation des normes applicables aux produits.

L'accord exigera que chaque signataire adresse une notification à l'égard de certaines de ses activités de normalisation et, sauf dans des cas urgents, qu'il publie un avis de son intention d'introduire une norme quelconque ou un système de certification en particulier, et qu'il accorde aux autres signataires le temps voulu pour faire leurs commentaires. Chaque signataire devra mettre sur pied un ou plusieurs centres de renseignements afin de répondre aux demandes de renseignements concernant ses activités de normalisation. Les signataires seront, en outre, tenus "d'adopter toute mesure raisonnable dont ils peuvent disposer pour s'assurer" que les administrations locales et les organismes non gouvernementaux situés sur leurs territoires se conforment à l'accord.

Au Canada, le gouvernement fédéral, les administrations provinciales et municipales ainsi que les organismes non gouvernementaux jouent un rôle actif dans le domaine de la normalisation. Des consultations quant au déroulement de cet accord ont été menées avec tous ces organismes, et on s'attend à ce qu'ils offrent leur collaboration lors de sa mise en oeuvre.

ACCORD SUR LES MARCHES PUBLICS

1. Résumé

L'Accord sur les marchés publics place dans le cadre du commerce international une partie des achats négociés par les divers gouvernements. La plupart des pouvoirs publics accordent à divers degrés des traitements préférentiels aux fournisseurs locaux; ces pratiques peuvent constituer d'importants obstacles au commerce. L'accord offre une réglementation permettant de s'assurer que les fournisseurs de chaque partie signataire ont l'occasion de répondre à certains appels d'offre de gouvernements étrangers. Si les résultats sont satisfaisants au cours des premières années, le champ d'application de l'accord pourrait être élargi lors de négociations ultérieures.

2. Principaux points de l'accord

L'ampleur des achats englobés est déterminée en premier lieu par les entités particulières identifiées par chaque partie comme étant assujetties aux termes de l'accord. Le champ d'application est limité par diverses dispositions qui écartent les marchés de construction et de services, les achats inférieurs à un "seuil" d'environ 200 000 dollars canadiens, au taux de change courant, et les achats assujettis à la sécurité nationale. Les signataires sont libres d'exempter les achats dont la compatibilité avec un matériel existant est essentielle, les achats urgents ainsi que l'achat de produits nécessaires aux programmes de recherche et de développement, et ce de l'étape du prototype à celle de l'acceptation du produit par l'utilisateur. Des compensations économiques peuvent être exigées des fournisseurs étrangers dans le cas d'achats importants. Les avantages de cet accord ne s'appliquent pas aux pays non signataires. Les droits de douane normaux s'appliqueraient à tout achat provenant de source étrangère.

Pour les achats faisant partie du champ d'application de l'accord, les signataires s'engagent:

(a) à traiter sur le même pied les fournisseurs d'autres pays signataires et les fournisseurs intérieurs;

(b) à veiller à ce que les spécifications techniques ne créent pas d'obstacles inutiles au commerce international:

(c) à suivre les règlements convenus quant à la qualification exigée des fournisseurs, aux avis de projet d'achat, à la documentation relative aux appels d'offres, à la présentation, à la réception et à l'ouverture des soumissions, ainsi qu'à l'adjudication des marchés;

(d) à communiquer les renseignements exigés aux fournisseurs, aux soumissionnaires et aux gouvernements des pays signataires, et ce à toutes les étapes du mécanisme d'acquisition, y compris l'adjudication des marchés;

.../2

(e) à maintenir la procédure d'audience et d'étude des plaintes faites à l'une quelconque des étapes du mécanisme d'acquisition.

L'exécution de l'accord sera surveillée par un Comité de signataires et des dispositions sont prises pour régler tout différend qui peut survenir.

3. Questions d'intérêt pour le Canada

Bien que le champ d'application de cet accord initial n'ait pas l'ampleur souhaitée, de nouvelles possibilités importantes pour les fournisseurs canadiens seront créées sur le marché des achats gouvernementaux de taille, englobant un vaste éventail de produits achetés par les pouvoirs publics. Le fait qu'il n'ait pas été possible d'obtenir le champ d'application convenu pour les entités qui représentent d'importants acheteurs de matériel de télécommunication, de matériel de production et de transmission de l'énergie et de certains matériels de transport réduit la valeur de l'accord aux yeux du Canada. Comparativement au volume des achats du gouvernement canadien qui sera offert aux fournisseurs étrangers, les marchés dont bénéficieront les exportateurs canadiens aux termes de l'accord seront considérables. En outre, les acquisitions gouvernementales offriront toujours un vaste champ d'action aux fins d'expansion industrielle et d'autres objectifs socio-économiques au Canada.

ACCORD SUR LE REGIME DES LICENCES D'IMPORTATION

Résumé

Tous les pays ont plus ou moins recours à des formalités de licences en vertu desquelles une licence ou un permis doit être obtenu avant l'importation. La gestion de ces formalités peut engendrer des obstacles au commerce, et ce en raison du manque de diffusion, auprès du public, de l'information relative à ces formalités elles-mêmes, de la complexité et du coût de la procédure de demande et d'obtention des licences et des retards indus dans le traitement des demandes et dans l'émission des licences.

L'Accord sur le régime des licences d'importation donne des précisions sur les dispositions actuelles du GATT, en englobant une série de principes et de lignes directrices destinés à réduire et à éliminer, dans la mesure du possible, les entraves inutiles que peut avoir sur le commerce la gestion des formalités de licences d'importation. L'accord s'applique à toutes les formalités de licences d'importation, à l'exception de celles qui sont maintenues pour des raisons de sécurité nationale. Il porte sur la gestion des formalités de licences d'importation, mais il ne touche pas les droits ou les obligations d'un signataire concernant l'utilisation de mesures de contrôle des importations conformes aux accords internationaux actuels.

Le Canada a recours à des régimes de licences à de multiples fins, y compris la surveillance des importations qui pourraient se révéler nuisibles, le contrôle de l'importation de produits assujettis à un accord bilatéral d'autolimitation à l'exportation et le contrôle de l'importation de produits assujettis à des restrictions à l'importation. Au Canada, la gestion du régime des licences est généralement conforme à l'accord.

La gestion du régime des licences d'importation dans un certain nombre de pays en voie de développement est inutilement restrictive et, comme telle, peut retarder et entraver le commerce. L'accord devrait permettre au Canada d'améliorer ses possibilités d'exportation, particulièrement grâce à la publication de renseignements plus complets sur la procédure des licences ainsi qu'à la simplification et à l'accélération du processus de demande et d'obtention de licences.

.../2

2. Principaux points de l'accord

Les dispositions de l'accord devraient entraîner une gestion plus sûre, plus transparente et plus juste des licences d'importation. L'accord englobe tant les régimes automatiques de licences d'importation, soit lorsqu'il est nécessaire d'obtenir une licence d'importation mais qu'aucune limite officielle n'est imposée sur les quantités ou sur les valeurs des biens qui peuvent être importés, que les formalités des licences destinées à la gestion de restrictions d'importation permises en vertu du GATT.

Les principales obligations exigent:

- qu'on publie les règlements ainsi que tous les renseignements relatifs à la procédure de demande de licences;

- que les formulaires de demande soient aussi simples que possible et que les requérants n'aient habituellement à s'adresser qu'à un seul organisme administratif;

- que, dans le cas des régimes de licences automatiques d'importation, les permis soient délivrés dans un délai maximum de 10 jours ouvrables;

- que, lorsque des restrictions frappant les importations sont mises en application:

  - les niveaux autorisés d'importation et les détails y afférents soient publiés;

  - il existe un droit d'appel dans le cas où une demande de licence d'importation est refusée;

  - des mécanismes raisonnables soient prévus à l'égard des nouveaux importateurs.

L'accord prévoit l'établissement d'un comité, au sein du GATT, qui accordera aux signataires la possibilité de se consulter à l'égard de tout sujet relatif à la mise en application de l'accord.

.../3

2. Principaux points de l'accord

3. Questions d'intérêt pour le Canada

Les exportateurs canadiens se heurtent souvent à de sérieuses difficultés découlant de la procédure des licences d'importation d'autres pays. Les dispositions relatives à la plus grande transparence des formalités de licences, l'obligation de n'avoir habituellement qu'un seul organisme à contacter pour la demande et l'obtention d'une licence et l'exigence de simplifier et d'accélérer de façon générale la procédure devraient aider à surmonter ces difficultés et à réduire les coûts d'exportation.

Le Canada a recours à des licences d'importation à de multiples fins. La gestion et la procédure relatives aux licences en cours au Canada sont, dans l'ensemble, conformes à l'accord. Cet accord peut être mis en oeuvre dans le cadre de la législation actuelle.

ACCORD SUR LA VALEUR EN DOUANE

1. Résumé

Le nouvel Accord sur la valeur en douane international établira des normes uniformes devant être appliquées par les gouvernements dans l'établissement de la valeur des marchandises importées aux fins de perception de droits de douane ad valorem. L'accord exige des signataires l'utilisation, comme valeur imposable, du prix que commandent les marchandises sur les marchés internationaux (le "prix transactionnel") ou son équivalent.

Le nouvel accord exigera que le Canada procède à des changements plus radicaux dans ses lois et pratiques administratives en matière de valeur en douane que ne le feront d'autres pays qui possèdent déjà un système d'évaluation analogue à celui qui est prévu dans l'accord. Le Canada négocie donc avec ses partenaires commerciaux des mémorandums d'accords concernant les mesures qu'il devrait prendre pour suppléer à toute perte de protection découlant de la mise en vigueur de l'Accord sur la valeur en douane. Le Canada s'efforce en outre d'obtenir plus de temps (4 années) pour donner effet à l'accord que les autres principaux pays commerciaux, invoquant le fait qu'il doit procéder à des modifications plus importantes et qu'un certain temps est nécessaire pour préparer le changement.

2. Principaux points de l'accord

L'accord précise les mécanismes que doivent utiliser les signataires pour établir la valeur en douane des marchandises importées. Quand il n'existe aucun lien entre l'importateur et l'exportateur, les autorités douanières fixeraient normalement la valeur en douane d'après le prix effectivement payé, ou payable, au moment de la vente des marchandises à l'exportation (le "prix transactionnel"). Toutefois, le prix pourrait être ajusté dans certains cas stipulés dans l'accord. L'accord précise une série d'essais devant être utilisés pour déterminer si la valeur transactionnelle dans une vente entre parties liées peut être acceptée aux fins d'évaluation.

.../2

Si le prix transactionnel ne peut être utilisé comme valeur en douane, les autorités douanières établiront la valeur conformément à la première des méthodes suivantes qui puisse s'appliquer:

1. le prix transactionnel pour des marchandises identiques vendues à l'exportation au même pays;

2. le prix transactionnel pour des marchandises analogues vendues à l'exportation au même pays;

3. le prix auquel les marchandises importées, ou des marchandises identiques ou analogues, sont revendues dans le pays d'importation à des personnes n'ayant aucun lien, ajusté afin de tenir compte des frais et profits normaux après l'importation;

4. une valeur "calculée" basée sur le coût de production majoré des dépenses et des profits normaux.

A la demande de l'importateur, l'ordre de mise en application des deux dernières méthodes peut être inversé.

Si la valeur en douane ne peut être déterminée à l'aide des méthodes susmentionnées, elle peut l'être en ayant recours à des "moyens raisonnables" conformes aux dispositions de cet accord et de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

3. Questions d'intérêt pour le Canada

L'adoption de l'accord exigera des modifications fondamentales aux lois et pratiques administratives canadiennes en matière de valeur en douane. Des recherches exhaustives, comportant probablement des auditions publiques, seront nécessaires pour établir la nature des correctifs exigés afin que le nouveau régime n'entraîne pas un affaiblissement marqué de la protection.

Cependant, il devrait être possible de gérer le nouveau régime plus rigoureusement, étant donné que l'application des mesures douanières sera, en majeure partie, fondée sur des renseignements de source canadienne. Le régime actuel, fondé sur la "juste valeur marchande" dans le pays d'origine,exige souvent que des enquêtes soient menées à l'étranger.

.../3

Les exportateurs canadiens seront avantagés par la réduction de la portée des mesures arbitraires et par une plus grande certitude à l'égard des décisions qui, en matière d'évaluation, découlent de la mise en vigueur de l'accord à l'étranger. Aux termes de l'accord, on demandera aux Etats-Unis d'abandonner certaines pratiques relatives à l'évaluation, notamment les normes "liste définitive" et "prix de vente américain", qui entraînent souvent des valeurs en douane supérieures au prix de vente de l'exportateur. En outre, les autorités américaines seront appelées, aux termes de l'accord, à offrir un traitement plus équitable de l'évaluation des "contributions", c'est-à-dire des biens ou des services que l'importateur fournit gratuitement ou à prix réduit à l'exportateur.

Les exportateurs canadiens seront avantagés par la réduction de la portée des mesures arbitraires et par une plus grande certitude à l'égard des décisions qui, en matière d'évaluation, découlent de la mise en vigueur de l'accord à l'étranger. Aux termes de l'accord, on demandera aux Etats-Unis d'abandonner certaines pratiques relatives à l'évaluation, notamment les normes "liste définitive" et "prix de vente américain", qui entraînent souvent des valeurs en douane supérieures au prix de vente de l'exportateur. En outre, les autorités américaines seront appelées, aux termes de l'accord, à offrir un traitement plus équitable de l'évaluation des "contributions", c'est-à-dire des biens ou des services que l'importateur fournit gratuitement ou à prix réduit à l'exportateur.

ACCORD SUR LE COMMERCE DES AERONEFS CIVILS

1. Résumé

L'Accord sur le commerce des aéronefs civils prévoit l'élimination, à partir du 1er janvier 1980, des droits de douane et des contingents sur tous les aéronefs civils, les moteurs, les pièces détachées, les équipements électroniques de bord, les simulateurs de vol au sol, les réparations et les révisions. Il énonce également les obligations relatives à toute une gamme de mesures non tarifaires, y compris les règlements techniques, les achats d'aéronefs et l'appui financier consenti par le gouvernement. On s'attend que le Canada, les Etats-Unis, le Japon, la C.E.E., la Suède et la Suisse y participent. Cet accord ne touche pas les aéronefs militaires et leur matériel.

2. Principaux points de l'accord

Les principales dispositions de l'accord prévoient:

- l'élimination, à compter du 1er janvier 1980, de tous les droits de douane et frais assimilés sur les aéronefs civils, sur les moteurs d'aéronefs civils, ainsi que sur leurs pièces détachées et composantes, sur les autres pièces, composantes et assemblages partiels des aéronefs civils, y compris les équipements électroniques de bord, les simulateurs de vol au sol et leurs pièces détachées et composantes. Il y aura aussi suppression de ces droits de douane et frais sur la réparation et la révision des aéronefs. Un article pourra pénétrer en franchise de droits s'il est utilisé comme matériel original ou de rechange au cours de la fabrication, de la réparation, de la reconstruction, de l'entretien, de la modification ou de la transformation d'un aéronef civil.

- les signataires ne devront pas exiger des sociétés aériennes, des fabricants d'aéronefs ou d'autres organismes qui s'occupent de l'achat de produits assujettis à cet accord, ni exercer des pressions excessives sur eux, pour qu'ils achètent d'une source en particulier, ce qui engendrerait de la discrimination contre les fournisseurs établis dans un pays signataire quelconque.

- un signataire peut, dans le cas d'un achat important d'aéronefs civils d'une source étrangère, exiger que ses entreprises compétentes aient accès aux débouchés commerciaux, de façon concurrentielle et à des conditions tout aussi favorables que celles dont jouissent les entreprises compétentes d'autres signataires (arrangements de compensation).

.../2

ACCORD SUR LE COMMERCE DES AERONEFS CIVILS

1. Résumé

L'Accord sur le commerce des aéronefs civils prévoit l'élimination, à partir du 1er janvier 1980, des droits de douane et des contingents sur tous les aéronefs civils, les moteurs, les pièces détachées, les équipements électroniques de bord, les simulateurs de vol au sol, les réparations et les révisions. Il énonce également les obligations relatives à toute une gamme de mesures non tarifaires, y compris les règlements techniques, les achats d'aéronefs et l'appui financier consenti par le gouvernement. On s'attend que le Canada, les Etats-Unis, le Japon, la C.E.E., la Suède et la Suisse y participent. Cet accord ne touche pas les aéronefs militaires et leur matériel.

2. Principaux points de l'accord

Les principales dispositions de l'accord prévoient:

- l'élimination, à compter du 1er janvier 1980, de tous les droits de douane et frais assimilés sur les aéronefs civils, sur les moteurs d'aéronefs civils, ainsi que sur leurs pièces détachées et composantes, sur les autres pièces, composantes et assemblages partiels des aéronefs civils, y compris les équipements électroniques de bord, les simulateurs de vol au sol et leurs pièces détachées et composantes. Il y aura aussi suppression de ces droits de douane et frais sur la réparation et la révision des aéronefs. On accède pour obtenir en franchise de droits s'il est utilisé comme matériel original ou de rechange au cours de la fabrication, de la réparation, de la reconstruction, de l'entretien, de la modification ou de la transformation d'un aéronef civil.

- les signataires ne devront pas exiger des sociétés aériennes, des fabricants d'aéronefs ou d'autres organismes qui s'occupent de l'achat de produits semblables à cet accord, ni exercer des pressions excessives sur eux, pour qu'ils soutiennent d'une source en particulier, ce qui encouragerait de la discrimination contre les fournisseurs établis dans un pays signataire quelconque.

- un signataire peut, dans le cas d'un achat important d'aéronefs civils d'une source étrangère, exiger que ses entreprises compétentes aient accès aux débouchés commerciaux, de façon concurrentielle et à des conditions tout aussi favorables que celles dont jouissent les entreprises compétentes d'autres signataires (arrangements de compensation).

/2...

- l'établissement des prix des aéronefs civils devrait se fonder sur une "attente raisonable de la défalcation de tous les coûts, notamment le coût du financement, de la production, de la recherche et du développement - y compris les coûts identifiables et au prorata de la recherche et du développement militaires".

3. Questions d'intérêt pour le Canada

Les avions à réaction des sociétés, les systèmes extincteurs d'incendie en vol, les ADAC utilitaires, les turbines à gaz, les simulateurs de vol, les systèmes de navigation par inertie, les dispositifs de contrôle des communications et de la température ainsi que la réparation et la révision constituent tous des domaines où l'industrie canadienne est concurrentielle à l'échelle internationale. L'élimination des droits de douane en vertu de l'accord sur les aéronefs, assortie de nouvelles disciplines sur les achats d'aéronefs et sur l'appui financier du gouvernement, devrait entraîner pour l'industrie canadienne des possibilités d'exportation considérablement accrues.

Le Canada n'a pas appliqué de droits de douane sur la plupart des produits aérospatiaux, et ce depuis de nombreuses années. A compter du 1er janvier 1980, il consolidera en franchise de droits tous les produits assujettis à l'accord. Les dispositions non tarifaires de l'accord permettent la poursuite du programme gouvernemental visant à fournir à l'industrie canadienne un appui financier approprié et à chercher des compensations raisonnables dans le cas d'achats importants d'aéronefs civils.

MEMORANDUM D'ACCORD SUR LE CADRE JURIDIQUE

1. Résumé

Un mémorandum d'accord a été conclu , dans le cadre des négociations commerciales multilatérales (NCM), au sujet des moyens par lesquels certaines des obligations générales du GATT devraient être ultérieurement mises en vigueur afin d'améliorer le cadre commercial international. Il prévoit, entre autres, un traitement spécial et différencié en faveur des pays en voie de développement, tel que le demandait la Déclaration de Tokyo de 1973.

Principaux points du mémorandum d'accord

Pays en voie de développement

Le mémorandum d'accord conclu permettra d'affermir les assises de nos relations commerciales avec les pays en voie de développement. Plus particulièrement, il autorise les pays développés, aux termes de conditions stipulées, à offrir un traitement commercial spécial et différencié aux pays en voie de développement en fonction de leur niveau de développement. En vertu de ce mémorandum d'accord, lorsque les pays développés ont offert, ou lorsqu'ils offriront à l'avenir, un traitement commercial spécial aux pays en voie de développement, ils seraient appelés à aviser et à consulter ces derniers quant aux modifications apportées à un tel traitement. Auparavant, on ne s'attendait pas, lors des négociations, à des concessions commerciales importantes de la part des pays en voie de développement; à l'avenir, ils feraient certaines concessions à l'égard d'avantages reçus lorsque ces concessions cadrent avec leur niveau de développement. Au fur et à mesure de leur expansion commerciale et économique, les pays en voie de développement seraient appelés à assurer de plus grandes obligations aux termes du GATT. Le mémorandum conclu au sujet du traitement des relations commerciales avec les pays en voie de développement complète les mesures spéciales et différenciées établies en faveur des pays en voie de développement dans un certain nombre d'accords particuliers sur des questions non tarifaires, accords qui ont été négociés lors des NCM.

.../2

Mesures de protection à des fins de balance des paiements et de développement

Le mémorandum d'accord expose les règlements et la procédure du GATT régissant l'application de restrictions à l'importation aux fins de balance des paiements. Les modifications apportées reconnaissent que les mesures restrictives à l'importation ne sont généralement pas le meilleur moyen de maintenir ou de rétablir l'équilibre de la balance des paiements. C'est ainsi qu'on s'attend à ce que les pays développés évitent, dans toute la mesure du possible, de mettre en vigueur des mesures commerciales aux fins de balance des paiements. Les mesures prises à cet égard par les pays développés feront l'objet d'un examen plus attentif, ce qui contribuera à créer un climat commercial plus sûr à l'échelle internationale.

En ce qui a trait aux pays en voie de développement, les droits dont ils disposent actuellement pour prendre des mesures restrictives à l'égard des importations en vue de favoriser l'expansion de leurs industries seront amplifiés, permettant ainsi d'adopter de telles mesures pour avancer leur développement économique en général.

Notification, consultation et règlement des différends

Le mémorandum d'accord raffermira la procédure générale de règlement des différends du GATT et complétera la procédure distincte contenue dans chacun des divers codes non tarifaires. Les engagements touchant la notification et la consultation, ainsi que la pratique d'organiser des groupes spéciaux d'experts indépendants pour la résolution des différends, seront affermis. Le rôle et la procédure des groupes spéciaux de règlement des différends sont stipulés et des contraintes de temps sont imposées, ce qui devrait favoriser une résolution plus rapide des différends.

3. Questions d'intérêt pour le Canada

Tout au long des négociations, le Canada s'est efforcé de raffermir la procédure de règlement des différends du GATT. A la suite des accords intervenus à cet égard lors des NCM, les intérêts commerciaux du Canada seront donc mieux protégés et leur protection en sera facilitée.

Avis aux destinataires des documents sur les N.C.M.

Le Vice-premier ministre a indiqué dans sa déclaration sur les résultats des N.C.M. que les textes d'une série d'accords sur les mesures non tarifaires et les questions connexes avaient été émis.

En plus des résumés ci-joints, les textes complets des accords sont aussi disponibles.

Pour en obtenir une copie, veuillez utiliser la formule ci-dessous.

(veuillez découper)

Bureau du Coordonateur
Négociations commerciales multilatérales
240, rue Sparks
Ottawa, Ontario K1A 0H5

M'envoyer les accords suivants:

S.V.P. ENCERCLER LE NUMERO CORRESPONDANT

1. Accord sur les subventions/mesures compensatoires
2. Accord révisé sur l'antidumping
3. Accord sur les obstacles techniques au commerce
4. Accord sur les marchés publics
5. Accord sur le régime des licences d'importation
6. Accord sur la valeur en douane
7. Accord sur le cadre juridique
8. Accord sur le commerce des aéronefs civils
9. Arrangement international concernant le secteur laitier
10. Arrangement concernant la viande bovine

S.V.P. COCHER Anglais ☐ Français ☐ Les deux ☐

NOM _____

ADRESSE _____

_____ CODE POSTAL _____

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet

Allocution: Le commerce international et les investissements

For release/Pour publication
12h30 (H.N.E.)
le 19 avril 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée à l'occasion de la Conférence sur les relations entre le gouvernement et le monde des affaires organisée par la Faculté de gestion de l'Université de Toronto, le 19 avril 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release / Communiqué

Subject/Sujet

Allocution: Le commerce international et les investissements

For release/Pour publication
12h30 (H.N.E.)
le 19 avril 1979

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée à l'occasion de la Conférence sur les relations entre le gouvernement et le monde des affaires organisée par la Faculté de gestion de l'Université de Toronto, le 19 avril 1979.

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

Monsieur le président,

Quand Jim Fleck m'a invité à participer à la conférence que vous avez organisée, j'ai accepté d'emblée. Il n'a pas eu à discuter longtemps pour me convaincre que le sujet à l'étude était important et pertinent, ni qu'un ancien étudiant de l'université Queen n'avait pas à craindre de prendre la parole à l'Université de Toronto! À ce moment-là, nous pensions tous les deux qu'il serait bon, à la mi-avril, d'examiner les résultats auxquels donneraient probablement lieu les négociations commerciales multilatérales (NCM), de réfléchir un peu sur les mécanismes par lequels le Canada avait pris telle position plutôt que telle autre, et peut-être même de nous interroger sur le cadre international dans lequel les hommes d'affaires canadiens seraient, à la suite des NCM, appelés à investir, à produire et à vendre leurs produits.

Nous ne savions pas alors que mon allocution d'aujourd'hui serait la première que je prononcerais après la publication des conclusions substantielles des NCM à Genève. Dans les circonstances, j'ai eu d'abord envie de vous parler aujourd'hui des principaux résultats auxquels ont abouti ces négociations vastes et complexes et d'en examiner ensuite les conséquences pour le Canada. Mais même en me contentant de vous énumérer ces résultats sans les commenter, il me faudrait des heures. Donc, pour ne pas dépasser le temps qui m'est alloué, je me suis permis de vous faire distribuer des exemplaires du communiqué de presse que le vice-premier ministre a publié la semaine dernière à ce sujet.

La déclaration de M. MacEachen, de même que les sommaires des sept grands accords et mémorandum d'accord non tarifaires qui ont été négociés, vous donneront, je crois, une bonne idée des résultats obtenus, du moins dans la mesure où les détails pertinents peuvent être rendus publics en ce moment. Je me contenterai donc d'aborder brièvement quelques-uns des éléments qui présentent un intérêt particulier pour le Canada.

Avant de commencer, toutefois, permettez-moi de vous parler de ce que vous ne trouverez pas dans la déclaration de M. MacEachen.

.../2

Vous n'y trouverez pas de détails sur les niveaux auxquels les droits de douane canadiens et ceux des autres pays seront finalement réduits. Ces renseignements seront publiés plus tard, c'est-à-dire d'ici au 30 juin, si l'on se fie à la situation qui prévaut actuellement à Genève. Mais, d'ici-là, les milliers de positions qui figurent sur les listes tarifaires de nombreux pays feront encore l'objet de nouvelles vérifications, par mesure de sécurité. Ces listes seront également modifiées en fonction des changements auxquels pourront donner lieu les négociations avec des pays autres que les principaux participants aux NCM, y compris certains pays en voie de développement. Mais de tels changements ne devraient pas avoir de conséquences importantes sur l'équilibre global et bilatéral qui a été réalisé.

Vous remarquerez également l'absence, parmi les accords non tarifaires, du mémorandum d'accord qui devrait être signé à l'égard des "mesures de sauvegarde", c'est-à-dire des restrictions imposées aux importations préjudiciables. Il reste en effet, en particulier, une question à régler à ce sujet, et c'est celle de l'application "sélective" ou discriminatoire de ces restrictions envers certains pays, plutôt qu'à l'égard de toutes les importations préjudiciables, quelle que soit leur source. Les pays en voie de développement estiment que cette mesure "sélective", à laquelle tient particulièrement la Communauté économique européenne (C.E.E.), les vise, ou qu'elle sera utilisée plus spécialement contre eux, en tant que nouveaux venus sur le marché souvent en mesure d'offrir à bas prix certains produits manufacturés. Au cours des dernières semaines, les négociateurs ont tenté, mais en vain, de trouver une solution en vertu de laquelle ces mesures d'exception par rapport à l'application normale des règlements du GATT seraient suffisamment circonscrites et contrôlées à l'échelle internationale de façon à satisfaire les pays en voie de développement. Cependant, les discussions doivent se poursuivre, et les intéressés se sont fixé pour objectif de régler les derniers problèmes pour la mi-juillet, afin d'intégrer cet accord à l'ensemble des résultats des NCM que les gouvernements étudient en vue de leur mise en oeuvre.

Parlons maintenant un peu du calendrier d'exécution des accords. La signature qui a eu lieu la semaine dernière (en passant, je tiens à souligner

.../3

que la plupart des pays en voie de développement n'ont pas encore signé) représentait une ratification, à l'échelle des chefs de délégations, des accords conclus, de même qu'une "clôture" des négociations tarifaires entre les principaux pays industrialisés. Et cette signature signifiait que les accords sur les questions tant tarifaires que non tarifaires étaient soumises aux gouvernements des divers pays intéressés, pour étude et approbation. La signature indiquant l'approbation officielle, ainsi que l'intention des signataires de procéder à la mise en oeuvre, aura probablement lieu plus tard cette année. Une telle approbation officielle ne se réalisera raisonnablement pas tant que le Congrès américain n'aura pas pris les mesures législatives nécessaires pour intégrer à la loi américaine les résultats des accords non tarifaires des NCM. Cela n'aura peut-être pas lieu avant le début de l'automne.

En ce qui concerne les droits de douane, on prévoit que les pays industrialisés, après avoir étudié les résultats des NCM, feront tout en leur pouvoir pour commencer leur mise en oeuvre dès le 1er janvier 1980. Même s'il reste à s'entendre quant aux modalités relatives à l'échelonnement, on est généralement d'accord pour réduire graduellement les droits de douane en huit étapes annuelles. Pour certains produits, cependant, les réductions tarifaires ne commenceront pas tout de suite; on conviendra peut-être en outre d'autres variantes. La C.E.E. estime toujours, pour sa part, que les réductions devraient être interrompues au bout de cinq ans, et que l'on devrait alors réexaminer la situation avant de décider de passer ou non aux trois autres réductions annuelles. D'autres pays pensent, par ailleurs, que même s'il peut être bon de faire le point après un certain temps et de faire une pause si besoin est, il ne faut pas qu'il y ait possibilité de doute quant aux résultats et qu'il devrait plutôt exister de la certitude quant aux niveaux définitifs des droits de douane, afin de permettre au monde des affaires de planifier en conséquence.

Voilà ce que j'avais à vous dire sur le calendrier d'exécution, et sur l'achèvement du processus des NCM, du moins en ce qui concerne les

.../4

droits de douane. Comme vous pourrez le constater, il n'y aura pas de brusques changements, sauf peut-être en ce qui concerne les aéronefs commerciaux, dont je reparlerai plus tard; nos producteurs et nos industriels auront amplement le temps de s'adapter peu à peu à de nouveaux débouchés et aux pressions de la concurrence.

Quant aux accords non tarifaires, on ne s'attend pas à ce qu'ils entrent en vigueur, pour la plupart, avant 1981. Cela permettra aux pays signataires de modifier au besoin leurs lois pour se conformer aux dispositions des nouveaux accords et en profiter. Ici au Canada, je pense que nous devrons apporter des modifications à la législation en ce qui a trait aux droits compensateurs, à l'antidumping et l'évaluation en douane. Pour le reste, c'est-à-dire dans les cas où nos pratiques actuelles correspondent déjà aux accords, ou lorsqu'il suffira de modifier certains règlements, je pense que nous pourrons appliquer les nouveaux accords, y compris l'accord sur les marchés publics, dès que les autres pays seront disposés à le faire.

Voici maintenant quelques-uns des points saillants des résultats des NCM pour le Canada. Je ne les traiterai pas nécessairement par ordre de priorité, puisqu'il est encore un peu tôt pour avoir une juste perspective:

À l'égard des droits de douane industriels, il convient de souligner particulièrement la réduction moyenne de 40% des droits de douane américains sur les exportations canadiennes, par rapport aux réductions de quelque 30% des droits de douane accordées aux exportations de l'Europe et du Japon à destination de ce marché. Par ailleurs, si l'on considère les articles pour lesquels les droits de douane américains ont été complètement supprimés, le pourcentage de nos exportations à destination des Etats-Unis qui entreront en franchise atteindra désormais quelque 80%, si l'on tient compte du commerce en vertu du programme sur l'automobile. Plus de 90% de nos exportations entreraient sur le marché américain à des taux de douane de 5% ou moins. Bien que certains droits de douane américains continueront à être relativement élevés, une véritable percée sur le marché de nos voisins est en vue pour les exportateurs canadiens. Dans le cas des machines, par exemple, les droits de douane américains

.../5

seront en grande partie inférieurs à 4%, et de nombreux articles importants entreront en franchise. De façon générale, les droits de douane des Etats-Unis, du Japon et de la C.E.E. sur les produits manufacturés ne seront que de l'ordre de 5 à 7%, un niveau de protection qui devrait, à l'avenir, permettre le commerce non seulement de nombreux articles que nous produisons déjà, mais également, et cela est important, d'une variété de biens que le Canada peut espérer produire dans le futur, au fur et à mesure que la technologie évoluera, que les produits se développeront et que les schèmes de la demande se modifieront.

Bien sûr, rien de tout cela ne nous a été accordé gratuitement. Mais le coût, en terme de protection, n'a pas été aussi élevé que beaucoup ne l'avaient craint. Nos droits de douane sur les produits industriels seront, en moyenne, réduits d'un peu moins de 40%. Mais, cette moyenne comprend certains articles pour lesquels on croyait qu'il serait souhaitable de supprimer nos droits de douane ou de faire de plus grandes réductions, là où cela semblait être dans l'intérêt national, ou, au besoin, pour réaliser des objectifs particuliers sur les marchés étrangers. D'autre part, nous avons réussi à ne consentir aucune réduction tarifaire, sinon des réductions relativement faibles, quant droits de douane sur certains produits comme les textiles, les vêtements, les chaussures et les navires. En somme, nous devrions obtenir une grande variété de droits de douane moyens sur les produits industriels manufacturés, soit de l'ordre de 9 à 10%, avec des taux plus élevés pour un certain nombre de produits, comparativement aux niveaux considérablement inférieurs que j'ai déjà soulignés de nos principaux partenaires commerciaux.

Bien entendu, il y aura toujours certains droits de douane relativement élevés protégeant les marchés étrangers, mais ce sera maintenant l'exception plutôt que la règle. Sur le marché américain, ces droits plus élevés se trouveront principalement dans les domaines des produits chimiques, y compris les produits pétrochimiques, les vêtements et les textiles. En Europe également, les droits sur les textiles et les produits chimiques demeureront élevés, de même que les droits de la C.E.E. sur les chaussures. Le Japon n'a pas consenti

.../6

de réductions importantes de ses droits sur les métaux non ferreux et a également conservé un niveau de protection relativement élevé pour son industrie textile.

Avant de passer à l'agriculture et aux pêches, je devrais faire mention d'un ou deux domaines où nous n'avons pu aller aussi loin que nous l'aurions aimé dans les négociations industrielles, et également d'un domaine où les résultats obtenus ont été particulièrement avantageux pour le Canada. Premièrement, nous avons obtenu moins que nous ne l'avions espéré en ce qui concerne les produits pétrochimiques de priorité, qui présentent un intérêt quant aux exportations actuelles et éventuelles, non moins du point de vue de l'Alberta.

Dans le domaine du papier, alors que d'importantes concessions ont été consenties par les Etats-Unis, les gains sur les marchés japonais et européen n'ont pas atteint les objectifs du Canada à l'origine.

Parallèlement, alors que sur les trois marchés, les droits de douane sur les métaux mi-ouvrés et sur les ouvrages en métaux ont été réduits, ce qui devrait favoriser une transformation accrue au Canada, nos partenaires commerciaux ne voulaient absolument pas réduire leurs droits sur les métaux non ferreux et non façonnés. Bien que de nombreux facteurs autres que les taux relatifs des droits, tels les coûts de l'énergie et du transport, soient déterminants dans le choix de l'emplacement de nouvelles fonderies, nous aurions souhaité obtenir une plus grande réduction que celle conclue lors des Négociations de Tokyo en ce qui a trait à cette distorsion, des droits étrangers, qui favorise les achats sous forme de concentrés plutôt que de métaux non ferreux raffinés en provenance du Canada.

L'accord sur les aéronefs est très positif. Dans ce domaine, les Etats-Unis, la C.E.E., le Japon et certains autres pays industrialisés supprimeront les droits de douane et les contingents sur tous les aéronefs civils, leurs moteurs et leurs pièces, sur l'électronique de bord, sur les simulateurs de vol au sol et sur la réparation et la révision des aéronefs. Lorsque vous songez

.../7

que les avions à réaction des sociétés, les systèmes extincteurs d'incendie en vol, les ADAC utilitaires, les turbines à gaz, les simulateurs de vol, les systèmes de navigation par inertie et les dispositifs de contrôle des communications et de la température constituent tous des domaines de la technique de pointe où le Canada est déjà concurrentiel à l'échelle internationale, les avantages de cet accord deviennent évidents. Et ils le sont encore plus si l'on considère que nos propres droits de douane sur la plupart des produits aérospatiaux, et cela depuis de nombreuses années et dans notre propre intérêt, n'ont pas été appliqués. De plus, les dispositions non tarifaires de cet accord nous permettront de continuer à fournir à l'industrie canadienne un appui financier approprié, tout en offrant à nos fournisseurs la possibilité de soutenir la concurrence afin d'obtenir des compensations raisonnables dans le cas d'achats importants d'aéronefs civils par le Canada.

Dans le domaine de l'agriculture, nous en sommes arrivés à une importante entente avec les Etats-Unis sur plus de 80% de nos exportations passibles de droits à destination de ce marché. Nous avons réduit nos droits de douane sur une gamme plus retreinte de produits et, dans certains domaines importants, les droits de douane des deux pays seront maintenant au même niveau. Ainsi, les différences tarifaires qui ont été "irritantes" dans le commerce, tout particulièrement pour le Canada, seront atténuées. Les domaines commerciaux importants qui bénéficieront des concessions consenties par les Etats-Unis sont le bétail, la viande, certaines céréales et certains produits céréaliers, les graines oléagineuses et les huiles végétales, les pommes de terre et les produits horticoles, ainsi que certains produits alimentaires. Au Japon, nous pourrons soutenir la concurrence au sein d'un contingent élargi pour le boeuf de haute qualité, et il y aura des concessions tarifaires valables sur le tabac, sur le seigle, sur les graines de colza et de moutarde et sur les huiles végétales. Quant à la C.E.E., nous avons conclu une importante entente en ce qui a trait au fromage; elle permettra d'élargir considérablement le marché actuellement limité pour notre fromage cheddar vieilli et il y aura des concessions sur les déchets d'abattage, sur les fèves blanches, sur les bleuets, sur le maïs en conserve et surgelé et sur les produits de l'érable. Mis à part le fromage, la plus importante concession de l'Europe se fera en matière de tabac.

.../8

En ce qui concerne la pêche et les produits de la pêche, qui constituent maintenant pour le Canada une plus grande priorité au chapitre des exportations à cause de ses zones de pêche plus étendues, de grands progrès ont également été réalisés. Nous aurions toutefois aimé obtenir une plus grande réduction des obstacles sur les marchés américain et japonais. Avec le marché de la C.E.E., nous visions à diminuer encore plus la marge de préférence accordée à la Norvège et à l'Islande en vertu des accords de libre échange que ces pays ont conclu avec la C.E.E. Au Japon, on a obtenu des concessions pour la morue, pour les oeufs de hareng et pour le calmar. Pour ce qui est de la C.E.E., les concessions les plus importantes portent sur les filets de poissons de fond, sur le saumon, sur le homard et sur l'anguille. Aux Etats-Unis, notre marché le plus important, nous aurons une plus grande liberté d'accès pour nos filets de poissons de fond, élément le plus important du commerce, ainsi que pour les produits du hareng, pour la perche d'eau douce et pour d'autres positions.

En ce qui concerne les accords sur les obstacles non tarifaires, nous n'avons, ce matin, que le temps de les énumérer et de faire part de quelques commentaires. A la suite des NCM, on a conclu:

1) un accord sur les subventions et les droits compensateurs;
2) un accord révisé sur les droits antidumping;
3) un accord sur les obstacles techniques au commerce (normes et matières assimilées);
4) un accord sur les marchés publics;
5) un accord sur le régime des licences d'importation;
6) un accord sur la valeur en douane;
7) un mémorandum d'accord sur la façon dont certaines des obligations générales du GATT devraient être ultérieurement appliquées, tout particulièrement en ce qui a trait au "traitement spécial et différencié" en faveur des pays en voie de développement, aux mesures de protection à des fins de balance des paiements et de développement et à la procédure de règlement des différends;
8) possiblement, un nouvel accord sur les "mesures de sauvegarde" contre les importations préjudiciables.

.../9

Dans ces accords, il importe de retenir:

1) que les E.-U. ont convenu d'avoir recours à une évaluation des préjudices avant d'appliquer des droits compensateurs sur les exportations qui pourraient avoir bénéficié de l'aide de l'Etat. Il s'agit là, pour le Canada, d'un gain important, car les droits compensateurs américains ont été imposés sur nos exportations sans évaluation préalable du préjudice et, en raison du danger qu'ils représentaient, ils ont en outre entravé l'expansion des exportations canadiennes;
2) que l'interdiction frappant les subventions aux exportations industrielles a été accrue et affermie;
3) que, bien que les subventions en faveur des exportations dans le domaine agricole seront toujours autorisées, une nouvelle mesure disciplinaire sera appliquée à cet égard et de meilleurs recours seront offerts dans le cadre du GATT lorsque de telles exportations seront préjudiciables aux exportations canadiennes vers les marchés tiers;
4) que, pris ensemble, les nouveaux accords sur les subventions, sur les mesures compensatoires et sur les droits antidumping, alliés aux futurs mémorandums d'accords touchant les mesures permises pour faire face aux importations préjudiciables, devraient permettre au Canada de régler plus rapidement et plus efficacement les cas de pratiques commerciales déloyales et d'importations perturbatrices et préjudiciables. Par la même occasion, la nouvelle réglementation restreindra les agissements arbitraires des gouvernements étrangers à l'égard des exportations canadiennes;
5) que, si nos principaux partenaires commerciaux consentent à retenir plusieurs des conditions que nous avons présentées, le Canada envisagera l'adoption du nouvel accord international sur la "valeur en douane", qui établira des normes uniformes devant être appliquées par les gouvernements dans le calcul,aux fins de droits de douane, de la valeur des marchandises importées. Au nombre de nos conditions, on compte la liberté de prendre des dispositions en vue de suppléer à toute perte de protection pouvant découler de notre acceptation d'un régime selon le "prix transationnel" et un accord à l'effet que le Canada disposerait de plusieurs années, soit quatre ans, pour réaliser la transition.

.../10

Mais, que ressort-il de tout cela, si l'on considère le thème de la présente conférence? Un certain nombre de conclusions se dégagent:

1. Nous devrons vivre dans un monde où la concurrence sera de plus en plus vive et où, dans le cas de la majorité des produits, le niveau des droits de douane ne serait pas le facteur déterminant de l'emplacement de la production et des courants commerciaux. Il est probable que d'autres facteurs seront beaucoup plus importants, notamment les taux de change relatifs, la lutte contre l'inflation, la disponibilité de l'énergie, le coût et la sûreté des approvisionnements de première nécessité et la productivité en général.
2. Favorisés par des obstacles tarifaires moins élevés et par une meilleure maîtrise des obstacles non tarifaires, les mécanismes de changement des produits, de différenciation des produits, de transfert technologique et de modification des schèmes en matière de demande des utilisateurs et des consommateurs iront probablement en s'accélérant et toucheront de plus en plus de secteurs de production. Cette évolution profitera à ceux qui sauront innover et s'adapter aux changements, et se fera aux dépens des producteurs et des fabricants qui ne seront pas prêts à évoluer avec leur temps.
3. Bien que l'expansion négociée de mesures disciplinaires internationales restreindra le champ d'ingérence des pouvoirs publics en matière commerciale, cet élargissement du cadre des conventions intergouvernementales donnera plus d'ampleur et de volume au secteur pour lequel le monde des affaires pourra réclamer une aide du gouvernement pour faire face aux obstacles non tarifaires sur les marchés étrangers et pour protéger sa position contre les pratiques commerciales déloyales et préjudiciables sur le marché national. C'est ainsi que les milieux d'affaires seront en contact plus marqué avec l'Etat en ce qui a trait à l'application de la réglementation commerciale. Il en sera particulièrement ainsi si les gouvernements présentent leurs cas devant le GATT et font pleinement usage des mécanismes internationaux de surveillance et de règlement des différends actuellement mis en place.

.../11

4. En supposant que le nouveau cadre relatif aux obstacles tarifaires et non tarifaires négocié lors des NCM est mis en oeuvre et qu'il se révèle apte à contenir les pressions protectionnistes, le point d'intérêt en matière de réflexion sur la politique commerciale se déplacera vers de nouveaux secteurs d'étude entre les pays et leurs milieux d'affaires respectifs. Ainsi, je pense que nous étudierons de plus près le rôle des multinationales dans le commerce mondial, et que nous nous occuperons du processus d'adaptation industrielle dans tous les pays, à mesure que les économies de production changeront entre les pays industrialisée eux-mêmes, et entre eux et les nouveaux fournisseurs dans les pays en voie de développement. Par ailleurs, à mesure que la population mondiale augmente et que les approvisionnements diminuent par rapport à la demande, tout au moins dans le cas de certaines matières, on pourrait noter un intérêt croissant en faveur d'ententes internationales touchant la garantie des approvisionnements. Qui plus est, je crois qu'on est encore loin d'en être arrivés à des arrangements commerciaux plus efficaces avec les économies d'Etat de l'Europe de l'Est, de l'Asie et d'ailleurs. Il deviendra certainement de plus en plus nécessaire d'assujettir les pays en voie de développement aux obligations et aux responsabilités du système commercial mondial, au fur et à mesure que ces pays développeront à la fois leur production et leurs marchés. En outre, ils continueront certainement de rechercher un traitement généralement plus favorable sur le plan commercial et autres. Il ne s'agit là que de quelques-uns des problèmes auxquels les nations commerciales devront faire face furant la période qui suivra les NCM. Je crois que les mécanismes du GATT et l'usage qu'en feront les nations commerciales iront en prenant de l'ampleur plutôt qu'en se réduisant, au fur et à mesure que l'interdépendance commerciale, d'une part, et les aspirations nationales en faveur d'une plus grande production intérieure, d'autre part, exigeront la recherche de l'équilibre convenable.

.../12

Devant ces perspectives possibles, la question des relations, des liaisons et des consultations suivies entre le monde des affaires et le gouvernement se pose évidemment. A ce stade, de bonnes leçons doivent être tirées de notre expérience acquise lors des NCM. Je dis cela, sachant qu'il s'écoulera probablement beaucoup de temps avant que nous n'assistions à d'autres "Négociations de Tokyo", en supposant que cela se reproduise jamais. Je parlerais véritablement ici de "ronde" de Tokyo pour illustrer l'effort réalisé à la fois en vue de rechercher une réduction de tous les obstacles tarifaires et non tarifaires et de s'attaquer à l'ensemble des problèmes non réglés en matière de cadre commercial, tant Nord-Sud qu'Est-Ouest, ou entre les pays industrialisés. Il est probable qu'on assistera à l'acceptation graduelle de la plupart des droits de douane aux niveaux auxquels ils ont été réduits, et que les problèmes touchant les questions non tarifaires et la réglementation commerciale seront étudiés, pour faire l'objet de modifications, selon les besoins et de façon continue.

Quelle que soit cependant la probabilité la plus marquée quant aux relations commerciales, la leçon découlant des Négociations de Tokyo est évidente. Tant dans ce secteur que dans d'autres, les apports opportuns d'hommes d'affaires et d'organismes effectivement engagés dans la production et le commerce sont essentiels à un sain mécanisme de prise de décisions au niveau gouvernemental. Par ailleurs, dans un pays comme le Canada, il est également extrêmement utile de tenir compte des perspectives provinciales, notamment à l'égard des secteurs intéressant leur expansion économiques, comme c'est le cas du commerce. D'autre part, il reste également que les décisions ultimes doivent être évidemment prises par le gouvernement national, étant donné les nombreux intérêts divergents, tant régionaux que sectoriels, qui jouent constamment dans l'économie canadienne.

Cela dit, je crois que le mécanisme d'obtention de renseignements ainsi que l'apport des provinces, du monde des affaires et du travail, alliés aux consultations permanentes auxquelles ces secteurs ont participé, tant

.../13

officiellement que sur le plan privé, nous ont permis, lors des Négociations de Tokyo, d'en arriver à des positions ayant souvent fait l'objet de l'unanimité quant à la marche à suivre dans les circonstances auxquelles nous avions à faire face, ou tout au moins d'obtenir une considération à cet égard. La chose est importante en soi pour un pays comme le Canada, où un manque d'exposition à l'ensemble des éléments d'un problème peut si aisément entraîner une aggravation, sinon une exagération de questions régionales ou sectorielles plus limitées, et la peur que, derrière le voile du secret fédéral, les intérêts des uns soient sacrifiés au profit des autres. Donc, ce mécanisme de travail collectif ne devrait pas prendre fin du seul fait que les NCM sont pratiquement terminées.

Evidemment, ce ne sont pas tous les problèmes de politique commerciale qui exigent le genre de consultations et de collaboration exhaustives déployées lors des négociations de Genève. Lorsque la difficulté touche simplement le produit, le principal élément exigé est l'apport d'une industrie ou d'une entreprise donnée, ou d'un groupe de producteurs. Et il peut également être utile de connaître le point de vue de la province concernée, ou des provinces concernées. Il s'agit là d'une pratique normale qui devrait se poursuivre.

Par contre, lorsque les problèmes sont de nature générale, soit par exemple le rôle des multinationales ou une révision des rapports commerciaux, disons avec des pays à commerce d'Etat, je crois que les organismes d'affaires et les organismes ouvriers devraient également participer à la mise au point des positions canadiennes, notamment les organismes ou les entités ayant de l'expérience dans le domaine à l'étude ou dont les intérêts sont nettement susceptibles d'être touchés.

De plus, il me semble qu'à l'avenir la ligne de démarcation entre la production pour le marché national et la production pour l'exportation va probablement devenir de plus en plus floue pour un nombre toujours croissant de sociétés et de producteurs. Cela veut dire que les stratégies que nous mettrons au point en matière industrielle ou agricole, ou en matière de

.../14

pêche, doivent englober toujours davantage les considérations à la fois nationales et étrangères. J'en conclus donc que le mécanisme bien accueilli et toujours plus actif de consultation avec les provinces, l'industrie et le monde ouvrier quant à l'orientation que nous prendrons, ou que nous devrions prendre, dans les divers secteurs de l'économie, devrait toujours tenir compte du milieu extérieur, de ses occasions favorables et de ses contraintes. Au même titre, la politique commerciale ne devrait pas être élaborée dans l'ignorance des objectifs établis pour l'économie, en reconnaissant évidemment que dans le domaine de la politique commerciale, aucun pays ne peut imposer sa volonté, qu'il y a des limites à ce que les autres pays peuvent être amenés à accepter, et en se rendant compte que l'aptitude qu'ont ces pays à nuire à nos intérêts lorsque nous nuisons aux leurs constitue une caractéristique du monde réel dans lequel nous vivons.

Je ne tiens pas aujourd'hui à proposer l'élaboration de dispositions institutionnalisées de nature rigide pour assurer la consultation nécessaire entre les deux paliers de pouvoirs publics, ou entre les gouvernements et le secteur privé, dans le domaine commercial. Je crois cependant qu'il serait opportun pour toutes les parties de commencer à étudier de quelle manière leurs apports ultérieurs pourraient se concrétiser afin que ces mêmes parties puissent être, au besoin, mises à contribution dans l'intérêt national. Il me semble qu'il devrait être possible, même devant un avenir quelque peu brumeux, de classer les genres de problèmes auxquels nous devrons probablement faire face au cours des prochaines années, de déterminer la forme que prendront les consultations nécessaires et d'identifier les entités canadiennes qui devraient être contributaires. Ces initiatives pourraient ensuite faire l'objet de discussions communes et déboucher sur des dispositions permettant d'obtenir au besoin, avec rapidité et efficacité, les apports nécessaires. Il serait évidemment primordial de s'assurer que le mécanisme, quelle que soit la formule ultérieurement adoptée, puisse permettre de réunir, au moment opportun, privément ou autrement, les personnes voulues possédant les connaissances et le jugement exigés, pour garantir que la politique canadienne est à la fois à jour et au diapason des besoins ultérieurs. Je crois qu'il s'agit là de l'orientation que nous devons prendre si l'on veut que le Canada se tienne à flot et progresse

.../15

dans un monde de titans commerciaux qui peuvent, si l'on ne fait pas tous les efforts, soit par inadvertance ou autrement, agir de façon contraire aux intérêts canadiens.

- 30 -

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet

Allocution prononcée devant le Council of Forest Industries à Vancouver (C.-B.)

For release/Pour publication
13h00 (H.N.P.)
le 20 avril 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant le Council of Forest Industries à Vancouver, le 20 avril 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A OH5 - Tel.: (613) 593-7815

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release / Communiqué

Subject/Sujet

Allocution prononcée devant le Council of Forest Industries à Vancouver (C.-B.)

For release/Pour publication
13h00 (H.N.P.)
le 20 avril 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. I'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant le Council of Forest Industries à Vancouver, le 20 avril 1979.

À VÉRIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

Monsieur le président,

C'est pour moi une très grande joie de me retrouver une fois de plus sur la côte ouest pour m'adresser au Council of Forest Industries et de revoir de vieux amis avec lesquels j'ai travaillé de nombreuses années dans une multitude de domaines.

Il y a un an, le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures abordait avec vous un certain nombre de questions importantes et vous esquissait certains traits de la politique canadienne en matière de relations internationales, et, entre autres, le rôle primordial du commerce mondial dans l'économie canadienne et les défis et possibilités que nous rencontrons en tant que grande nation commerçante. Je ne vous surprendrai sans douce pas en disant que mes propos toucheront aujourd'hui un sujet quelque peu moins vaste, soit les négociations commerciales multilatérales (NCM), et que je traiterai de la façon dont les résultats des NCM peuvent aider l'industrie, l'agriculture et les pêches canadiennes à tirer parti des possibilités et des défis qui se manifesteront.

Depuis que l'on m'a demandé de coordonner les NCM pour le Canada, il y a environ 20 mois, j'ai passé une grande partie de mon temps en compagnie d'industriels et d'autres groupes directement concernés par le déroulement des négociations. Les entretiens que j'ai eus avec eux, comme

.../2

les nombreux exposés présentés par le secteur privé ont eu une action déterminante sur l'élaboration des positions du gouvernement au sein de ces négociations. Parallèlement, grâce à un système de consultations, ceux d'entre nous qui, à Ottawa, s'intéressent à ces questions ont pu vous expliquer les problèmes auxquels notre délégation a dû faire face à Genève et dévoiler au monde des affaires diverses facettes des négociations qui, sans toujours le toucher directement dans l'immédiat, auraient d'importantes répercussions sur le futur cadre de la production et du commerce au sein duquel il aura à oeuvrer.

Il va sans dire que les documents et les apports fournis par le Conseil tout au long des négociations, comme les nombreux liens qui se sont tissés entre vos représentants, mes collègues et moi se sont révélés plus qu'utiles; ils ont eu une action capitale sur la façon dont le Canada a approché la question des négociations relatives aux produits forestiers.

Les négociations qui se sont déroulées à Genève, que l'on avait officiellement lancées à Tokyo en 1973, soit il y a presque six ans, ont essentiellement pris fin la semaine dernière. Une telle période peut vous paraître longue, mais elle ne l'est pas lorsqu'on examine la complexité de ce qui a été abordé et la vaste gamme d'intérêts et d'objectifs qu'englobait cette entreprise, qui résunissait près d'une centaine de pays. Les Négociations de Tokyo ont certes été les plus vastes et les plus ambitieuses négociations jamais entreprises depuis la naissance de l'Accord général. Non seulement a-t-on cherché, comme lors des négociations précédentes, à réduire davantage les droits de douane grâce à des accords réciproques et mutuellement avantageux, mais on s'est attaché, par l'intermédiaire d'un accord international, à faire face, de façon concertée, à un certain nombre d'obstacles non tarifaires importants sur lesquels se portait l'intérêt général; elles ont tenté d'éclaircir, de raffermir ou de transformer plusieurs des règlements fondamentaux du GATT, ainsi que d'atténuer ou de supprimer des obstacles non tarifaires particuliers, reliés aux produits, qu'imposent divers pays.

.../3

Le climat économique mondial n'a guère été propice à de tels pourparlers. La croissance économique et les grandes aspirations des années précédentes ont cédé la place à l'hésitation, au ralentissement et à tous ces soucis de la moitié des années 70 que nous connaissons tous très bien. La hausse du coût de l'énergie, le chômage, l'inflation, les fluctuations des taux du change, l'incertitude du monde des affaires, la faiblesse des investissements et l'incidence de l'entrée sur le marché mondial d'approvisionnemnemts nouveaux et concurrentiels provenant des pays en voie de développement sont venus modifier la perspective des pays participants et ont changé, ce qui se conçoit aisément, tant l'objet que le déroulement de ces négociations.

Je ne m'étendrai toutefois pas sur le contexte des NCM ni sur la complexité des intérêts et des questions en jeu. Je me contenterai d'ajouter que, malgré toutes les difficultés, deux objectifs n'ont cessé de gagner de l'importance au cours des dernières années de négociation: éviter de succomber au protectionnisme et parvenir à un résultat qui soit à la fois étendu et substantiel. Ainsi l'a prouvé la détermination qu'ont manifestée les chefs des grandes nations industrialisées lors de leurs conférences successives au sommet. Plutôt que de jeter un regard sur le passé, j'aimerais aujourd'hui, compte tenu de ce qu'il m'est permis actuellement de rendre public, vous faire part de ce qui a été obtenu pour le Canada en général, et, en particulier, pour ce qui est des produits forestiers et de certaines autres industries de la Colombie-Britannique.

La semaine dernière, le chef de la délégation canadienne aux NCM, l'ambassadeur Grey, a signé à Genève un procès-verbal concernant une série d'accords relatifs aux obstacles non tarifaires et à certaines autres questions, un mémorandum sur les droits de douane et un accord spécial sur le commerce des aéronefs civils et leurs composantes. Le texte de ces

.../4

différents accords, qui a maintenant été rendu public, a ainsi été authentifié pour être soumis aux gouvernements qui devront les étudier et prendre une décision à leur égard. Plus tard au cours de l'année, sand doute lorsque le Congrès américain aura pris des mesures législatives en vue d'adapter la loi américaine aux accords convenus, les gouvernements des différents pays prendront officiellement les mesures qui s'imposent pour signifier leur approbation et leur intention de mettre en oeuvre ce qui a été conclu.

J'aimerais maintenant vous donner un bref aperçu des résultats des négociations.

Les accords portant sur les réductions tarifaires constituent évidemment un élément important (le plus important élément, selon certains) de l'ensemble des NCM. Nos négociations tarifaires avec les principaux partenaires commerciaux du Canada, soit les Etats-Unis, la Communauté économique européenne (C.E.E.) et le Japon, ne se sont terminés, avec peine, qu'un peu avant l'annonce du vice-premier ministre, la semaine dernière. Les listes tarifaires qui ressortissent à cet aspect des négociations ne sont toutefois pas encore définitives. De fait, on y apportera vraisemblablement certains changements mineurs pendant le processus de vérification supplémentaire et de rectification qui se déroulera au cours des quelques prochaines semaines, alors que les listes seront révisées ligne par ligne. Par ailleurs, des modifications de dernière minute pourront venir s'y greffer avec la clôture des négociations entamées avec certains autres pays. Dans ces circonstances, les participants ont convenu de ne pas rendre , pour l'instant, publics les résultats détaillés des négociations tarifaires, qui devraient cependant être diffusés d'ici au 30 juin prochain. Je suis néanmoins en mesure de vous transmettre des indications générales sur ce qui a été réalisé.

.../5

Aux yeux du Canada, nos principaux partenaires commerciaux ont accordé ce qu'il est convenu d'appeler de très grandes concessions en ce qui a trait aux droits de douane sur les produits industriels. La réduction des droits de douane imposés aux exportations industrielles canadiennes à destination des Etats-Unis, de la C.E.E. et du Japon, si l'on regroupe tous ces participants, s'établira, en moyenne, à près de 40%. La réduction moyenne des droits de douane accordée par le Canada à cet égard sera à peu près équivalente.

Le taux moyen des droits de douane sur les produits industriels importés au Canada et passibles de droits sera réduit à environ 9%, bien que certains produits seront encore imposés à un taux plus élevé. Et, comme la plupart des autres principaux participants, le Canada n'a consenti aucune réduction tarifaire, sinon des réductions comparativement faibles, pour ce qui est des articles comme les textiles, les vêtements, les chaussures et les navires.

Les réductions tarifaires seront mises en oeuvre progressivement sur une longue période. Bien que les détails de cet échelonnement ne soient pas encore complètement arrêtés, il semble bien que les réductions seront mises en oeuvre en huit étapes annuelles à compter du 1er janvier 1980, et que des mesures particulières à cet égard seront adoptées pour certains produits.

Lorsque ces réductions auront été pleinement mises en oeuvre, les droits imposés par le Japon et par la C.E.E. sur les biens manufacturés se situeront, en moyenne, entre 5 et 7%, alors que les matériaux, à quelques exceptions près, pénétreront sur leurs marchés en franchise de droits ou à de très faibles taux. Les droits de douane américains moyens appliqués aux biens manufacturiers qui entreront aux Etats-Unis, au terme de cette période, seront légèrement plus faibles, soit de l'ordre de 4 ou 5%, mais certaines exportations de produits chimiques, de textiles et de chaussures

.../6

à destination de ce marché auront encore à supporter des droits plutôt élevés. De plus, et cela concerne particulièrement le Canada, les Etats-Unis renonceront complètement à une vaste gamme de droits de douane perçus jusqu'à présent sur les produits canadiens exportés sur ce marché. Dans l'ensemble, plus de 90% des exportations actuelles du Canada vers les Etats-Unis seront, lorsque les NCM seront mises en oeuvre, frappées de droits de 5% ou moins, et près 80% d'entre elles entreront en franchise de droits, en tenant compte du commerce dans le cadre de l'Accord sur l'automobile.

Comme beaucoup d'entre vous le savent déjà, l'un des principaux objectifs poursuivis par le Canada au cours des négociations était de réduire au maximum, sinon d'éliminer carrément, les mesures tarifaires et non tarifaires des autres pays qui freinaient les possibilités d'exportation dans certains secteurs clés de nos ressources au nombre desquels figurent les produits forestiers et les papiers. Le Canada a donc proposé que, en plus de la méthode habituelle de négociation, l'on adopte une approche "sectorielle" en vertu de laquelle on en arriverait à une concertation en vue de libérer le plus possible la production finale de ces secteurs, y compris les produits plus "perfectionnés" ou résultant d'une transformation poussée. Quoique cette méthode ait été refutée par les autres principaux participants, elle a servi à attirer l'attention sur les intérêts canadiens. Elle nous a également aidé, lorsque nous poursuivions, au sein des négociations globales, les objectifs que nous nous étions fixés pour ces secteurs, et ce en matière d'obstacles tant tarifaires que non tarifaires.

Nous avons obtenu plusieurs concessions importantes en ce qui concerne le secteur des produits forestiers, et elles se révéleront, je crois, essentiellement bénéfiques pour les producteurs canadiens. Ces concessions devraient leur permettre d'accroître leurs exportations de produits tant traditionnels que nouveaux vers les principaux marchés étrangers, tout en augmentant, de façon générale, la rentabilité des exportations. Le Japon

.../7

réduira ses droits de douane sur le bois de construction brut, ce que nous appelons "grumes", ainsi que sur un certain nombre d'autres produits du bois comme les portes, les châssis et les éléments de construction pré-usinés. Certains contreplaqués de bois tendre, laminés et agglomérés connaîtront également une réduction des droits de douane japonais, et des concessions seront accordées sur les papiers Kraft. La C.E.E. allégera ses droits de douane sur le contreplaqué de bois tendre et facilitera l'accès à son marché pour le bois aplani, pour les éléments de construction pré-usinés et leurs composantes, pour les laminés et pour les bardeaux. Le contingent de contreplaqué de bois tendre importé en franchise de droits, consolidé en vertu du GATT, sera augmenté de façon sensible. Et des concessions intéressantes ont été obtenues à l'égard de certains papiers.

Aux Etats-Unis, la presque totalité des produits d'intérêt pour le Canada dans ce secteur bénéficieront d'importantes réductions tarifaires. Parmi ces produits se trouvent le bois teint et préfini, les pièces de mobilier, les moulures et les éléments de construction précoupés. Un accord a également été conclu avec les Etats-Unis en vue d'en arriver à la parité tarifaire pour le contreplaqué de bois tendre. Cet accord fait partie d'un mémorandum d'accord qui vise l'établissement de normes nord-américaines communes pour ce produit. Rien de ce qui a été convenu ne préjuge des décisions qui pourront être prises pour parvenir à de telles normes communes. Bien sûr, une telle orientation exigera un effort important de la part de l'industrie et des organismes de normalisation des deux pays. Mais ce que vous avez réussi à accomplir dans le domaine de la normalisation, pour d'autres produits forestiers, et particulièrement pour le bois de construction, me porte à croire qu'on en arrivera à un résultat mutuellement avantageux.

.../8

Globalement, le niveau des droits de douane sur les produits du bois baissera, d'un peu plus de 5%, à un peu moins de 4% au Japon, de quelque 11%, à 7.7% dans la C.E.E. et, d'environ 5%, à moins de 1% aux Etats-Unis (et le domaine de la franchise de droits sera élargi). Les droits de douane canadiens seront, évidemment, également réduits dans ce secteur.

Nous avons aussi obtenu des concessions dans le secteur des métaux non ferreux. Les concessions américaines sur l'aluminium et, plus généralement, sur les droits de douane touchant une vaste gamme de demi-produits de métaux non ferreux, notamment les tuyaux, les tubes, les feuilles et les fils, qui sont importantes pour l'avenir, intéresseront particulièrement la Colombie-Britannique. Quant au Japon et à la C.E.E., les principales concessions d'intérêt touchent davantage les demi-produits que les métaux primaires. Les concessions qui nous ont été accordées, sur ces trois marchés, pour le cuivre, le plomb et le zinc sont moins importantes que nous ne l'aurions souhaité, mais elles correspondent au maximum que nous pouvions espérer.

Pour ce qui est du poisson et des produits du poisson, un secteur de toute première priorité pour le Canada compte tenu de l'extension des zones de pêche sur les deux côtes, des gains importants ont été réalisés. Nous aurions pourtant aimé obtenir une plus grande réduction des obstacles sur les marchés américain et japonais, et, sur le marché de la C.E.E., atténuer la marge de préférence accordée à la Norvège et à l'Islande en vertu des ententes avec la C.E.E. Le Japon a fait certaines concessions pour la morue, pour les oeufs de hareng et pour le calmar. En ce qui concerne la C.E.E., les concessions les plus importantes sont celles qui portent sur les filets de poissons de fond, sur le saumon, sur le homard et sur l'anguille. Notre plus important marché, les Etats-Unis, sera d'accès plus facile pour les filets de poissons de fond, élément le plus important du commerce, ainsi que pour les produits du hareng, pour la perche d'eau douce et pour diverses autres espèces.

.../9

Pour passer à un autre aspect des NCM, les présentes négociations, comme je l'ai déjà signalé, feront date en raison de l'intérêt qu'on y a accordé aux obstacles non tarifaires. Cette attitude est signe que tous les pays participants ont constaté que, dans de nombreux cas, de tels obstacles constituent une entrave au commerce international aussi importante, sinon plus, que les droits de douane. La nature même des obstacles non tarifaires et leur grande diversité font qu'il est difficile de faire face à de telles entraves.

L'annonce diffusée la semaine dernière disait qu'on s'était entendu quant au texte des accords ou des codes de pratique portant sur un certain nombre d'obstacles non tarifaires importants qui, du fait de leur prédominance, avaient causé des problèmes à tous les pays. Il s'agit d'un accord sur les subventions et les droits compensateurs, d'un accord révisé sur les droits antidumping, d'accords portant respectivement sur les obstacles techniques au commerce, sur les marchés publics et sur la valeur en douane, et d'un accord sur le régime des licences d'importation. En outre, on est parvenu à un mémorandum d'accord sur l'application de certaines des obligations générales du GATT, en particulier au sujet des droits et des obligations des pays en voie de développement, mémorandum qui aura pour effet d'améliorer le cadre du commerce international.

Les négociateurs ont abattu une lourde charge de travail en essayant de mettre au point un accord qui porterait sur les mesures de sauvegarde, c'est-à-dire les mesures d'urgence prises contre les importations préjudiciables. Cet accord expliquerait et préciserait davantage l'application des dispositions actuellement prévues par le GATT à cet effet. Quoiqu'il n'ait pas été possible, jusqu'à maintenant, d'en arriver à un accord, particulièrement en raison des difficultés qui ont surgi

.../10

entre la C.E.E. et les pays en voie de développement, on s'attend que les questions qui demeurent seront réglées d'ici le mois de juillet; le nouvel accord sera intégré à l'ensemble des résultats des NCM que les gouvernements devraient mettre en oeuvre plus tard.

L'utilité et l'importance relatives des règlements contenus dans ces divers accords varieront, évidemment, d'une industrie à l'autre. Je crois donc que certaines remarques sur les accords relatifs aux subventions et aux droits compensateurs, aux obstacles techniques au commerce et au régime des licences d'importation pourraient intéresser les gens du secteur des produits forestiers.

La signature d'un accord sur les subventions et les droits compensateurs démontre un concensus général sur la nécessité de créer de meilleurs règlements internationaux sur l'emploi de subventions et d'apporter plus de précisions quant aux règlements et à la procédure régissant l'application de droits compensateurs. De tels droits permettent à un gouvernement d'annuler, lorsqu'il s'agit d'importations, l'effet d'une subvention accordée par un gouvernement étranger. Bien que le GATT aborde déjà ces questions en termes généraux, le nouvel accord rendra possible une garantie et une uniformité accrues dans ce domaine. Tous les pays signataires seront, par exemple, tenus de se soumettre à la procédure prescrite dans l'accord, et d'effectuer une enquête avant d'appliquer des droits compensateurs. L'adoption d'une procédure commune, de critères communs d'évaluation des préjudices et de dispositions communes sur la divulgation au public de toutes les décisions devrait guider efficacement les gouvernements et le monde des affaires quant aux types de subventions qui risquent d'engendrer (de la part des pays qui importeront des produits ayant bénéficié d'une aide gouvernementale) la mise en application de droits compensateurs.

.../11

Le principal gain réalisé par le Canada grâce à cet accord se matérialisera lorsque la législation américaine sera modifiée en vue d'exiger une évaluation du préjudice avant l'application de droits compensateurs. Il s'agissait là d'un objectif clé du Canada dans les négociations. Si la loi américaine avait, dans le passé, contenu une telle disposition, le nombre de cas où des exportations canadiennes auraient été frappées de droits compensateurs eut été moindre - en supposant que, en de tels cas, l'existence du préjudice eut été prouvée. Aux yeux du Canada, le climat d'incertitude créé par la loi et la pratique américaines actuelles a été, en lui-même, suffisant pour freiner l'expansion de nos exportations, et d'exportations éventuelles, sur le marché des Etats-Unis.

La nouvelle discipline sur les subventions permettra au Canada de mieux protéger nos marchés d'exportation. L'accord établit, du même coup, que les subventions constituent un outil légitime en vue de poursuivre la réalisation d'objectifs économiques nationaux, comme, par exemple, le développement régional et l'accentuation des activités de recherche et de développement. Enfin, cet accord contient, entre autres, des dispositions en vertu desquelles les pays qui se sentent lésés par les pratiques de subvention d'un autre (dans le cas, par exemple, de marchés tiers) pourront chercher à obtenir un redressement, par l'intermédiaire du GATT, grâce à une procédure améliorée et plus rapide.

L'accord sur les obstacles techniques au commerce, question chère à votre organisme, devrait améliorer le développement des marchés en exigeant des pays signataires qu'ils s'assurent que ni les normes applicables aux produits ni les systèmes de certification n'entravent inutilement le commerce international. Cet accord n'empêche nullement un pays d'adopter et d'utiliser les normes qui conviennent à ses propres besoins - pour des questions de santé publique, de sécurité ou de protection de l'environnement, par exemple -, mais il fixe certains règlements dans ce domaine. Ainsi, l'accord exige la publication des normes, il offre aux divers pays la possibilité de consulter les autres pays en matière d'élaboration de normes applicables aux produits, ou de moyens connexes permettant de déterminer la conformité à ces normes, et il encourage l'élaboration et l'utilisation de critères reconnus à l'échelle internationale, lorsque la chose est possible.

.../12

L'importance d'un pareil accord sautera immédiatement aux yeux des producteurs forestiers de la Colombie-Britannique. Vous avez fait oeuvre de pionnier, en effet, dans ce domaine en surmontant les obstacles techniques qui entravaient les ventes canadiennes de bois de construction sur de nombreux marchés étrangers. Aujourd'hui, plus que jamais dans le passé, le gouvernement du Canada sera en mesure, grâce à cet accord, de vous aider à surmonter les obstacles au commerce injustifiés qui résultent de normes applicables aux produits.

L'accord sur le régime des licences d'importation devrait également être profitable aux producteurs forestiers de la Colombie-Britannique, dans la mesure où il simplifie et accélère la procédure d'obtention des licences requises dans un certain nombre de marchés importants, dont les pays en voie de développement et le Japon.

Lorsque nos partenaires commerciaux mettront ces accords, ainsi que les autres accords dont j'ai fait mention plus tôt, en pratique, nous devrions surmonter plus facilement un grand nombre des obstacles non tarifaires rencontrés sur les marchés étrangers. Nous bénéficierons aussi d'une plus grande "transparence" en ce qui a trait à ces obstacles. De plus, la procédure de surveillance et de règlement des différends contenue tant dans les codes que dans l'Accord général garantiront, en quelque sorte, que les engagements pris seront non seulement mis en pratique, mais aussi observés.

Enfin, l'importance accordée aux questions non tarifaires pendant les NCM nous rendra, je crois, la tâche plus facile lorsque viendra le moment de résoudre un problème d'ordre non tarifaire sur les marchés étrangers, qu'il fasse ou non l'objet d'un de ces nouveaux accords. Il est évident que les négociations n'ont pu lever tous les obstacles non tarifaires existants ni prévoir tous ceux qui pourront surgir, mais elles

.../13

constituent un bon départ, et elles ont permis d'établir les assises qui feront que nous serons en mesure de faire face à ces obstacles dans l'avenir.

En général, si l'on tient compte du fait qu'aucun pays n'a obtenu tout ce qu'il désirait, je pense pouvoir affirmer que des résultats favorables et équilibrés ont été obtenus pour le Canada. Nos ventes à l'exportation deviendront plus rentables et d'importantes possibilités d'exportation s'ouvriront. Nous aurons plus de certitude quant à l'accès aux marchés étrangers et tous les secteurs de notre économie et toutes les régions du Canada en bénéficieront - et la Colombie-Britannique et le secteur des produits forestiers ne seront pas, à cet égard, dans les derniers rangs. Les droits de douane canadiens seront réduits pour la plupart des produits, ce qui modifiera, en retour, les prix à la consommation et diminuera le coût des facteurs de production, c'est-à-dire des composantes et des machines, pour un grand nombre d'industries canadiennes. Ces réductions seront, toutefois, mises en oeuvre progressivement, et leur importance dépendra de la variation des forces concurrentielles et des possibilités à long terme de nos industries par le passé.

Même s'il ne fait aucun doute que les résultats des négociations auront, au cours des années à venir, une incidence significative sur le cadre de la production et de la fabrication au Canada, de même que sur celui de la commercialisation tant ici que dans les pays étrangers, les NCM ne sauraient être perçues comme une fin en soi. En plus d'offrir à l'agriculture, aux pêches et aux produits industriels et manufacturés des débouchés accrus et plus rentables, les résultats des négociations devraient favoriser le développement d'une structure industrielle plus efficace et spécialisée, offrant une production à plus grande échelle. En retour, une telle

.../14

structure devrait améliorer le rendement d'un grand nombre d'industries canadiennes, non seulement sur les marchés étrangers mais au pays, face à la concurrence étrangère. Nous devrons certes nous adapter et nous ajuster en fonction des nouvelles conditions. Toutefois, le changement et la nécessité de s'y adapter sont le fait d'une économie dynamique telle que la nôtre. Et la nécessité de nous moderniser et de faire face à la concurrence, de tirer parti des nouvelles possibilités et de laisser tomber la production désuète et relativement inefficace se fera,je crois,encore plus pressante dans l'avenir que par le passé. Les ajustements échelonnés qu'exigeront les résultats des NCM cadreront bien, me semble-t-il, avec la capacité d'adaptation de notre économie, et avec son dynamisme.

On reconnaît que le gouvernement a la responsabilité de mettre en place des mesures adéquates destinées à aider,lorsque cela s'avère nécessaire, l'industrie canadienne à s'adapter aux résultats des NCM et, en particulier, à tirer rapidement parti des nouvelles possibilités d'exportation qui s'offriront à elle. L'ensemble des mesures d'aide et d'adjustement annoncées, l'automne dernier, par le ministre de l'Industrie et du Commerce, ainsi que les diverses autres mesures et programmes d'aide déjà en place ou à l'étude, témoignent de ce fait. Et, évidemment, la nécessité de voir à ce que nos programmes de développement des marchés d'exportation soient appropriés constitue une priorité reconnue.

Mais, en dernière analyse, c'est sur nos producteurs, sur nos industriels et sur notre main-d'oeuvre - et non sur le gouvernement - que repose la responsabilité de tirer parti des gains acquis grâce aux résultats des NCM. Il imcombera au secteur privé de prendre les initiatives, d'effectuer la planification, d'engager des ressources, de produire et de vendre. Je suis sûr que les membres du Council of Forest Industries de la Colombie-Britannique seront parmi les premiers à profiter pleinement des avantages qui caractériseront le climat commercial à la suite des NCM. Et je compte bien que vous utiliserez au maximum ces possibilités pour le plus grand profit de vos sociétés, de vos travailleurs, de vos fournisseurs, de votre province et de votre pays - le Canada.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet: Allocution prononcée devant l'Automotive Parts Manufacturers Association à Toronto.

For release/Pour publication: 13h00 (H.N.E.) le 26 avril 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée lors de la réunion annuelle de l'Automotive Parts Manufacturers Association, à Toronto, le 26 avril 1979

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

Monsieur le président,

Il y a deux semaines, les Négociations commerciales multilatérales (NCM) de Tokyo étaient substantiellement conclues à Genève. Ces NCM ont été les plus ambitieuses jamais entreprises depuis la création du GATT lui-même, il y a de cela quelque 30 ans.

Je suis particulièrement heureux de cette occasion qui m'est offerte de vous entretenir des résultats de ces négociations, puisque je sais très bien le grand intérêt que votre association leur a porté. J'apprécie également les efforts que vous avez déployés au cours des dernières années pour faire en sorte que l'on comprenne bien, à Ottawa, vos intétêts et vos préoccupations.

Ce processus de consultation entamé avec votre association et d'autres groupes, y compris le monde du travail, a constitué un élément important dans l'élaboration des objectifs précis du Canada et de ses positions au cours des négociations. Cela a également permis aux personnes en cause à Ottawa d'expliquer les problèmes auxquels le Canada, en tant que principal participant aux négociations de Genève, avait à faire face, y compris les questions qui représentaient une importance à long terme plutôt qu'à court terme pour le monde canadien des affaires. L'importance et la fréquence de ces consultations avec les provinces et le secteur privé n'ont jamais été égalées auparavant dans aucune des négociations commerciales. Il sera intéressant d'étudier les leçons que le Canada tirera de cette collaboration

.../2

plus étroite qui s'est établie entre le secteur public et le secteur privé en vue d'élaborer des réponses et des initiatives appropriées aux développements de la politique commerciale. Et au cours de cet examen, je ne laisserais pas de côté l'analyse et la comparaison entre ce que nous avons mis au point et le processus de consultation plus officiel et plus structuré que les Etats-Unis ont élaboré en vertu de leur Trade Act aux fins des négociations de Genève. Que ce soit dans le cadre de l'Accord sur l'automobile, ou en termes de concurrence de la demande nationale et étrangère de pièces de rechange, les importations et les exportations revêtent une importance capitale pour votre industrie, aujourd'hui et pour les années à venir. Directement ou indirectement, le commerce est le point central de la prospérité de tous les secteurs de notre économie. Nous exportons plus de la moitié de notre production finale annuelle de matériaux, de produits et de biens transformés et manufacturés. Au chapitre des importations, le commerce nous fournit un grand nombre de facteurs de production, une grande variété de biens de consommation et une bonne part du défi de la concurrence qui, qu'on le veuille ou non, nous permet de suivre le courant et de maintenir et de développer une production efficace et concurrentielle.

Pour le Canada, les résultats de ces négociations constituent un grand pas en vue de faire face aux obstacles tarifaires et non tarifaires. De nouvelles possibilités d'exportations, plus étendues et plus certaines, se manifestent, et toutes les parties du pays et tous les secteurs de notre économie en bénéficieront. Les droits de douane canadiens seront réduits pour la plupart des produits, mais cela se fera de façon graduelle. Les rajustements qui s'imposeront devraient bien cadrer avec la capacité de nos industries à s'adapter à la fois aux nouvelles possibilités et aux nouveaux défis. Il en sera certainement ainsi pour votre industrie, qui doit se tenir à la fine pointe

.../3

de l'innovation. Et, à cet égard, nombre de vos sociétés ont déjà prouvé qu'elles le peuvent.

Comme vous le savez, les négociations commerciales ont été entreprises à Tokyo en 1973. Près de cent pays y ont participé. Puisqu'elles portaient sur les obstacles tant tarifaires que non tarifaires, et qu'elles cherchaient à innover dans ce dernier domaine, les Négociations de Tokyo ont été à la fois longues et complexes. De plus, elles se sont déroulées dans un contexte où les conditions économiques se sont révélées de plus en plus difficiles. La hausse du coût de l'énergie, le chômage, l'inflation, les fluctuations des taux du change et d'autres facteurs ont tous influé sur l'approche qu'ont adoptée les pays, en général, et, en particulier, sur leur position au sein des négociations. Les participants ont négocié ferme et tous ont dû faire des compromis. Compte tenu des circonstances économiques, ces compromis ont souvent été difficiles, mais ils se sont finalement réalisés.

Les résultats des NCM sont substantiels à l'égard des obstacles tant tarifaires que non tarifaires. Ils représentent le maximum que peut supporter le commerce, et cela a été vérifié par tous les principaux participants. Bien que, en ce qui a trait aux obstacles tarifaires, la libération du commerce ait été, en moyenne, d'un ordre moindre que ne l'aurait permis le Trade Act américain, nous en sommes arrivés à un résultat qui, de façon globale, réduira du tiers les droits de douane mondiaux, un résultat semblable à celui que l'on a atteint lors des Négociations Kennedy, mais pour un plus grand nombre de pays et, bien entendu, à partir d'un niveau de droits de douane de départ moins élevé.

Je voudrais tout d'abord vous entretenir de la question des droits de douane dans les négociations, laquelle constitue un élément important de

.../4

l'ensemble des NCM. Nos partenaires commerciaux ont fait des concessions très importantes. Dans le cas des produits industriels, la réduction des droits de douane imposés aux exportations à destination des Etats-Unis, de la Communauté économique européenne (C.E.E.) et du Japon, si l'on regroupe tous ces participants, s'établira, en moyenne, à près de 40%. La réduction moyenne des droits de douane canadiens sera du même ordre. Les négociations entre le Canada et ses trois principaux partenaires commerciaux ont pris fin juste avant la date de clôture du 12 avril.

Les listes tarifaires négociées sont toujours sujettes à de légères modifications à la suite de révisions de nature juridique et de rectifications qui seront apportées au cours des prochaines semaines. De plus, d'autres changements découleront des négociations encore en cours avec un certain nombre d'autres pays, dont les pays en voie de développement. Mais, on ne s'attend pas à ce que ces changements modifient de façon considérable l'équilibre déjà obtenu globalement, ou celui qui a été atteint entre les principaux partenaires des négociations. Les pays participants ont donc convenu, dans ces circonstances, de ne pas rendre publics pour l'instant les résultats détaillés des négociations tarifaires. Les arrangements convenus précisent toutefois que ces résultats devraient être disponibles d'ici au 30 juin. Je suis persuadé que nous attendons tous, bien que pour des raisons quelque peu différentes, le moment où nous pourrons évaluer à la fois l'ensemble et les détails des résultats, plutôt qu'en se fondant sur les renseignements fragmentaires, parfois exacts, parfois moins exacts, que nos représentants des médias sont en mesure d'obtenir des capitales étrangères.

Comme vous le savez, nous prévoyons que, en règle générale, les réductions tarifaires convenues s'effectueront en huit étapes annuelles. Ce processus est censé commencer le 1er janvier 1980. Cependant, des

.../5

arrangements spéciaux quant à cet échelonnement seront vraisemblablement faits pour certains produits. Les détails à cet égard doivent être mis au point au cours de la période qui précédera immédiatement la diffusion des listes tarifaires.

Lorsque les réductions tarifaires MTN seront pleinement mises en oeuvre, les droits de douane noyens sur les biens manufacturés entrant aux Etats-Unis seront de l'ordre de 4%, bien que certains articles tels que les produits chimiques, les textiles et les chaussures continueront à entrer à des taux plus élevés. Mais, dans la plupart des cas, les matériaux entreront en franchise, ou alors les droits de douane seront très faibles. Et, comme l'indiquait le vice-premier ministre, l'honorable Allan J. MacEachen, dans son annonce du 12 avril dernier, plus de 90% des exportations actuelles du Canada vers les Etats-Unis seront frappées de droits de douane de 5% ou moins et près de 80% d'entre elles entreront en franchise de droits, en tenant compte du commerce en vertu de l'Accord sur l'automobile.

La mise en oeuvre complète des réductions tarifaires au sein de la C.E.E. et au Japon signifiera que leurs droits de douane sur la plupart des biens manufacturés seront de l'ordre de 5 à 7%. Mises à part certaines exceptions, les matériaux entreront sur ces marchés en franchise de droits, ou alors les droits de douane seront peu élevés.

Pour ce qui est des droits de douane canadiens, le taux moyen à l'égard des produits industriels manufacturés sera réduit et passera, d'une moyenne actuelle de quelque 15%, à environ 9%, avec des taux plus élevés pour un certain nombre de produits.

Je ne peux vous fournir de renseignements détaillés sur les réductions convenues qui seront apportées aux droits de douane étrangers et canadiens frappant les pièces d'automobile avant que les listes de concessions

.../6

tarifaires ne soient rendues publiques. Vous pouvez vous attendre, cependant, à une réduction sensible des droits de la part de la C.E.E. et du Japon sur ces articles. Je sais que les membres de votre association, et plus précisément votre président, M. Lavelle, se sont particulièrement efforcés de développer ces importants marchés en expansion.

Pour ce qui est des Etats-Unis, les droits imposés sur les véhicules et sur leurs pièces, droits déjà peu élevés en vertu de la clause de la nation la plus favorisée, seront réduits encore davantage. Néanmoins,une certaine protection demeurera. Même si cela signifie que l'accès au marché américain des pièces de rechange ne sera pas en franchise, cela signifie aussi qu'une mesure de protection contre les fournisseurs d'outre-mer subsistera pour les ventes de pièces d'équipement original à destination de ce marché, et ce, en vertu du Pacte de l'automobile.

Les droits de douane canadiens sur les pièces seront réduits, mais à des niveaux qui fourniront à votre industrie une plus grande protection si on la compare à celle de l'industrie américaine, japonaise et de la C.E.E. Il y aura également des réductions progressives se situant dans les 15% pour ce qui est des droits imposés aux véhicules automobiles importés au Canada. La mesure de réduction sur laquelle nous nous sommes entendus tenait compte, d'une part, du fait que le secteur de l'automobile, où nous sommes relativement efficaces, ne pouvait être exclu des négociations. Nous avions également à l'esprit, d'autre part, un point évident, exposé d'ailleurs dans le rapport Reisman, soit qu'un stimulant tarifaire de taille devait être maintenu si nous voulions que les fabricants de véhicules automobiles continuent de fonctionner en vertu du Pacte de l'automobile, plutôt que d'avoir à subir une assujettissement à des droits. De la même manière, les droits de douane NCM continueront de permettre, en vertu du Décret de remise des droits de douane sur les pièces d'automobile, un stimulant important qui incite les fabricants étrangers à trouver au Canada leur source de pièces et de composantes d'automobiles.

.../7

Le Canada et certains autres pays en sont venus à de nombreux mémorandums d'accords concernant les mesures tarifaires et non tarifaires touchant les aéronefs civils,leurs moteurs et leurs pièces, l'électronique de bord et certaines pièces d'équipement connexes. L'accord dans ce domaine prévoit, à compter du 1er janvier prochain, la suppression totale des droits de douane entre les pays industriels participants. Quand on considère les nombreux éléments de la production d'aéronefs,où les industries canadiennes à forte technicité sont déjà concurrentielles à l'échelle internationale, les avantages éventuels considérables que retiront de cet accord les fabricants canadiens seront des plus évidents. Et il en coûtera très peu, ou rien du tout, puisque les droits de douane canadiens touchant la plupart des produits de ce secteur sont suspendus depuis de nombreuses années. Je pense que bon nombre d'entre vous, dont la production est destinée uniquement au marché du véhicule, pourraient vouloir regarder de plus près l'éventail de possibilités, sur les plans de la production et de l'exportation, qui se présenteront prochainement dans le secteur des aéronefs et de leurs pièces et composantes.

Jetons maintenant un regard sur les obstacles non tarifaires. De façon générale, grâce aux NCM, des règlements commerciaux améliorés et un meilleur contrôle international de certains obstacles non tarifaires devraient se révéler utiles dans la création d'un environnement commercial mondial plus rémunérateur et plus sûr. La règle du commerce international s'appliquera, à l'avenir, à un domaine plus étendu du commerce en raison du nombre et de la portée des nouveaux codes et règlements. Cette mise en application devrait être plus efficace du fait de l'existence d'une meilleure surveillance internationale et d'une procédure plus précise en matière de règlement des différends. Même si c'est dans la pratique qu'on verra la réalité de ces avantages, les points qui ont fait l'objet de négociations devraient limiter les domaines d'ennuis possibles au niveau du commerce international, et se

.../8

révéler ainsi particulièrement pertinents pour une nation commerciale telle que le Canada dans ses relations avec ses partenaires commerciaux plus importants.

De façon générale, l'application des nouveaux accords devrait résulter en une plus grande assurance et une plus grande garantie d'accès aux marchés étrangers. Cela ne veut certainement pas dire que le problème des obstacles non tarifaires disparaîtra. Mais l'élan est donné, l'attention internationale a été obtenue et je m'attends à ce que, à partir de maintenant, les pays seront beaucoup plus prudents dans leurs tentatives visant à freiner, par le biais de méthodes non tarifaires, qu'elles soient anciennes ou nouvelles, la pénétration légitime des exportations. S'ils essaient d'agir ainsi, le risque de se voir traduits devant le GATT et les mesures de rétorsion qui pourraient s'ensuivre deviendront, je crois, des préoccupations plus présentes et plus persuasives que par le passé. Par ailleurs, l'attention mondiale se portera certainement sur les pays, le Japon, par exemple, qui ont de tout temps eu largement recours à des mesures protectrices non tarifaires.

En matière d'importation, la gamme des mesures défensives que nous pourrons prendre contre la concurrence déloyale sera définie plus clairement. En outre, l'application de ces mesures sera plus uniforme entre les pays commerciaux. En dépit du fait que le jury à Genève achoppe toujours en ce qui a trait aux mesures de "sauvegarde" contre les importations préjudiciables et nuisibles, les questions qui restent, et plus particulièrement celle de l'utilisation sélective et discriminatoire de ces restrictions touchant les importations, devraient être réglées d'ici à la mi-juillet. Si la C.E.E. et les pays en voie de développement ne peuvent se mettre d'accord, les dispositions de l'article XIX continueront évidemment de s'appliquer.

On en est venu, à Genève, à un accord concernant les textes touchant les subventions et les droits compensateurs, les droits antidumping, les obstacles techniques au commerce, la valeur en douane, les marchés publics

et les procédures en matière de licences d'importation. En outre, un mémorandum d'accord a été conclu sur les moyens d'améliorer l'application de certaines dispositions du GATT, en ce qui concerne plus particulièrement les intérêts des pays en voie de développement.

Un des codes les plus délicats et les plus épineux auxquels on se soit attaqué au cours de ces négociations a été celui des subventions et des droits compensateurs. On cherchait à en arriver à un mémorandum d'accord réalisable sur les pratiques gouvernementales en matière de subventions, là où ces pratiques avaient des répercussions sur le commerce international,aussi bien que sur les règlements et la procédure régissant l'application des droits compensateurs. Vous n'ignorez pas qu'il s'agit là de droits appliqués par un gouvernement pour contrer les effets néfastes d'une subvention accordée par un autre gouvernement. Le nouvel accord prévoira une plus grande uniformité quant à la procédure, la détermination au préalable du préjudice et la diffusion des décisions, lors de la mise en application des droits compensateurs. La procédure envisagée dans le nouvel accord est généralement conforme à celle suivie en vertu de la loi canadienne. Nous serons en mesure de nous occuper rapidement et efficacement des importations subventionnées qui sont préjudiciables au marché canadien. Par contre ,on aura l'assurance que les autres pays ne prendront pas de mesures arbitraires contre les exportations canadiennes qui pourraient avoir fait l'objet d'un programme d'aide de la part du gouvernement canadien.

La loi américaine actuelle sur les droits compensateurs (en raison des droits acquis) n'est pas conforme aux dispositions du GATT. En conséquence, un des objectifs les plus importants du Canada dans ces négociations - et auquel tenaient beaucoup la C.E.E. et le Japon - était de s'assurer que la loi américaine serait rendue conforme et de demander, pour ce faire, que le préjudice soit établi avant que des droits compensateurs ne puissent être imposés sur des biens passibles de droits. Cela a été fait au cours des négociations

.../10

et représente un gain appréciable pour le Canada. Le Congrès des Etats-Unis est actuellement à étudier,dans le cadre du processus d'approbation de l'ensemble des NCM, les modifications qu'il serait nécessaire d'apporter à la loi américaine. Lorsque la loi américaine sera rendue conforme à l'accord, une incertitude de taille aura été supprimée en ce qui concerne le développement de nos exportations vers les Etats-Unis. A mon avis, si la loi américaine avait, dans le passé, exigé la détermination du préjudice, bien peu de nos biens passibles de droits exportés aux Etats-Unis auraient été frappés de droits compensateurs.

L'accord reconnaît que les subventions constituent un outil légitime auquel les gouvernements peuvent avoir recours en vue de favoriser les objectifs nationaux importants comme, par exemple, l'industrialisation régionale, la stimulation de la recherche et du développement ainsi que d'autres aspects du développement industriel. Mais chacun sait, cependant, qu'en certaines circonstances, ces subventions peuvent avoir des effets néfastes sur le commerce ou sur la production des autres pays (à l'exception des genres de situations où l'application de droits compensateurs serait tout indiquée). Dans de tels cas, l'accord prévoit un droit de recourir à des consultations bilatérales. Si ces consultations devaient échouer à aboutir à une solution mutuellement acceptable, les signataires touchés pourraient porter leur cas devant le GATT et demander le droit de recourir à des mesures de rétorsion à l'égard du pays utilisant des subventions.

Cette partie de l'accord ouvre en fait de nouveaux horizons pour les règlements commerciaux internationaux. On s'attend que ses dispositions permettront d'établir une discipline nouvelle et importante dans ce domaine. Il nous serait possible, par exemple, de contrer plus efficacement les effets néfastes qu'entraînent,sur les exportations canadiennes vers un marché en particulier,les importations subventionnées par un pays tiers. De même, elle nous fournirait les moyens de réagir dans le cas où un pays importateur a eu recours à des subventions intérieures qui empêchent les producteurs

.../11

canadiens de vendre leurs produits sur ce marché.

L'accord accroît et affermit l'interdiction frappant l'utilisation de subventions à l'exportation dans le cas de produits industriels. Des plans tels que le DISC seraient en fait déclarés non recevables en vertu des listes de subventions de ce genre que l'on a convenu d'interdire et aucun plan de la sorte ne serait adopté à l'avenir. Or, étant donné que le plan des Etats-Unis existe déjà depuis bon nombre d'années et compte tenu de l'attitude manifeste du Congrès, il n'a pas été possible d'assurer, par le biais des NCM, la suppression immédiate de ce programme. Les Etats-Unis ont toutefois entrepris, et je cite, "d'examiner les moyens de rendre ces mesures conformes dans un délai raisonnable". Dans les circonstances, le Canada s'est réservé tous les droits auxquels il peut avoir recours en vertu du GATT relativement à ce programme de subventions américain.

Je me suis longuement attardé sur l'accord relatif aux subventions et aux droits compensateurs parce qu'il s'agit là d'une réalisation importante de ces négociations commerciales. Vous n'êtes sans doute pas sans savoir qu'à part les points qui ont rallié un accord international, on prévoit engager des pourparlers sérieux entre le Canada et les Etats-Unis sur le problème précis des subventions utilisées par différents paliers gouvernementaux en vue d'attier la production automobile vers des endroits en particulier. Je suis sûr qu'au cours de ces discussions, la pertinence des dispositions du nouvel accord NCM sur les subventions et les droits compensateurs, ainsi que d'autres mémorandums d'accords internationaux dans ce domaine (la déclaration de l'O.C.D.E. sur les investissements internationaux et les multinationales, par exemple) amènera à aborder la solution de ce problème bilatéral épineux.

.../12

Il y aurait beaucoup à dire sur les autres accords non tarifaires mais je m'en tiendrai seulement au code sur la valeur en douane. Cet accord établira des règlements uniformes devant être appliqués par les gouvernements dans l'établissement de la valeur, aux fins de douane, des marchandises importées. En paraphant ce code, le Canada a indiqué qu'il consentait à y aligner son régime actuel d'évaluation à condition qu'il soit bien entendu par ses principaux partenaires commerciaux qu'il est en mesure de compenser toute perte importante de protection qui pourrait survenir et qu'il bénéficierait de plusieurs années (4) pour adopter le nouveau régime.

Donc, quelle sera désormais la tournure des événements? Les accords tarifaires et non tarifaires conclus à Genève ont été renvoyés aux gouvernements pour qu'ils les examinent et prennent une décision. A cet égard, les autres pays et le nôtre surveilleront attentivement ce qui se passe aux Etats-Unis. Conformément à la loi américaine, l'Administration doit présenter les accords non tarifaires au Congrès pour qu'il les approuve ou qu'il prenne toute autre disposition dans les 90 jours de session. S'ils étaient approuvés, il faudrait modifier en conséquence les lois américaines pertinentes. L'ensemble des résultats NCM sera sans doute présenté au Congrès au cours de la première quinzaine de mai et ce dernier y donnera probablement suite au début de l'automne. On prévoit que les gouvernements signifieront par la suite leur approbation officielle des résultats NCM et manifesteront leur intention de mettre en oeuvre les divers accords.

La période de mise en oeuvre sera, bien entendu, cruciale. C'est le moyen par lequel les résultats des négociations prendront corps et seront mis à l'essai. Comme je l'ai déjà mentionné, il est proposé que, dans l'ensemble, les réductions tarifaires soient mises en oeuvre en 8 étapes annuelles, à compter du 1er janvier 1980.

En ce qui concerne les accords non tarifaires, on s'attend que le Canada, comme les Etats-Unis et d'autres pays, mettra en oeuvre des lois nouvelles ou révisées afin de refléter les droits et les obligations qui ont été négociés.

Une fois mis en oeuvre, les résultats des NCM offriront des possibilités d'exportation nouvelles et plus rentables, et un meilleur climat mondial pour le commerce. Ils supposeront une certaine baisse de la protection tarifaire canadienne actuelle, assortie toutefois de bénéfices pour les utilisateurs et les consommateurs de biens importés. A mon avis, cependant, bien d'autres facteurs de l'équation économique se révéleront plus pertinents quant à la croissance et à la prospérité futures de l'industrie des pièces d'automobiles. La majeure partie de votre production et de votre commerce se situe dans le cadre particulier de l'Accord sur l'automobile et il continuera d'en être ainsi à l'avenir. Votre programme pour la présente réunion annuelle, "Le choc du futur": la révolution de l'industrie automobile, se passe de commentaires si l'on tient compte de l'évolution de la technique - l'automobile de l'avenir, et la demande changeante de composantes, de systèmes et de matériaux, tout ce que cela représente pour ceux qui les fabriquent, et, évidemment, le cadre de la sécurité et de la réglementation. Ce sont là les défis les plus exigeants. Nous sommes tous extrêmement conscients de l'importance cruciale du climat général qui entoure les investissements, la production et les affaires au Canada.

En mars, le ministre de l'Industrie et du Commerce a annoncé une série de mesures destinées à intensifier la production, à accroître les emplois et à attirer les investissements dans l'industrie automobile ainsi qu'à aider à assurer la viabilité de cette industrie au cours d'une période de changements techniques rapides. Ces mesures ont été conçues en vue de faire face à un processus d'adaptation qui devait se faire quelle que soit

.../14

l'issue des NCM. Mais les résultats des négociations donnent du poids à ces lignes d'action et, de plus, comme vous le savez, le gouvernement a annoncé la mise en place de nouveaux programmes d'aide destinés à favoriser l'adaptation du monde des affaires canadien afin qu'il tire profit des nouvelles possibilités et qu'il s'adapte au climat devenu plus concurrentiel à la suite des NCM.

En dernière analyse, cependant, c'est sur l'industrie que repose la responsabilité finale de réaliser les gains offerts par les résultats des NCM. Le gouvernement peut aider l'industrie à évaluer l'incidence de ces résultats, et offrir des programmes visant à faciliter l'adaptation à de nouvelles possibilités commerciales à l'étranger ainsi qu'à une concurrence accrue à l'intérieur de nos frontières. Mais il incombera à l'industrie de dresser les vrais plans et de prendre les décisions économiques importantes.

La santé florissante de l'industrie automobile, notamment le secteur de la production des pièces, constitue un élément important de notre bien-être économique futur. Ce bien-être réside, je crois, dans le développement d'une production pouvant soutenir la concurrence, qu'elle soit canadienne ou étrangère, et qui sera viable à long terme tant pour la production que pour l'emploi. La libération du commerce et les nouveaux règlements découlant des NCM ne constituent qu'un aspect du climat qui caractérisera à l'avenir la production, l'investissement et l'utilisation de notre main-d'oeuvre. Je suis sûr, cependant, que les résultats de ces longues négociations intenationales aideront votre industrie, ainsi que d'autres comme la vôtre, à prendre de l'expansion et à prospérer à partir d'une assise canadienne, à devenir plus innovatrice et plus avant-gardiste et, enfin, à contribuer toujours plus avant à la santé de l'industrie, à l'expansion des marchés ainsi qu'à la prospérité et à la force de la nation.

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

DOCUMENTATION DE BASE

le 30 avril 1979

Le 12 avril 1979, l'honorable Allan J. MacEachen, vice-premier ministre, faisait part d'une annonce sur les résultats des négociations commerciales multilatérales à Genève. On faisait état, dans cette annonce, de la procédure suivie tant en matière de négociations tarifaires qu'à l'égard des divers accords sur les mesures non tarifaires.

Les deux documments ci-annexés, qui ont maintenant été communiqués par le Secrétariat du GATT à Genève, offrent de plus amples renseignements sur cette procédure.

le 12 avril 1979

LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES: PROCES-VERBAL

Sur la base d'échanges de vues avec des délégations, le président (M. Olivier Long, le directeur général du GATT) a établi le texte du procès-verbal ci-après.

Ayant participé aux négociations commerciales multilatérales, les représentants des gouvernements et de la Commission des Communautés européennes sont convenus que les textes énumérés ci-après, concernant lesquels ils ont signé le présent procès-verbal, reprennent les résultats de leurs négociations. Ils reconnaissent que ces textes pourront faire l'objet de rectifications de caractère purement formel, n'en altérant en aucune façon ni la substance ni la signification, sauf indication contraire figurant dans le texte relatif aux négociations tarifaires.

Ces représentants conviennent qu'en signant le présent procès-verbal, ils marquent leur intention de soumettre les textes, ou les instruments juridiques qui seront élaborés sur la base desdits textes, à l'examen de leurs autorités respectives en vue d'obtenir l'approbation nécessaire des textes ou instruments en question, ou d'autres décisions les concernant, conformément aux procédures appropriées de leur pays respectifs. Les représentants pourront préciser que leur signature atteste leur intention d'obtenir cette approbation ou décision.

Les représentants pourront préciser qu'ils n'ont signé le présent procès-verbal que pour certains des textes énumérés ci-après, qu'ils désigneront expressément.

Il est admis que certaines délégations participant aux négociations commerciales multilatérales ne seront pas nécessairement en mesure de signer immédiatement le présent procès-verbal pour l'ensemble des textes énumérés ci-après, ou pour certains d'entre eux. Elles sont invitées à le faire à leur plus prompte convenance.

Il est reconnu que les représentants des pays les moins avancés participant aux négociations commerciales multilatérales auront peut-être besoin de temps pour examiner les résultats des négociations au vu du paragraphe 6 de la Déclaration de Tokyo, avant de pouvoir signer le procès-verbal.

Les représentants qui signeront le présent procès-verbal conviennent qu'il y a lieu de poursuivre d'urgence les travaux relatifs aux sauvegardes mentionnés au paragraphe 3, alinea (D), de la Déclaration de Tokyo, dans le contexte et selon les termes de ladite Déclaration, en tenant compte de ce qui a déjà été réalisé, afin d'arriver à un accord avant le 15 juillet.

.../2

Les textes sous (K) et (L) constituent le résultat de négociations qui ont eu lieu seulement entre les représentants de certains gouvernements désignés dans les documents.

Les représentants ont pris acte des déclarations faites au sujet de divers textes lors de la réunion que le Comité sur les négociations commerciales à tenue le 11 avril.

TEXTES

A) Accord sur les obstacles techniques au commerce

B) Accord sur les marchés publics

C) Accord concernant l'interprétation et l'application des articles VI, XVI et XXIII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

D) Arrangement concernant la viande bovine

E) Arrangement international concernant le secteur laitier

F) Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

G) Accord relatif aux procédures en matière de licences d'importation

H) Cadre multilatéral concernant l'agriculture

I) Textes élaborés par le groupe cadre juridique

J) Négociations tarifaires

K) Accord relatif au commerce des aéronefs civils, élaboré par un certain nombre de délégations

L) Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, élaboré par un certain nombre de délégations

LES NCM: NEGOCIATIONS TARIFAIRES

(document signé à Genève le 12 avril 1979)

Les délégations énumérées ci-après ont dressé des états détaillés des engagements tarifaires qu'elles ont offert de prendre pour les produits agricoles et industriels au cours des négociations qui ont été menées dans le cadre des NCM, à la date du 12 avril 1979. Des exemplaires de ces états ont été echangés pour vérification technique et, au besoin, correction d'erreurs commises par inadvertance. Des exemplaires de ces états, accompagnés de la liste des délégations avec lesquelles ils ont été échangés, sont déposés au secrétariat du GATT.

Ces délégations s'engagent à utiliser lesdits états pour établir des listes de concessions qui seront annexées à un protocole approprié d'ici au 30 juin 1979. Il est entendu que ces listes certifiées finales pourront être ajustées de façon à reprendre les résultats qui auront été négociés d'ici là par les différentes délégations. Les ajustements qui seraient ainsi opérés ne devraient pas avoir de répercussions significatives sur les équilibres globaux et bilatéraux réalisés.

Signé par les délégations suivantes:

L'Australie	La Hongrie
L'Autriche	Le Japon
La Bulgarie	La Norvège
Le Canada	La Nouvelle-Zélande
Les Communautés Européennes	La Suède
Les Etats-Unis	La Suisse
La Finlande	La Tchecoslovaquie

Les concessions ou les contributions pertinentes d'autres participants seront reprises en temps voulu dans leur listes tarifaires respectives.

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet: Allocution prononcée devant l'Association des fonderies canadiennes à Toronto.

For release/Pour publication
10h00 (H.A.E.)
le 8 mai 1979.

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant l'Association des fonderies canadiennes, à Toronto, le 8 mai 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release
Communiqué

Subject/Sujet

Allocution prononcée devant l'Association des fonderies canadiennes à Toronto.

For release/Pour publication
10h00 (H.A.E.)
le 8 mai 1979.

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. J'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant l'Association des fonderies canadiennes, à Toronto, le 8 mai 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

Lorsque votre bureau de direction m'a invité, plus tôt cette année, à vous adresser la parole à l'occasion de votre réunion annuelle, en mai, on était loin de pouvoir déterminer avec précision à quel point en seraient rendues les négociations commerciales de Genève en ce moment-ci. En réalité, et bien qu'il reste encore des points de détail à compléter, l'essentiel est réglé et les négociations substantielles ont pris fin il y a un peu plus de trois semaines.

Bien que les renseignements touchant chaque article ne soient pas encore rendus publics, je suis en mesure d'étudier aujourd'hui avec vous certaines des questions des NCM qui revêtent un intérêt particulier pour votre association. Ces questions ont été précisées à la fois dans vos présentations officielles auprès du Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers et lors de la rencontre subséquente avec le président du C.C.C.T.D., M. Louis Couillard.

L'occasion de réaliser de sérieux échanges de vues et de renseignements offerte lors de ce genre de rencontres avec le secteur privé a représenté pour le gouvernement une aide précieuse lors de l'élaboration des positions et des objectifs canadiens concrets en vue de ces négociations. Dans le cas de votre propre organisme, cela nous a été bénéfique puisque le gouvernement a ainsi pu mieux comprendre une industrie caractérisée par un vaste éventail de production,

.../2

une gamme de préoccupations et un marché qui touche, d'une part, les travaux publics et répond, d'autre part, aux besoins complexes des constructeurs d'automobiles et des producteurs de machines et de matériel en général.

Le procès-verbal signé le 12 avril par les chefs de délégations, dont l'ambassadeur Rodney Grey, du Canada, représente à la fois l'authentification des accords conclus et l'engagement de chaque délégation de soumettre les résultats obtenus à l'étude et à la décision de leur gouvernement. L'ensemble représente une série d'accords sur des mesures non tarifaires, des modifications aux règlements et à la procédure du GATT, ainsi qu'un mémorandum spécial sur les droits de douane. Ce dernier document prévoit, au plus tard le 30 juin, l'élaboration d'un protocole tarifaire officiel fondé sur les accords conclus au 12 avril par les principaux participants. Entre-temps, les négociations se poursuivent avec certains pays, notamment ceux du tiers-monde. Par ailleurs, le long mécanisme de vérification, de contre-vérification et de rectification des listes tarifaires individuelles des pays négociateurs doit, lui aussi, suivre son cours. Le protocole tarifaire officiel de la fin juin comportera également certains détails touchant les dispositions d'échelonnement de la période de mise en oeuvre. A quelques exceptions près, on assistera à des réductions tarifaires réalisées en huit étapes annuelles débutant le 1er janvier prochain.

Le procès-verbal du 12 avril englobait en outre un accord spécial relatif au commerce international des aéronefs civils. Cet accord entre les principaux pays industrialisés prévoit la disposition des droits de douane sur les aéronefs civils, leurs pièces et leurs composantes, ainsi que sur leur réparation et leur révision. Il englobe également une meilleure discipline à l'égard des mesures non tarifaires. Il doit pleinement entrer en vigueur au début de l'année prochaine et il devrait engendrer d'importants avantages au profit des producteurs canadiens. Je conçois que les débouchés ne sont pas très nombreux pour les produits de fonte ou de fer dans l'industrie manufacturière

.../3

aéronautique comme telle, mais je crois comprendre que certains de vos membres produisent également des pièces moulées légères, soit, par exemple, en magnésium ou en aluminium, qui peuvent représenter des bénéfices directs.

Les textes des divers accords non tarifaires sont maintenant chose publique. On prévoit qu'au cours de l'année, peut-être au début de l'automne, les gouvernements prendront les mesures que s'imposent pour signifier leur acceptation officielle et leur intention de mettre en oeuvre les mesures tarifaires et non tarifaires convenues. A ce moment là, les mesures que devra prendre le Congrès des Etats-Unis pour que les résultats des négociations soient approuvés et pour promulguer les modifications nécessaires aux lois américaines devraient être complétées. Pour ce qui est du Canada , on devra également étudier tout changement qui pourrait se révéler nécessaire quant à nos lois pour mettre en oeuvre les accords non tarifaires conclus à Genève.

Les accords tarifaires représentent, naturellement, un élément important de l'ensemble des NCM, pour certains même le plus important. Voyons maintenant où nous en sommes quant au caractère général des résultats à cet égard, notamment en ce qui a trait au marché américain.

Dans l'ensemble, l'offre des E.-U. dans le domaine des produits industriels comportera des réductions tarifaires moyennes pondérées d'un peu plus de 40% sur les exportations canadiennes. Ces réductions sont largement distribuées sur l'ensemble de nos domaines d'exportation. Compte tenu, dans le secteur de la fonderie, de la diversité des produits en cause, il est impossible d'évaluer avec justesse les réductions tarifaires moyennes consenties par les Etats-Unis; on note cependant d'importantes réductions touchant un certain nombre de produits intéressants directement le secteur canadien de la fonderie,notamment les lingotières,

.../4

les articles pour installations sanitaires domestiques, certaines pièces de machinerie et de robinetterie, ainsi que les tuyaux de fonte et les raccords de tuyaux ouvrés. Dans certains cas, ces réductions représentent le maximum admissible aux termes de la loi américaine sur le commerce de 1974. Quelque peu inférieures mais néanmoins importantes, des réductions sont également envisagées dans le domaine des pièces de moteurs et de véhicules, des produits de fonte malliable et ductile, de certaines machines d'exploitation minière et pièces de machines-outils, et de raccords de fonte fondamentaux. En outre, une importantes concession des Etats-Unis concernant les machines, le matériel et les pièces utilisés à des fins agricoles et horticoles devrait offrir un accès plus vaste sur le marché américain, qui saura être profitable tant pour les manufacturiers de tels produits que pour leurs fournisseurs - et nombre de ces derniers se trouvent présents ici aujourd'hui.

En réalité, rares, s'il en est, sont les produits de fonderie passibles de droits qui, dans la liste tarifaire américaine, ne font pas l'objet d'une réduction tarifaire. Etant donné notre situation géographique par rapport au marché américain, il me semble que les fonderies canadiennes sont particulièrement bien placées pour tirer profit des meilleures occasions d'exportation qui surgiront peu à peu chez nos voisins du sud.

Certains avantages peuvent aussi se concrétiser à la suite de réductions tarifaires émanant de la C.E.E., du Japon et d'autres pays étrangers et touchant les pièces de fonderie et d'acier fondu. Je vous concède toutefois, évidemment, que les frais de transport pourraient bien interdire la vente de plusieurs produits de fonderie sur certains des marchés les plus éloignés.

Je vais maintenant comparer les résultats ainsi obtenus pour les produits de fonderie à l'ensemble des résultats atteints en matière tarifaire lors des négociations avec nos principaux partenaires commerciaux. Prises

.../5

collectivement, les réductions tarifaires touchant les exportations industrielles canadiennes à destination des Etats-Unis, de la C.E.E. et du Japon atteindront en moyenne juste un peu moins de 40%. La réduction moyenne pondérée des droits de douane canadiens sur les produits industriels sera comparable, le taux moyen sur les importations industrielles passibles de droits étant progressivement réduit, de quelque 15% à l'heure actuelle, à environ 9%. Des taux plus élevés continueront néanmoins d'être appliqués sur un certain nombre de produits et, à l'exemple de la plupart des principaux participants, le Canada n'a consenti aucune réduction tarifaire, du moins de quelque importance, sur les textiles, les vêtements, les chaussures et les navires. Par contre, des réductions dépassant la moyenne ont été accordées à l'égard de certains produits, compte tenu des possibilités et des intérêts du Canada.

Lorsque les réductions des NCM seront pleinement en vigueur, les droits de douane sur les produits manufacturés imposés au Japon et au sein de la C.E.E. atteindront en moyenne de 5 à 7%. Le taux moyen sur les produits manufacturés entrant aux Etats-Unis à la fin de cette période sera quelque peu moins élevé, soit environ de 4 à 5%, bien que certaines exportations canadiennes dans le domaine des produits chimiques et des textiles demeureront assujetties à des niveaux de protection passablement élevés. Par contre, cependant, il est important de signaler que le Canada bénéficiera de la disparition totale d'un vaste éventail de droits de douane américains. Une fois la mise en vigueur des dispositions des NCM, plus de 90% des exportations canadiennes à destination des Etats-Unis seront imposées à raison de 5% ou moins, et quelque 80% entreront en franchise, compte tenu du commerce aux termes de l'Accord sur l'automobile. A l'heure actuelle, les entrées en franchise atteignent quelque 70%.

Cependant, les droits de douane ne sont qu'une facette de ces négociations à la fois étendues et complexes. En réalité, les réalisations sur le plan non tarifaire se révèleront peut-être même plus importantes que l'accord

.../6

sur les réductions tarifaires. A l'exemple de bien des organismes, l'Association canadienne des fonderies a distingué dans ses présentations certaines mesures non tarifaires particulières, ainsi que plusieurs entraves de nature réglementaire ou administrative qui parralysaient vos possibilités commerciales. C'est ainsi que votre association a signalé diverses sources d'ennuis, telles que des difficultés avec les mécanismes de dédouanement des douanes étrangères, certaines pratiques d'évaluation et classifications tarifaires. Dans la mesure où d'importantes réductions tarifaires, et parfois la disparition de droits de douane, ont été réalisées, nombre de ces difficultés seront éliminées ou atténuées. Par ailleurs, de nouvelles règles générales sur les mesures non tarifaires, complétées par une meilleure procédure internationale de surveillance et de règlement des différends, devraient contribuer à améliorer le climat dans notre secteur d'exportation. Toutefois, les nouveaux régimes ne résoudront pas l'ensemble de nos problèmes non tarifaires et, de toute manière, leur efficacité et leur succès ne sera que le reflet de la pratique. Dans ce contexte, nous nous attendrons à ce que les associations du genre de la vôtre donnent un coup de main en tenant le gouvernement au courant de toute situation particulière pouvant nuire à vos ventes et susceptible d'entraîner des poursuites aux termes de la nouvelle réglementation internationale.

Un domaine de préoccupations que vous avez porté à notre attention touchait certaines pratiques et politiques gouvernementales d'achats établies aux Etats-Unis. Il était plus particulièrement question, si ma mémoire est fidèle, d'achats pour des travaux publics de petite et de grande envergure. En l'occurence, ces projets ne seront pas englobés par le nouveau code des marchés publics, qui se limitera, à l'exception des services connexes, à l'achat de biens par les services gouvernementaux liés par les dispositions de l'Accord. Néanmoins, nous devrions avoir accès au marché considérable que représente l'achat par le gouvernement des Etats-Unis d'articles non militaires.

.../7

Le champ d'application réel sera fonction du nombre de participants qui accepteront de signer et d'appliquer l'Accord, et du montant de leurs achats qui y sera assujetti. Cependant, ce nouveau secteur de collaboration internationale en matière de commerce qui a été convenu ne pourrait être qu'un début. C'est ainsi que l'accord prévoit une révision générale après les trois premières années de mise en vigueur, et, tout dépendant du bilan réel établi à ce moment-là, un champ d'application plus vaste pourrait faire l'objet de négociations.

Toutefois, la préoccupation la plus urgente de votre association en matière non tarifaire touchait les pratiques commerciales déloyales. A ce sujet, les NCM ont porté sur les subventions et les droits compensateurs, la révision du code antidumping et l'ensemble de la question des mesures de "sauvegarde", c'est-à-dire l'imposition de restrictions à l'importation à l'égard de biens d'importation qui causent ou menacent de causer de sérieux ennuis aux producteurs locaux dans le cours normal du commerce. Les jurés de Genève sont toujours à la recherche d'un nouvel accord possible, englobant les mesures de "sauvegarde", comme prolongement et interprétation des dispositions actuelles du GATT. Les négociations se poursuivront jusqu'à l'été en vue de mettre de l'ordre dans les questions encore non résolues, notamment celle touchant l'emploi sélectif ou discriminatoire de telles restrictions aux importations. La C.E.E. cherche le moyen d'appliquer les mesures de "sauvegarde" de cette façon particulière, mais les pays en voie de développement s'y opposent vivement. En dernière analyse, on prévoit que cette question sera, elle aussi, résolue. Par contre, quoi qu'il en soit, les divers pays continueront évidemment d'avoir la capacité d'appliquer le droit de prendre des mesures de "sauvegarde", droit qu'ils possèdent déjà en vertu du GATT.

L'accord sur les subventions et les droits compensateurs représentait la réalisation d'un des codes les plus délicats et les plus complexes étudiés lors des négociations. Il s'agissait de s'efforcer d'en arriver à une entente internationale à l'égard des subventions accordées par les gouvernements, dans

.../8

la mesure où elles pourraient avoir une influence sur le commerce international. Un accord sur les règlements et la procédure régissant l'application des droits compensateurs représentait un objectif tout aussi important. Il s'agit, comme vous le savez, des droits qu'un gouvernement peut imposer pour compenser les effets néfastes des subventions accordées par un autre gouvernement.

Le nouvel accord prévoit une plus grande uniformité dans la procédure d'enquête sur les droits compensateurs, ainsi qu'une évaluation des préjudices et la publication des décisions touchant l'application de ces droits compensateurs. La procédure envisagée dans le nouvel accord est généralement conforme à celle qui est actuellement appliquée aux termes de la loi canadienne. Toutefois, le Canada sera ultérieurement capable de régler plus rapidement et plus efficacement les cas d'importations subventionnées préjudiciables, tout en étant assuré que les gouvernements étrangers ne seront pas en mesure de prendre des initiatives arbitraires à l'égard des exportations canadiennes qui pourraient avoir bénéficié de programmes d'aide gouvernementaux.

Comme bon nombre d'entre vous le savez, la loi actuelle des Etats-Unis sur les droits compensateurs (en raison des droits acquis) n'est pas pleinement conforme aux dispositions du GATT. En conséquence, un des objectifs les plus importants du Canada dans ces négociations était de s'assurer que la loi américaine serait rendue conforme en réclament, dans tous les cas, l'établissement du préjudice avant l'imposition de droits compensateurs. Cet objectif a été atteint lors des négociations et représente un gain important pour le Canada.

L'accord sur les subventions et les droits compensateurs accroît et affermit également l'interdiction frappant l'utilisation de subventions à l'exportation dans le cas de produits industriels. Des plans tels que le DISC, mentionné à plusieurs reprises par votre association lors de ses représentations, seraient déclarés non recevables aux termes des listes de subventions de ce genre que l'on a convenu d'interdire, et aucun plan analogue ne pourrait être adopté à l'avenir. Cependant, compte tenu de l'attitude manifeste du Congrès,

.../9

il n'a pas été possible d'assurer, par l'intermédiaire des NCM, la suppression immédiate du DISC. Les Etats-Unis ont toutefois entrepris d'étudier les moyens de se conformer à la pratique dans un délai raisonnable. Dans les circonstances, le Canada s'est réservé tous les droits auxquels il peut avoir recours en vertu du GATT relativement à ce programme de subventions américain.

Les changements de procédure incorporés dans cet accord et dans le document analogue sur l'antidumping n'obligeront pas le Canada à modifier considérablement les lois existantes mais, en pratique, il offrira une certaine latitude pour un mécanisme susceptible de traiter rapidement les cas d'importations préjuciciables expédiées à bas prix ou subventionnées par les gouvernements.

Dans les cas de droits compensateurs, des consultations à échéance limitée seraient tenues avec les gouvernements en cause en vue de réduire ou de supprimer les subventions le plus rapidement possible. Dans les cas d'antidumping et de droits compensateurs où les consultations entre gouvernements n'aboutiraient pas à une solution rapide, une enquête pourrait être amorcée lorsqu'il existe une preuve de préjudice et soit de subvention, soit de dumping. De telles enquêtes pourraient être déclenchées par les autorités ou dès réception d'une plainte documentée émanant du secteur privé. Si les premières enquêtes confirment que la cause devrait être poursuivie, des droits provisoires pourraient être imposés pendant un maximum de quatre mois durant lesquels une décision officielle serait prise à l'égard du préjudice, à l'aide d'une série de critères plus précis qu'il n'en existe actuellement. Toute enquête pourrait être interrompue avant d'être menée à terme si l'exportateur en cause décidait de réviser ses prix ou de prendre les mesures qui s'imposent quant à la subvention ou au dumping afin d'éliminer tout effet préjudiciable.

Une autre amélioration dans la réglementation consisterait à divulguer les raisons d'une décision dans les cas d'antidumping et de droits compensateurs. Outre l'assurance d'une meilleure transparence des mécanismes de l'ensemble des

.../10

pays participants, les renseignements ainsi recueillis favoriseraient grandement l'efficacité des mesures multilatérales de surveillance et de règlement des différends qui ont été adoptées. Ces mesures seraient assujetties à des contraintes de temps précises et conçues de manière à s'assurer que les engagements pris à l'égard des programmes de subventions et des droits compensateurs sont bien respectés par les signataires.

Evidemment, vous devez tirer vos propres conclusions et évaluer vous-mêmes ces accords et les résultats des négociations dans leur ensemble. Par ailleurs, un certain temps sera nécessaire pour éprouver dans la pratique la justesse des nouveaux codes et la façon dont ils seront réellement appliqués et utilisés par les gouvernements. Je m'attends cependant à ce que vous trouviez raison de conclure que les résultats des NCM sont pleins de promesses, non seulement pour vos propres entreprises, mais aussi pour celles d'autres parties intéressées du secteur du fer et de l'acier et pour bon nombre de vos principaux clients canadiens. Je pense, par exemple, à ceux qui fabriquent et entretiennent les machines minières, agricoles et autres, le matériel de transport et les biens d'équipement vendus au Canada et sur les marchés étrangers.

J'espère que, grâce aux réductions tarifaires prévues et à une meilleure discipline internationale appliquée aux autres obstacles tarifaires, un plus grand nombre d'entre vous sera en mesure de trouver des perspectives à la fois intéressantes et profitables sur le marché américain. Naturellement, l'amélioration de votre position à l'égard des importations et le fait de tirer un meilleur parti des occasions offertes à l'exportation exigent que le producteur canadien demeure ou devienne pleinement concurrentiel dans un monde moins protégé. Nous devrons donc poursuivre nos efforts en vue d'améliorer la productivité, gérer nos affaires efficacement et favoriser l'innovation et le progrès de la technique. Les divers paliers de pouvoirs publics peuvent encourager le développement de certains de ces éléments essentiels à un avenir fructueux, mais la clé du succès n'en demeure pas moins l'effort et l'habileté dans l'esprit d'entreprise.

.../11

En ce qui a trait aux résultats des NCM proprement dits, une aide à l'adaptation sera accordée, plus particulièrement aux entreprises qui seront prêtes à fournir l'effort voulu grâce aux progrès de la technique et de l'expansion des marchés d'exportation, ou qui sauront simplement tirer avantage des occasions offertes. A cet égard, l'annonce faite, en octobre 1978, par M. Horner au sujet de l'aide globale accordée dans le cadre du Programme de développement des entreprises (P.D.E.) est fort pertinente. Evidemment, une assistance sera également offerte aux entreprises et aux ouvriers lors de situations spéciales, dans les cas où l'adaptation à un milieu d'affaires plus concurrentiel pourra créer certains problèmes particuliers.

Je crois que le Canada est maintenat assez bien placé pour améliorer ses performances économiques et opposer une plus forte concurrence tant sur son propre marché que sur les marchés étrangers. Je suis confiant que cette attitude positive et confiante sera largement partagée par les membres de l'Association canadienne des fonderies et qu'elle se reflètera dans des résultats avantageux et dans de nouveaux investissements axés sur le progrès.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

News Release | Communiqué

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

Subject/Sujet: Allocution: Les pêches dans les Négociations de Tokyo dans le cadre des négociations du GATT.

For release/Pour publication
13h (H.A.R.)
le 9 mai 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant le Conseil canadien des pêcheries, à Calgary, le 9 mai 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release / Communiqué

Subject / Sujet: Allocution: Les pêches dans les Négociations de Tokyo dans le cadre des négociations du GATT.

For release / Pour publication: 13h (H.A.R.) le 9 mai 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. I'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant le Conseil canadien des pêcheries, à Calgary, le 9 mai 1979.

À VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7315

C'est un plaisir pour moi de me trouver ici avec vous, à Calgary, et de pouvoir enfin discuter de l'issue des négociations commerciales multilatérales de Genève.

Je dois d'abord remercier le Conseil canadien des pêcheries pour les conseils et l'aide qu'il m'a si utilement prêtés de bon gré au cours des six années qu'ont duré ces négociations. Pendant que nous façonnions la position du Canada, nous avons reçu de certains d'entre vous des mémoires détaillés, nous avons tenu de nombreuses réunions avec votre direction et entretenu un contact permanent avec M. Ken Campbell, votre directeur si compétent. Il n'y a aucun doute que cette série de négociations se signale par des consultations avec le secteur privé canadien plus étendues que ce ne fut le cas au cours de toutes négociations commerciales précédentes. De plus, il va sans dire que les gouvernements de certaines provinces possèdent de vastes connaissances techniques dans le domaine des pêches ainsi que des vues soigneusement mises au point sur le développement futur de cette industrie. Et il nous a été donné de partager cet apport.

Au cours de ces négociations, les objectifs canadiens en matière d'accès aux marchés du poisson et des produits de la pêche ont reçu une grande priorité et ont fait l'objet de revendications pressantes. Comme on pouvait s'y attendre, nous n'avons pas obtenu tout ce que nous demandions, mais c'est la loi générale des négociations et de la vie. Vous conviendrez avec moi,

.../2

j'en suis sûr, que nous avons fait un grand pas en avant. Pour ma part, je suis convaincu que nous avons obtenu tout ce qui était négociable dans ce secteur.

Les négociations substantielles ont pris fin le 12 avril, alors que les chefs des principales délégations, dont l'ambassadeur Grey du Canada, ont paraphé un procès-verbal englobant l'ensemble des accords conclus sur divers obstacles non tarifaires ainsi que sur des améliorations apportées à certains des règlements commerciaux compris dans l'Accord général. En ce qui concerne les droits de douane, les principaux participants ont indiqué que leurs négociations mutuelles avaient pris fin et qu'il ne restait plus qu'à rédiger, corriger et vérifier à nouveau les listes détaillées de chaque pays. En signant le procès-verbal relatif aux droits de douane, les négociateurs authentifiaient les résultats obtenus et indiquaient qu'ils étaient prêts à recommander à leurs gouvernements de les accepter. La prochaine étape sera l'examen de la transaction globale par les gouvernements, étape qui devrait se terminer d'ici à l'automne. Ainsi, on pourrait s'attendre que les documents définitifs en matière de droits de douane seront signés officiellement au nom des gouvernements bien avant la fin de l'année.

La Déclaration de Tokyo, qui a inauguré les négociations, a été entérinée par les gouvernements en 1973, il y a de cela presque six ans. Par conséquent, personne ne peut accuser les négociateurs d'avoir précipité les choses. En fait, de toutes les négociations importantes du GATT en vue de libérer davantage le commerce, celles qui se terminent ont été les plus longues. C'est en grande partie parce qu'il s'agit là de l'ensemble le plus complet et le plus difficile de négociations jamais entreprises depuis la fin de la seconde guerre mondiale alors qu'était inauguré l'Accord général lui-même.

Au-delà des droits de douane, les négociations de Tokyo ont su aborder de manière globale toute une variété de questions non tarifaires, dont l'importance allait croissant à mesure que les négociations successives

.../3

du GATT diminuaient le niveau de protection assurée uniquement par les droits de douane. La lenteur de ces négociations s'explique aussi par le fait qu'elles se sont déroulées dans une conjoncture économique pénible, caractérisée par l'inquiétude croissante concernant le renchérissement de l'énergie, par les difficultés posées par le chômage, par le taux élevé de l'inflation et par l'incertitude économique générale, facteurs qui ont entraîné à leur tour des investissements moindres et une tendance vers une attitude défensive et centriste dans la plupart des pays industrialisés. Les pressions protectionnistes ont acquis une nouvelle vigueur et, pour que ces négociations connaissent une issue heureuse, les chefs politiques du monde industrialisé ont dû consentir un acte de volonté délibéré. En dépit des difficultés, cette volonté ne s'est, à vrai dire, pas fait attendre. Au cours des réunions au sommet consécutives, les premiers ministres et les chefs d'états ont exprimé leur détermination manifeste de résoudre leurs problèmes en matière de politique du commerce, grâce à des moyens qui aboutiraient à une plus grande collaboration internationale et qui éviteraient les pièges des mesures restrictives mutuellement destructives pour le commerce. Sans cette détermination, ces négociations auraient pu échouer. Je n'ai pas besoin de vous dire ce qui arrive quand les navires s'égarent et que les vents font rage.

Dans les circonstances, les négociations ont engendré des réductions de droits de douane considérables, la suppression de bon nombre d'obstacles non tarifaires particuliers et un ensemble de codes et d'accords non tarifaires qui ont donné le ton et détermineront les règles du commerce international au cours des années 80 et même des années 90. Quant aux produits industriels, les réductions tarifaires seront comparables à celles réalisées lors des négociations Kennedy précédentes, même si elles ont été amorcées à partir d'un niveau moins élevé. Pour ce qui est des produits de l'agriculture et des pêches, on a fait de grands progrès dans la réduction des droits de douane et des autres obstacles au commerce, bien que le caractère délicat qui entoure traditionnellement ces domaines ait limité le résultat pouvant être obtenu et ait rendu les négociations particulièrement difficiles.

.../4

La distinction entre les produits industriels, d'une part, et les produits agricoles et des pêches, d'autre part, s'est faite sentir dès le début et a été effectivement renforcée par les méthodes adoptées pour les négociations. Les produits industriels ont été traités suivant la méthode de la formule, méthode en vertu de laquelle les participants devaient commencer par offrir une réduction moyenne pondérée sur toute la gamme de leurs positions tarifaires industrielles. Si ces derniers se montraient réticents quant à certaines positions délicates, comme la plupart le firent relativement aux vêtements et aux chaussures, par exemple, ils devaient faire de plus grandes concessions sur d'autres positions afin d'être en mesure d'offrir une réduction moyenne acceptable. Cependant, en vertu de la règle générale qui régissait les produits industriels, il fallait envisager une réduction tarifaire pour chaque position. C'est ainsi que la plupart des droits de douane imposés aux produits industriels seront, en fait, réduits.

Cette méthode généralisée de réductions suivant la formule n'a pas joué lors des négociations sur les produits agricoles et des pêches. Dans ce dernier cas, les participants n'ont accepté de négocier que suivant la méthode de l'échange de demandes et d'offres pour des produits bien précis. Cela signifie que l'empressement des participants à offrir des concessions était étroitement lié aux avantages prévus qu'ils souhaitaient obtenir dans le même secteur de produits.

En ce qui concerne le poisson et les produits de la pêche, l'extension à 200 milles des zones de gestion des pêches, effectuée récemment, a influé profondément sur les négociations. Pour le Canada, c'était une incitation de plus à rechercher tout ce que ses partenaires commerciaux étaient prêts à concéder relativement à un meilleur accès aux marchés. Pour d'autres, cependant, la limite de 200 milles est apparue comme une menace et non comme un avantage et, pour certains participants, elle a eu tendance à masquer les principales questions faisant l'objet des négociations. Les Etats-Unis espèrent acquérir une plus grande autarcie en matière de poisson; le Japon

se sent brimé et cherche à protéger son industrie des pêches au moyen d'une période d'adaptation. La C.E.E. a passé la majeure partie du temps consacré aux négociations sérieuses à essayer de mettre de l'ordre dans ses propres dispositions internes sur les pêches et ce n'est que tard qu'elle a été prête à négocier l'accès à son marché avec les autres. Pendant que nos négociations bilatérales sur les pêches se poursuivaient avec la C.E.E. en dehors du cadre des NCM, ceux qui, à Genève ou à Bruxelles, s'occupaient de la question plus restreinte des niveaux tarifaires ne perdaient pas de vue la question de l'accès des navires européens à nos zones de pêche. On n'a pas encore résolu toute la série des questions politiques, économiques et sociales qui découlent des dispositions relatives à la nouvelle zone de pêche et ces incertitudes n'ont facilité en rien la tâche d'obtenir, position par position, des concessions tarifaires pour notre poisson et nos produits de la pêche. Il n'était pas évident non plus que nos partenaires commerciaux partageaient le point de vue du Canada selon lequel, quant aux approvisionnements, ils dépendraient de plus en plus des produits canadiens à mesure que les années s'écouleraient et que, par conséquent, ils devraient logiquement, dans leur propre intérêt, désirer abaisser considérablement leurs obstacles envers les importations étrangères.

Jusqu'à présent, je vous ai peut-être donné l'impression que nous avons pêché toute la nuit et que nous sommes revenus bredouilles. Mais il n'en est rien. Bien que la chose n'ait pas été facile, nous avons obtenu des concessions qui seront d'une valeur inestimable pour l'industrie, tant du point de vue de l'expansion et d'une plus grande diversification des ventes que de celui des bénéfices accrus.

Ces concessions toucheront l'industrie de la pêche et de la transformation du poisson sur les deux côtes, et la pêche en eau douce aura aussi sa part. Etant donné que nous avons convenu avec les autres participants de

.../6

ne pas divulguer les détails des résultats relatifs aux droits de douane avant qu'ils ne soient vérifiés par tous les participants, je ne peux vous donner les taux détaillés, par position tarifaire. J'aimerais toutefois vous dépeindre le plus possible la nature des résultats touchant certains produits des principaux pays où nous espérons vendre.

Au nombre de nos principaux marchés actuels, les concessions obtenues de la part des Etats-Unis sauront nous intéresser particulièrement. La plus importante de ces concessions est, à mon avis, un meilleur accès pour une de nos principales exportations - les filets de poissons de fond surgelés. Dorénavant, nous aurons davantage l'occasion de mettre en valeur ce marché, comparativement aux autres fournisseurs étrangers, et nous assisterons aussi à une diminution de la protection américaine, ce qui devrait procurer de plus gros bénéfices aux exportateurs canadiens. Nous avons également obtenu des concessions sur le saumon en conserve, sur le hareng fumé et salé, mais non en petites boîtes, sur les sardines non conservées dans l'huile, sur le hareng conservé dans de gros contenants, sur le maquereau entier ou paré surgelé et sur la chair de crabe transformée mais non surgelée ou en conserve. Quant aux produits d'eau douce, les droits de douane américains seront réduits sur la perchaude.

De la part de la C.E.E., nous avons obtenu une concession sur les filets de morue surgelés, ce qui réduira l'incidence des préférences accordées par cette dernière à la Norvège et à l'Islande, quoique ces pays européens jouiront toujours d'une situation privilégiée. La C.E.E. nous a aussi consenti des concessions sur les anguilles et le saumon frais, réfrigés et surgelés ainsi que sur le merlu argenté. Les réductions tarifaires sur le homard - vif, fraîchement cuit et entier surgelé devraient entraîner des bénéfices plus élevés sur ces produits et, de même, elle nous a accordé une concession intéressante sur le crabe des neiges frais ou surgelé.

.../7

Quant au Japon, il a fait des concessions sur la morue et le hareng entier et surgelé ainsi que sur de nombreuses positions portant sur les oeufs de ces poissons. Les droits relatifs à plusieurs autres oeufs de poissons, notamment ceux du saumon, seront également abaissés. Ce pays a aussi consenti des concessions sur les homards, sur les crevettes, sur les salicoques, sur les crabes et sur les colmars qu'ils soient frais, réfrigérés, surgelés, préparés ou de conserve. Parmi ces concessions, celles sur le homard et sur le colmar pourraient se révéler particulièrement intéressantes pour l'industrie.

Abstraction faite des concessions que nous ont consenties les trois grands, nous avons acquis certains gains intéressants sur les autres marchés, gains qui pourraient bien se révéler précieux. Ainsi, la Nouvelle-Zélande s'intéresse à nos sardines en conserve ainsi qu'à notre homard et à notre crabe en conserve. L'Australie appliquera des réductions importantes sur une gamme de produits des pêches, y compris le saumon, le homard et d'autres crustacés frais, réfrigérés et surgelés et sur certains testacés transformés. D'autres concessions nous ont également été consenties par de nombreux autres pays et elles pourraient bien nous permettre, à l'avenir, d'accéder à de nouveaux marchés, au fur et à mesure que l'industrie canadienne des pêcheries prendra de l'essor et de l'expansion.

Pour ce qui est du Canada, il a été évidemment nécessaire de faire des concessions en retour, mais le prix n'a pas été élevé. Premièrement, les droits de douane sur bon nombre de produits du poisson sont déjà faibles. Deuxièmement, les concessions que nous avons réussi à obtenir n'étaient pas assez importantes pour exercer des pressions critiques sur nos droits protecteurs et, troisièmement, nous ne représentons pas un grand marché d'importation pour la plupart des variétés de poisson et de leurs produits. Dans les circonstances, les négociations ont été plutôt limitées au secteur des pêches. En ce qui concerne l'ensemble des négociations avec le Canada, je crois toutefois que nos partenaires commerciaux ont, en définitive, réalisé que pour qu'une transaction globale nous agrée, il fallait que nous obtenions une réponse valable relativement

.../8

à nos intérêts dans le domaine de l'exportation,y compris la mise en marché du poisson et de ses produits depuis les côtes de l'Atlantique et du Pacifique.Dans ce contexte général, nous avons été capables, à mon avis, d'obtenir certaines concessions, qui n'auraient pu être consenties autrement, tout en conservant un niveau adéquat de protection pour les pêches canadiennes là ou cela est nécessaire.

Quand les négociations ont commencé, nous étions plutôt incertains quant à la question des bâtonnets de poisson. Nous cherchions, bien sûr, à obtenir des possibilités meilleures pour la transformation accrue de ce produit au Canada. Mais il y avait certains points délicats du côté canadien. Nous avons donc décidé de procéder avec prudence. Nous aurions pu, cependant, nous épargner cette peine. En effet, nous nous sommes rendus compte finalement que les bâtonnets de poisson n'étaient tout simplement pas négociables quant à la C.E.E. et les Etats-Unis. Ici, comme en certains autres domaines, le cadre international du commerce pour les produits du poisson ne sera pas amélioré autant qu'on aurait pu l'espérer. Mais, d'autre part, le marché intérieur ne se verra pas livré à la pleine concurrence, laquelle devrait être en partie fondée sur l'importation par les pays étrangers de produits canadiens transformés à un degré moins élevé.

Même si des améliorations aux droits de douane sur le poisson ont été obtenues par la négociation - et je crois que nous avons obtenu tout ce qui était possible d'obtenir - il nous reste encore beaucoup à faire si nous voulons atteindre le niveau de libération des marchés étrangers que nous nous étions fixé. Le travail n'est donc pas fini. Je ne m'attends pas à ce qu'il y ait une nouvelle série générale de négociations tarifaires dans un avenir rapproché.

.../9

Par ailleurs, je n'exclus pas la possibilité que les arrangements internationaux sur le poisson progressent quelque peu une fois que les nations auront eu la chance de digérer les répercussions du nouveau régime des zones de pêche, et de s'y adapter. Il serait bon de ne pas oublier, à cet égard, que les droits de douane consolidés en vertu du GATT représentent les limites maximales et que, dans le cas du poisson, il arrive souvent qu'on réduise ou suspende les taux réels, sur une base unilatérale, quand les nations importatrices ont besoin d'approvisionnements. Dans certains de nos arrangements bilatéraux sur les pêches, il peut se révéler possible d'améliorer nos perspectives en ce qui concerne le marché d'exportation du poisson et des produits davantage transformés au fur et à mesure, surtout, qu'augmentent l'efficacité et la capacité de production de l'industrie canadienne de la transformation.

Comme je l'ai déjà mentionné, les Négociations de Tokyo ont porté sur une gamme d'obstacles non tarifaires au commerce et sur l'amélioration de certains des règlements fondamentaux du commerce compris dans l'Accord général. Des accords ont été négociés sur les subventions et les droits compensateurs, sur les obstacles techniques au commerce, sur le régime des licences d'importation, sur les marchés publics et sur l'évaluation en douane. De plus, il a été convenu de procéder à une révision du Code antidumping pour le rendre conforme à un certain nombre de nouveaux concepts et de nouvelles méthodes mis au point au cours des négociations de l'Accord sur les subventions et les droits compensateurs.

Quelques-uns de ces accords, tel celui sur les marchés publics, ne touchent peut-être pas directement l'industrie des pêches; mais il en existe, par contre, plusieurs qui vous intéresseront directement. Le plus pertinent est l'Accord sur les subventions et les droits compensateurs, qui obligera les Etats-Unis à effectuer une vérification du préjudice avant d'imposer des droits compensateurs sur des importations passibles de droits. Les Etats-Unis ont pris, au cours des dernières années, de nombreuses mesures de compensation à l'égard de produits des pêches importés du Canada. Il faut s'attendre que les menaces que de telles mesures représentent pour nos exportations seront grande-

.../10

ment réduites, voire éliminées, quand la loi américaine aura été modifiée en vue d'exiger que le préjudice soit prouvé avant que des droits puissent être imposés aux exportations ayant fait l'objet d'une aide gouvernementale.

Une question se pose cependant. Est-ce en vertu de l'ancien système qu'on traitera des cas où les droits compensateurs américains auront été évalués, puis abandonnés, ou seront-ils examinés à nouveau à la lumière de la nouvelle exigence relative à la détermination du préjudice. Si l'on se fonde sur le résultat de nos négociations, nous croyons fermement que les Etats-Unis étudieront de tels cas selon le nouveau critère relatif au préjudice.

Un autre point relatif à l'Accord sur les subventions et les droits compensateurs qu'il vaut la peine de noter est que cet accord reconnaît explicitement le droit des nations d'utiliser les subventions à des fins internes légitimes, pour appuyer, par exemple, le développement de l'industrie des pêches. De tels stimulants seront passibles de sanctions en vertu du GATT dans la mesure où le commerce ou la production d'un autre aura subi un préjudice évident.

L'Accord sur les obstacles techniques au commerce pourrait aussi vous paraître de quelque intérêt. Ainsi, je crois comprendre que les exportations de certains produits des pêches du Canada pourraient connaître une baisse en raison de règlements phytosanitaires appliqués par d'autres nations, et qui pourraient être jugés déraisonnables par l'industrie canadienne et nos propres hommes de science gouvernementaux. Cet accord fournira un cadre international à l'intérieur duquel des divergences d'opinion de cette nature pourront être examinées en vue de résoudre les problèmes qu'elles pourraient avoir entraînés. L'accord n'a pas pour objet d'amoindrir la capacité des nations à établir des normes adéquates pour la protection de la santé et à d'autres fins parfaitement légitimes; il cherche plutôt à veiller à ce que ces mesures n'aillent pas au-delà des objectifs et ne deviennent pas des restrictions injustifiées au commerce.

.../11

L'accord sur le régime des licences d'importation constitue un autre accord non tarifaire. Cet accord vise à assurer la "transparence" du régime des licences d'importation et que le régime ne crée pas, en soi, de nouveaux obstacles au commerce. L'accord ne traite pas des droits des gouvernements à imposer des restrictions à l'importation dans les secteurs où il est permis de le faire en vertu du GATT; il obligera cependant les signataires à administrer de tels systèmes de façon à éviter la création d'obstacles supplémentaires au commerce, ce que peuvent entraîner si facilement les pratiques lourdes, compliquées, fastidieuses et arbitraires que supposent souvent l'obtention et l'utilisation de régimes de licences d'importation dans bon nombre de marchés. De plus, dans le cadre de cet accord, les gouvernements seront mieux placés pour venir en aide à leurs exportateurs quand ils éprouveront des difficultés à cet égard.

D'autres avantages découleront des extensions NCM de la réglementation du commerce international. Tout cela, conjugué aux droits de douane et aux concessions connexes que nous avons réussi à négocier, auront une valeur tant immédiate que future pour l'industrie des pêches partout au Canada.

Mais je serais le dernier à dire que, par le truchement des NCM, nous avons résolu tous les problèmes d'accès aux marchés étangers. En vérité, comme je vous l'ai déjà dit, ce que nous avons obtenu est moindre que ce que nous avions souhaité, et il reste certains objectifs, sur le plan de la politique commerciale, qu'il nous faudra chercher à atteindre par d'autres moyens au cours des années à venir.

Il faut admettre, en outre, que l'industrie et les gouvernements continuent de travailler avec acharnement à la résolution des problèmes difficiles que soulève la question de savoir comment améliorer et exploiter nos pêches

.../12

en se fondant sur un rendement soutenu. Le règlement de certaines de ces questions pourrait se révéler encore plus important que les conditions qui régiront le mouvement de notre commerce d'exportation à l'avenir. Mais ces problèmes, il nous faut les résoudre; et nous y arriverons. Avec de bonnes méthodes d'élevage, nous aurons des réserves de poisson qui deviendront toujours plus importantes. Je crois qu'il existera une demande comparable à l'effort qui sera fourni pour améliorer les pêches elles-mêmes, la transformation et la commercialisation. Bien que notre réussite n'aura rien d'automatique - il existe d'autres zones de pêche, d'autres pêcheurs et d'autres possibilités dans le domaine de la transformation - tout compte fait, je suis convaincu que, si on essaie de trier les intérêts contradictoires du secteur des pêches en y mettant un tout petit peu de sagesse et de bonne volonté, et si on regarde l'avenir plutôt que le présent ou le passé, on verra qu'il est plein de promesses. Assurons-nous de bien saisir toutes les possibilités, y compris celles du marché intérieur. Je souhaite aux pêcheurs des vents favorables et des filets bien remplis. Je m'en remets à l'industrie; avec le temps, elle améliorera la qualité des produits tout en fournissant aux marchés nouveaux et anciens les approvisionnements traditionnels. Et, finalement, j'ai bon espoir que votre réussite sur les marchés étrangers sera toujours telle que je pourrai compter sur mon kipper de Yarmouth pour mon petit déjeuner du dimanche, ou sur un beau saumon se balançant au bout de ma ligne de pêche!

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet: Notes d'une allocution de l'ambassadeur J.H. Warren, prononcée lors du colloque à l'intention des cadres de COSTPRO.

For release/Pour publication
11h00 (H.A.E.)
le 14 mai 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée lors du colloque "DIALOGUE 79", de l'Organisation Canadienne pour la Simplification des Procédures Commerciales (COSTPRO), Ottawa, le 14 mai 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

Monsieur le président,

Après avoir reçu l'invitation de Bob Milne, c'est avec plaisir que j'envisageais la perspective de participer à ce colloque, non seulement en raison de l'importance du thème, "le Canada peut être concurrentiel", mais aussi afin d'étudier avec vous les résultats des négociations commerciales multilatérales et leur effets sur la position concurrentielle du Canada à l'échelle du commerce mondial.

Les possibilités concurrentielles du Canada et la capacité de son industrie de s'adapter fermement à de nouveaux défis et de nouvelles perspectives sont au centre des préoccupations de notre époque. Mes nombreuses années d'expérience dans le domaine du commerce me permettent d'affirmer que le Canada possède dans nombre de secteurs un bon dossier en matière de concurrence. Au cours des années qui viennent, nous devons non seulement conserver ou retrouver notre marge concurrentielle, mais encore nous assurer que notre capacité de répondre chez nous à la concurrence étrangère et de tirer profit des occasions d'exportation sur les marchés extérieurs intéresse un éventail toujours plus vaste de notre production globale.

Depuis que j'assume le rôle de coordonnateur des négociations commerciales multilatérales, soit depuis bientôt deux ans, j'ai senti, et cela m'a encouragé, que les pouvoirs publics et le secteur privé éprouvaient le besoin

.../2

sans cesse croissant d'en arriver à un tel état de choses. Evidemment, il ne s'agit pas seulement d'améliorer comme tel notre efficacité et notre productivité, mais aussi de savoir traiter des contraintes, tant nationales qu'internationales, qui influent sur la capacité des producteurs et des industriels canadiens d'exploiter les occasions qui leur sont offertes.

Comme nous le savons tous, multiples sont les facteurs qui touchent, à divers degrés, la capacité concurrentielle des entreprises et des industries canadiennes par rapport à leurs homologues étrangers. Ils s'échelonnent des frais de production fondamentaux, soit main-d'oeuvre, énergie, frais généraux et administratifs, aux frais de recherche et de développement, de transport, de publicité, de mise en marché et ainsi de suite. Par ailleurs, on doit également tenir compte des rapports touchant les taux de change, des frais relatifs engagés pour se procurer des capitaux et financer les exportations, ainsi que de la question des obstacles qui gênent ou entravent l'accès aux marchés étrangers. Je n'ai pas l'intention de discuter de tous ces facteurs; d'ailleurs, mes collègues à cette table sont beaucoup mieux en mesure que moi de traiter de nombre d'entre eux. Je crois qu'il serait préférable que je vous parle plus particulièrement des résultats des négociations commerciales multilatérales, ainsi que de leur rôle et de leur importance à l'égard d'une meilleure position concurrentielle de l'industrie canadienne.

En premier lieu cependant, permettez-moi de mentionner brièvement vos propres travaux. Je veux parler plus particulièrement de la précieuse contribution que COSTPRO (Organization canadienne pour la simplification des procédures commerciales) est en mesure de fournir et fournit d'ailleurs, non seulement en accélérant et en facilitant le négoce par une meilleure harmonisation et simplification des exigences et des mécanismes touchant la documentation mais aussi, à la longue, en réduisant les frais découlant de ces exigences.

.../3

J'ai souvent pensé que nous accordons trop facilement notre attention aux facteurs les plus évidents et peut-être les plus "percutants" qui touchent notre capacité concurrentielle sur le commerce international. En agissant ainsi, nous pouvons perdre de vue les importants avantages qui peuvent découler d'efforts soutenus en vue d'alléger les charges inhérentes au traitement des transactions commerciales. Comme plusieurs d'entre vous le savent, le ministre du Revenu national a pris, à la demande du secteur industriel, un certain nombre de mesures afin de réduire les travaux d'écriture imposés par le commerce d'importation. Par exemple, la nouvelle formule de douane mise en circulation l'an dernier et dont l'emploi sera obligatoire le 1er juillet prochain remplace sept différents genres de formules actuellement nécessaires. En outre, la disparition le 1er juillet des formules d'entrée en douane B-3, des factures de douane officielles et du codage des marchandises d'importations d'une valeur égale ou inférieure à 500 dollars représente également un progrès. Sur le plan des exportations, la non-obligation de fournir une déclaration d'exportation B-13 pour les transactions de valeur comparable représentera une amélioration. Enfin, le fait que la plupart des exportateurs seront bientôt en mesure de présenter un rapport récapitulatif au lieu de l'actuelle déclaration d'exportation par expédition distincte de plus de 500 dollars est une initiative à la fois inédite et utile.

D'autres pays ont également pris des mesures dans ce domaine. Par exemple, les Etats-Unis ont promulgué en octobre dernier la "Loi sur la réforme et la simplification des pratiques douanières" (Customs Procedural Reform and Simplification Act) première revision importante de sa réglementation douanière au cours des vingt dernières années. Au nombre des changements réalisés aux termes de cette loi, on note la création de nouvelles formalités d'entrée

.../4

en douane, notamment le "Mécanisme de traitement automatique des marchandises" (Automated Merchandise Processing System), ainsi qu'un certain nombre d'autres modifications destinées à faciliter et assouplir les exigences et les formalités douanières.

Tout cela est utile, mais je crois qu'il va sans dire qu'on peut et qu'on devrait en accomplir bien davantage. A cet égard, une liaison permanente entre COSTPRO et ses homologues aux Etats-Unis et ailleurs sera à la fois importante et nécessaire pour réaliser de nouveaux progrès.

Comme on le sait, les négociations commerciales multilatérales se sont terminées, pour l'essentiel, le 12 avril à Genève. Si l'on considère qu'environ cent pays y ont participé et si l'on tient compte du contexte économique pour le moins défavorable dans lequel se sont déroulées les négociations, le fait de les avoir menées à bonne fin représente en soi un exploit. La qualité de cette réalisation est soulignée par le fait que les négociations touchaient non seulement les réductions tarifaires sur une base réciproque et mutuellement avantageuse, mais aussi un mouvement concerté pour aborder la question des grands obstacles commerciaux non tarifaires, ainsi qu'un effort en vue de la clarification, de la modification et du raffermissement d'un certain nombre de règles fondamentales du GATT. Sur le plan de l'ampleur et de la complexité des questions et des intérêts en cause, les NCM ont représenté les négociations les plus vastes et les plus ambitieuses jamais entreprises depuis la mise sur pied du GATT voici une trentaine d'années.

Les chefs de délégations des principaux participants, y compris l'ambassadeur Grey du Canada, ont signé à Genève un procès-verbal englobant un certain nombre d'accords sur des questions non tarifaires et tarifaires ainsi qu'un accord spécial relatif au commerce des aéronefs civils et de leurs pièces détachées. Les textes de ces divers documents ont été authentifiés et sont

.../5

actuellement soumis à l'étude des gouvernements respectifs en vue de leur acceptation officielle. On s'attend maintenant que l'administration américaine présentera au Congrès, en juin, un projet de législation afin de mettre en application les accords non tarifaires. Conformément aux pratiques relatives à la "Trade Act" américaine, le Congrès étudiera cette législation comme un ensemble ne pouvant être modifié. Lorsque ce dernier aura aligné la législation des Etats-Unis sur les accords conclus, on pourrait s'attendre que divers gouvernements prendront, probablement au début de l'automne, les mesures qui s'imposent pour annoncer officiellement leur acceptation des accords et leur intention de les mettre en application.

Bien que, comme je l'ai mentionné, nous ayons conlu des accords avec nos principaux partenaires commerciaux, des travaux de révision et de rectification ont cependant lieu actuellement, à la suite desquels un certain nombre de légers changements seront apportés au fur et à mesure que les listes tarifaires sont scrutées en détail. A la conclusion de nos négociations avec certains autres pays, divers autres changements peuvent également être apportés. Etant donné que ces dispositions touchent l'ensemble des principaux participants, il a été convenu que les résultats des négociations tarifaires détaillées ne seraient pas divulgués pour le moment; ils devraient cependant être connus avant la fin juin.

Du point de vue du Canada, le succès des négociations réside dans la réalisation d'un net progrès en matière d'obstacles tarifaires et non tarifaires. Dans le domaine de l'exportation, des marchés nouveaux, plus vastes et plus sûrs seront créés, au bénéfice de l'ensemble des régions canadiennes et de tous les secteurs de notre économie. Permettez-moi de vous brosser un tableau général de ce qui a été réalisé.

.../6

Les droits de douane des pays industrialisés seront réduits, dans l'ensemble, d'environ un tiers, soit un résultat analogue à celui atteint lors du Kennedy Round. De notre point de vue, nos principaux partenaires commerciaux ont accordé d'importantes concessions sur les tarifs industriels. Pris collectivement, les droits imposés sur nos exportations industrielles à destination des Etats-Unis, de la Communauté européenne et du Japon seront abaissés, en moyenne, de près de 40 pour cent.

Il a été généralement convenu que les réductions tarifaires seraient appliquées graduellement sur une longue période de temps. Bien que la question de l'échelonnement des réductions tarifaires ne soit pas encore résolue dans tous ses détails, il semble raisonnablement sûr qu'à l'exception des dispositions spéciales touchant certains produits, elles seront échelonnées en huit étapes annuelles égales, à partir du 1er janvier 1980.

Une fois les réductions tarifaires pleinement appliquées, le taux de douane moyen sur les produits manufacturés importés aux Etats-Unis sera d'environ 4 à 5 pour cent; toutefois, certains produits, soit par exemple divers produits chimiques, des textiles et des chaussures seront toujours frappés de droits de douane passablement élevés. Pour la plupart, les matériaux entreront en franchise ou ne seront assujettis qu'à des droits très peu élevés. Il est bon de noter que plus de 90 pour cent des exportations canadiennes actuelles entreront aux Etats-Unis en n'étant imposées qu'à raison de 5 pour cent ou moins et près de 80 pour cent entreront en franchise si l'on tient compte de notre commerce aux termes de l'Accord sur l'automobile. En ce qui a trait à la Communauté européenne et au Japon, la pleine application des réductions tarifaires convenues par ces pays entraînera de leur part l'imposition de droits de douane, en moyenne, de 5 à 7 pour cent sur les produits manufacturés. En outre, à de rares exceptions près, les matériaux pénètreront sur ces marchés soit en franchise, soit à des taux très peu élevés.

.../7

L'entente conlue entre le Canada et certains autres pays à l'égard de mesures tarifaires et non tarifaires touchant les aéronefs civils, les moteurs, les pièces composantes, l'électronique de bord et certains équipements connexes représente une valeur et un intérêt particulier pour le Canada. L'accord prévoit l'élimination totale des droits de douane entre les pays industriels participants à compter du 1er janvier prochain. Les avantages potentiels sont évidents si l'on considère que de nombreuses entreprises canadiennes soutiennent déjà une concurrence internationale dans de nombreux domaines de pointe de la production aéronautique et que les tarifs de protection canadiens pour la plupart des produits de ce secteur ont été suspendus depuis de nombreuses années.

Dans le cadre des résultats des NCM, les droits de douane canadiens seront réduits dans le cas d'une vaste gamme de produits. La réduction tarifaire moyenne sur les produits industriels sera comparable aux réductions des droits qui frappent nos exportations. Lorsque les coupures seront pleinement appliquées, les droits moyens sur les importations industrielles imposables au Canada seront d'environ 9 pour cent, comparativement à quelque 15 pour cent à l'heure actuelle. Toutefois, des droits de douane plus élevés, quoique réduits, s'appliqueront encore à un certain nombre de produits. Ces réductions auront une influence sur les prix à la consommation et abaisseront les frais de production auxquels font face les industries canadiennes, par exemple à l'égard des composantes et de la machinerie. Il est à noter toutefois qu'à l'exemple de la plupart des autres principaux participants, le Canada n'accordera aucune réduction, sinon des réductions comparativement minimes, sur les droits de douane touchant les textiles, les vêtements, les chaussures et les navires.

Dans le domaine des mesures non tarifaires, des accords ont été conclus sur les subventions et les droits compensateurs, les achats gouvernementaux, les obstacles techniques au commerce, l'évaluation douanière et l'octroi

.../8

de licences d'importation, ainsi qu'au sujet de révisions du code sur les droits antidumping. Des ententes ont également été réalisées en matière d'application de certaines règles générales du GATT, notamment à l'égard des mécanismes de consultation, de surveillance et de règlement des différends. La base du traitement spécial accordé aux pays en voie de développement a également été raffermie lors des négociations du GATT.

En outre, certains progrès ont été rédisés quant à l'élaboration d'un accord touchant l'imposition de "mesures de sauvegarde", c'est-à-dire des mesures d'urgence contre les importations préjudiciables. Bien qu'on n'ait pas encore pu résoudre tous les problèmes touchant ces mesures de sauvegarde, on espère parvenir à y mettre de l'ordre d'ici la mi-juillet. A ce sujet, un point important à déterminer consiste à établir si à l'avenir, il sera permis à un pays d'imposer des restrictions d'urgence à l'importation de façon sélective à l'égard seulement de quelques sources préjudiciables, bien définies, au lieu que ce soit à l'égard de toutes les sources d'importation de ce genre, comme c'est actuellement le cas. Ce droit est particulièrement recherché par la Communauté européenne mais rejeté par un certain nombre de pays, y compris ceux en voie de développement qui craignent que ces mesures discriminatoires ne soient dirigées contre eux.

Les accords conclus en matière d'obstacles non tarifaires revêtiront divers degrés d'importance, selon la nature des intérêts des producteurs et des commerçants. En général cependant, leur application devrait réduire les effets perturbateurs des mesures non tarifaires sur le commerce international et créer un meilleur climat de certitude quant à la liberté d'accès aux marchés étrangers. En outre, ces accords amplifieront la "force de loi" en matière de commerce international à un plus vaste secteur du commerce, notamment en ce qui a trait à un raffermissement des mécanismes internationaux de surveillance et

.../9

de règlement des différends. Bien que le problème des mesures non tarifaires ne disparaîtra pas, un bon départ a été pris et je crois que ces accords auront la précieuse retombée d'inspirer à tous les pays plus de prudence lorsqu'ils interdisent l'accès légitime à leurs marchés par de nouvelles et anciennes mesures non tarifaires.

Je n'ai pas l'intention d'essayer de récapituler chacun des nouveaux accords. Cependant, vous aimeriez peut-être entendre quelques brèves remarques concernant les accords sur l'évaluation douanière et l'octroi de licences d'importation, qui se rapportent directement à vos activités.

L'accord sur l'évaluation établit une réglementation uniforme applicable par les gouvernements lors de l'évaluation des marchandises d'importation à des fins douanières. De notre point de vue, l'accord est important car les exportateurs canadiens bénéficieraient de la suppression de certaines pratiques américaines telles que la "liste finale" (final list) et d'un traitement plus favorable des "mesures d'aide". De façon plus générale, ils tireront profit de la réduction du champ d'action des initiatives arbitraires et d'une plus grande certitude quant aux décisions qui en découleront en matière d'évaluation sur les marchés étrangers. La caractéristique la plus importante de cet accord est que les parties signataires devront utiliser le prix auquel les marchandises sont payées sur le marché international, c'est-à-dire le prix transactionnel, ou son équivalent comme valeur en douane. Etant donné que l'adaption de cet accord exigera des modifications fondamentales aux lois douanières et aux pratiques administratives canadiennes, notre consentement à l'assujettissement de notre régime d'évaluation actuel à cet accord ne sera accordé qu'à condition que nos principaux partenaires commerciaux comprennent que nous sommes en mesure de compenser toute perte importante de protection pouvant se produire et que nous aurons quatre années pour nous adapter au nouveau régime.

.../10

En ce qui a trait aux licences d'importation, vous savez que tous les pays ont recours à des régimes en vertu desquels, pour certaines transactions, un permis doit être obtenu comme condition de toute entrée en douane. L'application de ces formalités soulève souvent des obstacles au commerce à la suite d'un manque de renseignements à l'égard de ces mêmes formalités, de la nécessité d'employer des méthodes complexes et d'un coût souvent élevé pour obtenir une licence, et des retards indus dans le traitement et l'octroi des licences. Le principal objectif de l'accord sur le régime des licences d'importation vise à réduire ces obstacles au commerce inutiles.

Bien que cet accord ne touchera pas les droits et obligations des pays signataires quant à l'application de mesures de contrôle des importations cadrant avec les ententes internationales actuelles, les participants devront publier les exigences en matière de licences, y compris la procédure de demande au besoin, simplifier les formalités en supprimant toute formalité superflue en matière de documentation, traiter les demandes dans des délais raisonnables et s'assurer que les requérants n'aient habituellement à s'adresser qu'à un seul organisme administratif. La simplification et la rationalisation des formalités devraient entraîner une gestion plus sûre, plus transparente et plus équitable des licences d'importation.

Monsieur le président, dans le cadre du thème de ce colloque, les résultats des négociations commerciales sont de toute évidence intimement liés aux possibilités concurrentielles de l'industrie canadienne, et auront sur elles d'importants effets. A cet égard, on doit se souvenir que les résultats des NCM ne représentent pas des situations à court terme. Ils représentent au contraire des changements du cadre commercial qui auront des effets à long terme sur la façon dont les secteurs canadiens de l'industrie, de l'agriculture et de la pêche répondront à la concurrence, tant sur les marchés nationaux

.../11

qu'étrangers. Outre une expansion des marchés pour une vaste gamme de nos produits industriels et manufacturés et nombre de nos produits de l'agriculture et de la pêche, les réductions tarifaires contribueront de façon marquée au développement d'une structure industrielle plus efficace et plus spécialisée, et favoriseront des volumes de production plus considérables. Il est évident qu'il sera nécessaire de prévoir une adaptation et certains rajustements en fonction des changements, afin de tirer profit des nouvelles occasions offertes et, dans certains cas, de songer à de nouveaux produits. Par conséquent, cela devrait entraîner une nette amélioration de la situation de nombreuses industries canadiennes, ainsi qu'une capacité accrue de créer la prospérité dans l'ensemble de l'économie et une source d'emplois plus viable et plus soutenable à l'intention des Canadiens.

Par la même occasion, les accords ou codes sur les obstacles non tarifaires, ainsi que la mise à jour d'un certain nombre de règles fondamentales du GATT, devraient améliorer et raffermir le cadre commercial international. A son tour, cet état de chose devrait amener davantage de clarté et de certitude, offrant ainsi un climat plus positif et plus favorable à l'expansion de nos exportations.

Lorsque les lois canadiennes auront été modifiées pour tirer profit des nouveaux accords sur les subventions et les droits compensateurs, les droits antidumping et sur les "mesures de sauvegarde" et s'y conformer, objectifs que l'on espère réaliser, nos producteurs devraient aussi bénéficier d'une meilleure protection, plus efficace et plus rapide, contre la concurrence déloyale et préjudiciable dans le domaine de l'importation.

En général, la valeur des ententes conclues à Genève devra être mise à l'épreuve dans la pratique, et ce ne sera qu'alors qu'on pourra formuler une opinion définitive. D'ailleurs, le succès dépendra en grande

.../12

partie de la mesure dans laquelle les pouvoirs publics se révéleront prêts, en pratique, à évoluer dans le nouveau cadre commercial et à en tirer profit. Mais à l'usage, cela dépendra de façon encore plus importante pour le Canada de la mesure dans laquelle nous pourrons produire les biens pour lesquels il existe une demande et à des prix qui leur permettront d'être vendus sur nos marchés comme ailleurs dans le monde. A mon avis, il ne s'agira pas tellement de savoir si "le Canada peut être concurrentiel", mais bien de s'assurer qu'il l'est.

- 30 -

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet: Allocution prononcée devant l'Institut international des producteurs de caoutchouc synthétique, à Vancouver.

For release/Pour publication
13h00 (H.A.P.)
le 25 mai 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant l'Institut international des producteurs de caoutchouc synthétique, à Vancouver, le 25 mai 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release
Communiqué

Subject/Sujet: Allocution prononcée devant l'Institut international des producteurs de caoutchouc synthétique, à Vancouver.

For release/Pour publication
13h00 (H.A.P.)
Le 25 mai 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. J'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant l'Institut international des producteurs de caoutchouc synthétique, à Vancouver, le 25 mai 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

Lorsque j'ai été invité, voici près d'un an, par Ralph Rowzee, de Polysar, et Milt Rhoad, de l'Institut, à venir vous parler des résultats des négociations commerciales multilatérales (NCM) à l'occasion de votre vingtième rencontre annuelle, rien n'indiquait alors l'à-propos actuel d'un tel sujet. En réalité, lors de notre échange de corresponsance de l'été 1978, tout laissait croire que les négociations de Genève et mon mandat de coordonnateur canadien auraient pris fin dans les six mois suivants. Or, la partie principale des négociations n'a été conclue que le mois dernier, un certain nombre de détails reste à régler et ce qui a été réalisé au sein des NCM est encore d'actualité. Devant cette imposante assemblée internationale, je vais m'efforcer aujourd'hui de dépeindre une perspective des résultats de cette série extrêmement complexe de négociations. Ensuite, je parlerai plus présisément des résultats qui touchent les intérêts de l'industrie pétrochimique en général et des producteurs de caoutchouc synthétique en particulier.

Avant d'entrer cependant dans le vif du sujet, permettez-moi de dire un mot de la société Polysar Limitée, dont la place active et proéminente en tant que producteur mondial de caoutchouc synthétique est certes l'une des raisons directes de la tenue du congrès de l'Institut à Vancouver et de ma participation à cet événement. Mes relations personnelles avec Polysar remontent à la presque totalité des vingt années de rencontres annuelles de l'Institut, soit même avant ma carrière de sous-ministre de

.../2

l'Industrie et du Commerce. La structure et la nature de l'entreprise ont évidemment évolué depuis lors mais, tout au long de mon association avec Polysar, j'ai eu l'occasion de me rendre compte pourquoi, en tant que Canadiens,nous ressentons une certaine fierté à l'égard de la dimension internationale de cette entreprise et de sa réputation de producteur mondial de caoutchouc synthétique. Sans parler de sa performance dans le monde des affaires, Polysar a apporté des contributions marquées, non seulement par l'entremise de sa participation aux travaux de l'Institut et du Groupe international d'études du caoutchouc, mais aussi grâce à d'importants tributs à la recherche et au développement dans le secteur mondial de la technique des caoutchoucs synthétiques. Il découle de tout cela que Polysar s'est trouvée à la pointe des efforts déployés en vue d'améliorer les conditions de production et de négoce du coutchouc naturel et synthétique. Par ailleurs, il s'est agi au cours des années d'une source de satisfaction, tant pour moi que pour d'autres responsables des politiques commerciales canadiennes, de voir la société Polysar et d'autres producteurs de caoutchouc synthétique tirer profit du meilleur accès aux marchés mondiaux, résultat de négociations commerciales antérieures.

La série actuelle de négociations débuta officiellement sous l'impulsion d'une rencontre de ministres à Tokyo, voici près de six ans. Cette rencontre fut elle-même le résultat partiel de l'agitation commerciale et monétaire provoquée par les Mesures économiques des E.-U. de 1971, appelées "Nixonomics". Nous nous souvenons tous de la surtaxe de 10 pour cent aux importations, de la prise de distance avec l'or, des crédits d'impôt à la création d'emplois et du plan américain DISC, qui devinrent à l' époque de nouveaux éléments du mécanisme du commerce et des paiements.

.../3

Etant donné l'ampleur des changements survenus depuis le début de ces Négociations commerciales multilatérales, en septembre 1973, dont l'embargo sur le pétrole et la création coïncidente de l'OPEP ne sont qu'un exemple frappant, nombreux sont ceux qui sont surpris que des résultats de quelque importance aient pu être atteints lors des NCM. Dans une grande mesure, les succès obtenus sont imputables au jugement politique des principaux gouvernements, qui déterminèrent qu'en l'absence de tout nouveau mouvement vers une libération du commerce, on risquait très sérieusement de se retrouver dans la situation de protectionnisme, de défiance et de méfiance qui a caractérisé les années 30. Le désir politique d'éviter une telle situation mutuellement destructrice, d'utiliser les NCM pour maintenir le protectionnisme à l'écart, d'assurer son succès et de poursuivre la libération du commerce a été, comme vous vous en souvenez, réaffirmé par les chefs de gouvernement lors de chaque sommet économique des trois dernières années.

Comme je le disais, si l'on considère qu'une centaine de pays ont pris part aux négociations et que ces dernières se sont déroulées dans un climat économique pour le moins défavorable, avec l'inflation, le chômage et l'incertitude des affaires, la réalisation substantielle des travaux est en soi un tour de force. La qualité de cette réalisation est soulignée du fait que les négociations recherchaient non pas uniquement des réductions tarifaires réciproquement et mutuellement avantageuses, mais aussi le déploiement d'un effort concerté en vue d'aborder la question des principaux obstacles non tarifaires, et la clarification, la modification ou le raffermissement d'un certain nombre de règles fondamentales du GATT. D'après l'ampleur et la complexité des questions et des intérêts en cause, ces NCM représentent les négociations les plus vastes et les plus ambitieuses jamais entreprises depuis l'institution du GATT, il y a une trentaine d'années.

.../4

Il ne fait cependant aucun doute que l'ensemble des résultats obtenus ait valu les efforts déployés. Bien que les règles fondamentales du GATT demeurent, évidemment, la structure légale convenue du commerce mondial a été rénovée et mieux articulée sous un certain nombre d'aspects importants, et le cadre commercial a été réglé pour la prochaine décennie et peut-être davantage. Sur le plan de la libération du commerce, un certain nombre d'importants accords ou codes de conduite ont été négociés, et les droits de douane industriels mondiaux ont été réduits du tiers environ, selon les calculs du secrétariat du GATT. Il s'agit de réductions analogues à celles négociées lors du Kennedy Round, mais intéressant un nombre beaucoup plus considérable de pays et commençant, comme vous vous en rendez compte, à un niveau de protection tarifaire nettement plus bas. En majeure partie, les réductions tarifaires prendront graduellement effet en huit étapes annuelles à partir de janvier prochain.

Les chefs de délégations des principaux pays participants de Genève, y compris l'ambassadeur Grey pour le Canada, ont signé le 12 avril un procès-verbal englobant les principaux résultats concernant les questions tarifaires et non tarifaires, ainsi qu'un accord spécial relatif au commerce des aéronefs civils et des pièces d'aéronefs. Les textes de ces divers accords ont été authentifiés et sont actuellement soumis à l'étude des gouvernements en vue de leur acceptation officielle. Dans les dix ou douze prochain jours, l'Administration américaine doit présenter au Congrès un projet de loi permettant la mise en vigueur des accords non tarifaires. Aux termes du Trade Act des Etats-Unis, le Congrès étudiera la loi suivant le principe "sans modificatif". Lorsque le Congrès aura pris les mesures en vue d'adapter la loi américaine aux accords convenus, les divers gouvernements prendront,

.../5

probablement au début de l'automne, les initiatives nécessaires, pour signifier officiellement leur approbation et leur intention de mettre les accords en vigueur.

Bien que d'importants accords soient maintenant conclus entre les principaux partenaires commerciaux sur des questions tarifaires et non tarifaires, on assiste à un travail de révision et de rectification qui amènera probablement un certain nombre de légères modifications, notamment dans le domaine tarifaire, au fur et à mesure que les listes tarifaires des divers pays seront vérifiées ligne par ligne. D'autres changements pourraient être également apportés dans les listes à la suite de la conclusion des négociations avec certains autres pays, notamment les pays en voie de développement. Dans les circonstances, il a été convenu de ne pas divulguer, pour le moment, les résultats détaillés des négociations tarifaires; ils devraient cependant être rendus publics vers la fin juin.

En ce qui a trait aux droits de douane industriels, les concessions faites par nos trois principaux partenaires commerciaux - les E.-U., la C.E.E. et le Japon - entraîneront une réduction moyenne d'environ 40 pour cent. La réduction moyenne offerte par le Canada serait à peu près équivalente. Cette fois-ci, les réductions tarifaires consenties sur les produits industriels par les dix principaux pays industrialisés participant aux NCM touchent quelque 60 pour cent de l'ensemble du commerce, alors qu'environ 32 pour cent de ce commerce étaient déjà en franchise et continuront de l'être, et que de 8 à 9 pour cent n'étaient pas touchés par des réductions tarifaires. Dans le domaine des produits agricoles, environ le tiers du commerce mondial a été soumis cette fois-ci à des réductions tarifaires, soit un bien meilleur résultat que lors du Kennedy Round, et lorsqu'une offre a été faite, il s'agit d'une réduction moyenne pondérée d'environ 40 pour cent. Si l'on combine

.../6

les produits agricoles et industriels, la réduction globale qui découlera des négociations actuelles atteindra environ 25 pour cent.

Voici un certain nombre d'autres points d'intérêt concernant l'ensemble des résultats des NCM en matière tarifaire:

- après les NCM, le droit de douane industriel moyen appliqué par les dix plus grands pays industriels sera de 4.9 pour cent.

- les réductions tarifaires sur les matières premières et les produits manufacturés s'avèrent plus considérables que sur les produits semi-ouvrés.

- l'harmonisation des droits de douane a été convenue dans une grande mesure, notamment à la suite de la réduction des droits de douane industriels suivant la méthode de la formule, soit la réduction des droits de douane élevés par par une plus grande marge que celle des droits moins élevés.

Sur cette toile de fond générale, étudions les résultats touchant les produits pétrochimiques et le caoutchouc synthétique. Au fur et à mesure du déroulement des travaux, il devint évident, à l'exception du domaine des aéronefs civils, où un effort de dernière minute amena un accord prévoyant la disparition totale des droits de douane pertinents, qu'il n'y aurait pas de négociations sectorielles comme telles. Néanmoins, il était également évident que la plupart des principales parties intéressées considéreraient les produits pétrochimiques dans leur propre contexte et non pas comme un simple groupe de positions tarifaires auquelles la formule générale serait plus ou moins automatiquement appliquée.

.../7

Les négociations ont abordé la question des droits de douane sur les substances inorganiques d'une manière constructive, et un résultat marqué a été atteint, notamment dans le contexte des négociations canado-américaines. Cependant, les produits pétrochimiques n'ont pas cédé aux négociateurs dans la même mesure. Certains obstacles tarifaires touchant les produits pétrochimiques et le caoutchouc synthétique vont être réduits, mais il ne s'agit pas d'un cas général et, dans l'ensemble, les réductions moyennes sur les produits pétrochimiques sont considérablement moins élevées que celles qui touchent tous les produits industriels réunis.

Pourquoi donc le secteur pétrochimique, y compris les principales résines synthétiques, n'a-t-il pas bénéficié de meilleurs résultats lors des NCM? Toute tentative de réponse à cette question exige l'étude de plusieurs facteurs. L'énergie, et donc le coût des stocks de matières premières, était, je crois, de première importance, tout comme l'étaient les inquiétudes des régions productrices actuelles de produits pétrochimiques à l'effet que le rapport de leur coût des stocks de matières premières ne peut qu'empirer en regard des fournisseurs de pétrole. Ces inquiétudes sont particulièrement vives en Europe occidentale, où l'intérêt semble porter sur la capacité excédentaire actuelle et éventuelle de l'Europe orientale et du Moyen-Orient. A cet égard, on semblait également se soucier d'une concurrence possible par dumping ou subventions, pouvant se révéler préjudiciable envers les producteurs nationaux. Certains milieux de l'industrie pétrochimique américaine ont aussi exprimé des craintes à l'égard d'une concurrence possible de la part de tels fournisseurs et, dans le cas de l'industrie américaine, la concurrence mexicaine éventuelle semble également avoir joué un certain rôle dans les derniers jours des NCM. Un troisième facteur général expliquait, je crois, la réticence des principaux pays industriels à l'égard de fortes réductions dans leurs droits de douane touchant la pétrochimie, soit l'orientation fondamentalement nationale de la plupart de ces producteurs. Tout au moins jusqu'à présent, la majorité de ces derniers ont considéré les

.../8

exportations comme des ventes secondaires ou additives, et non comme un élément décisionnel important à l'égard des nouveaux investissements dans les installations de production. En outre, tous les producteurs pétrochimiques font évidemment face maintenant à la possibilité d'une croissance moins rapide que les exceptionnelles performances de la fin des années 60 et du début des années 70. Ce ralentissement, allié à des inquiétudes de nature environnementale et toxicologique, ainsi qu'à l'apparente conclusion que le progrès de la technique atteint son apogée ou s'en approche, semble avoir créé un tableau de l'industrie pétrochimique généralement plus sombre à la conclusion des NCM qu'il ne l'était au début. Quel que soit l'amalgame de raisons applicable à un pays donné, les résultats en matière de concessions tarifaires d'ensemble se sont révélés au-dessous de la moyenne et considérablement inférieurs à ceux escomptés par tous les intérêts-fédéraux, provinciaux et industriels-canadiens.

Officiellement, et obligatoirement, à ce stade-ci, selon une présentation qui n'a pas la précision des détails tarifaires, voici une synthèse des résultats obtenus lors des NCM dans le domaine pétrochimique, y compris dans celui du caoutchouc synthétique:

a) En ce qui a trait aux produits pétrochimiques de base, y compris un certain nombre de monomères produits par vos sociétés ou filiales, les résultats peuvent être qualifiés d'inégaux. On note des réductions intéressantes, et parfois même substantielles, offertes parmi les principaux pays commerciaux dans le cas du styrère. Ce résultat répondra à certains désirs au Canada. Toutefois, dans le cas du chlorure et de l'acétate de vinyle, les réductions sont moindres. En ce qui touche le butadiène, l'éthylène et certains monomères, il existe déjà un bon régime d'admission en franchise, soit aux termes du GATT ou soit simplement appliqué, et rien de ce qui peut émerger des NCM ne changera probablement cette situation.

.../9

b) Dans le domaine des polymères et des résines plastiques (par exemple le polystyrène, le polyéthylène, le chlorure de polyvinyle), produits encore par bon nombre de sociétés ou de filiales représentées ici, les réductions tarifaires sont généralement inférieures à la formule. Cette issue est nettement inquiétante pour les secteurs de production canadiens qui espéraient un meilleur résultat, résultat qui leur offrirait un débouché encourageant pour de nouvelles usines à l'échelle mondiale, et notamment pour l'excédent de production prévu à la demande canadienne au cours des années 80.

c) Dans le secteur du caoutchouc synthétique, la situation est quelque peu différente, reflétant peut-être un meilleur développement structurel de la production et du commerce mondial. Comme vous le savez, la presque totalité des expéditions des pays industrialisés se fait en franchise ou n'est assujettie qu'à de très faibles droits de douane. Dans cette formule, l'entrée en franchise sera un élément encore plus important lorsque les réductions des NCM seront mises en vigueur.

Comme je l'ai mentionné, les résultats d'ensemble dans le secteur pétrochimique se sont révélés inférieurs aux attentes de nombreux intéressés. Quelles que soient les raisons de cette situation pour un pays donné, il reste certes à déterminer si la collectivité commerciale internationale préférera laisser les choses telles qu'elles sont, après les NCM, ou si elle souhaitera réétudier la possibilité d'une nouvelle libération commerciale dans ce secteur.

Au sein des pays industrialisés, la position de l'industrie pétrochimique canadienne est peut-être unique en ce qui a trait aux sources d'approvisionnement et à une assise de production à l'échelle mondiale

.../10

récemment agrandie et modernisée. Au cours des dernières années, de nouveaux investissements ont favorisé les trois principales régions productrices du pays. Il est devenu évident que tous les paliers de pouvoirs publics au Canada considèrent l'industrie pétrochimique comme une industrie d'avenir, à qui on devrait accorder toute l'attention voulue. Dans le cas de nombreux produits, une saine industrie exigera dans l'avenir une plus grande confiance dans les marchés d'exportation, ainsi que de bonnes assises nationales. Nous sommes donc déçus que les résultats des NCM n'aient pas été plus convaincants.

Outre la question des droits de douane, les NCM ont également touché les mesures non tarifaires et le besoin, étudié pour la première fois globalement, de traiter des effets restrictifs et perturbateurs sur le commerce d'une vaste gamme de mécanismes tombant dans cette catégorie. Le Kennedy Round de 1962-1967 fut le théâtre d'un premier effort en vue de négocier une nouvelle réglementation, ou code, sur les pratiques anti-dumping. Cette perspective fut largement amplifiée, lors des NCM, afin d'aborder non seulement d'autres obstacles susceptibles d'être touchés par une réglementation internationale, mais aussi des restrictions non tarifaires lorsque des négociations détaillées s'imposaient. Je pourrais largement dépasser le temps qui m'est accordé pour vous entretenir de tous les accords non tarifaires conclus à Genève, mais je vais plutôt traiter d'un ou deux d'entre eux, d'une importance particulière pour l'industrie des produits pétrochimiques et du caoutchouc synthétique.

L'un des codes les plus complexes et les plus délicats étudié lors des négociations touchait les subventions et les droits compensateurs. Il s'agissait d'atteindre, si possible, une entente pratique sur les subventions gouvernementales qui ont un effet toujours plus marqué sur le commerce

.../11

international. En outre, il semblait important d'en arriver à un accord plus précis et plus complet sur la procédure régissant l'application des droits compensateurs. Il s'agit, comme vous le savez, de droits imposés par un gouvernement pour neutraliser les effets préjudiciables qui affectent une industrie nationale à la suite d'importations profitant de subventions accordées par un autre gouvernement.

L'Accord sur les subventions et les droits compensateurs reconnaît que les subventions représentent un moyen légitime pour l'encouragement d'objectifs nationaux tels que l'expansion régionale, la recherche et le développement et la réorganisation industrielle. Cependant, il reconnaît que, dans certains cas, ces subventions peuvent avoir des effets contraires sur le commerce ou la production d'autres pays. Lorsque l'application de droits compensateurs ne semble ni approprié ni pratique, soit par exemple lorsque les ventes sur un marché habituel sont atteintes par des subventions à la production nationale sur ce marché, l'accord prévoit des consultations bilatérales. Si aucune solution mutuellement acceptable ne peut être trouvée, l'une des parties sigantaires peut porter le cas devant le GATT et demander l'autorisation de prendre des mesures de rétorsion contre le pays qui accorde la subvention.

Cette partie de l'accord ouvre un nouvel et important territoire dans le domaine de la réglementation commerciale internationale. Sa mise en vigueur devrait entraîner, à cet égard, une nouvelle, et manifestement meilleure, discipline internationale. Avec le temps, il est à espérer que les mécanismes de surveillance et de règlement des différends favoriseront la création d'une jurisprudence internationale en matière de genres et de niveaux de subventions acceptables quant à leurs effets sur le commerce. Cela devrait, entre autres, servir de guide au monde des affaires et aux pouvoirs publics dans la conception et la mise au point de programmes d'aide convenables à l'intention des producteurs,et de l'industrie, nationaux. En outre, et pour la première fois, la collectivité internationale possédera un mécanisme lui

.../12

permettant d'étudier et d'évaluer avec précision les effets des programmes de subventions qui sont préjudiciables aux intérêts commerciaux des pays signataires sur les tiers marchés, et de donner suite aux plaintes qui en découlent.

Le nouvel accord favorisera une plus grande uniformité de la procédure quant à l'application de droits compensateurs, et prévoira une sérieuse évaluation des préjudices avant l'imposition de ces droits, ainsi que la divulgation publique des décisions prises. L'avantage important et immédiat découlant de ce code concernera l'engagement des Etats-Unis de procéder à une évaluation des préjudices avant d'imposer des droits compensateurs sur des importations passibles de droits. Cette initiative assujettira la loi américaine aux dispositions du GATT. De façon plus générale, la mise en vigueur, par les signataires, d'une procédure plus uniforme en matière d'imposition de droits compensateurs devrait favoriser la disparition d'un élément d'incertitude qui plane actuellement sur ce secteur commercial et réduire les risques de décisions arbitraires.

Des changements analogues sont en vue quant au code antidumping de 1967, alors que des modifications sont apportées en vue de refléter les dispositions négociées à l'égard des droits compensateurs. Les changements en cours toucheront non seulement la procédure révisée et raffermie sur l'évaluation des préjudices et la divulgation publique, mais comporteront en outre une simplification des méthodes d'enquête.

Je crois que le nouvel accord international sur la valeur en douane revêt également de l'intérêt pour vous. Ce nouveau code établira des normes uniformes devant être appliquées par les gouvernements dans l'établissement de la valeur des marchandises importées, aux fins de perception de

.../13

droits de douane percentuels. L'accord exige des signataires l'utilisation, comme valeur imposable, du prix que commandent les marchandises sur les marchés internationaux,soit le "prix transactionnel"ou son équivalent. A cet égard, des règles précises seront disponibles pour une évaluation douanière fondée sur des conditions de pleine concurrence. Ces règles seront, j'en suis sûr, soigneusement étudiées par les multinationales, y compris celles de votre secteur. Le nouvel accord exigera que le Canada procède à des changements plus radicaux dans ses lois et pratiques administratives en matière de valeur en douane que ne le feront d'autres pays. La plupart de ces derniers possèdent déjà un mécanisme d'évaluation analogue à celui qui est prévu dans le nouvel accord. Le Canada négocie toujours avec ses principaux partenaires commerciaux des mémorandums d'accord concernant les mesures qu'il pourrait avoir à prendre pour suppléer à toute perte de protection découlant de la mise en vigueur de l'Accord sur la valeur en douane. Nous nous efforçons en outre d'obtenir plus de temps (quatre années) pour donner effet à l'accord, du fait de l'ampleur des modifications qui nous occupent et du temps nécessaire pour préparer le changement.

En terminant, permettez-moi, monsieur le président, de préciser en quelques mots le point de vue canadien à l'égard de l'avenir de l'industrie pétrochimique après les NCM. Nous contemplons peut-être une industrie dont la maturité en matière de production et de négoce ressemble à celle qui caractérise actuellement l'industrie du caoutchouc synthétique. Je crois cependant que, même en dépit d'une courbe de croissance moins prononcée,les perspectives du commerce mondial des produits pétrochimiques sont plus favorables que défavorables. Les divers éléments, tels le coût de l'énergie, l'efficacité de la production, l'accès aux marchés ainsi que la stabilité économique et politique, qui dictent le lieu d'une nouvelle usine ou d'une production accrue ne sont pas immuables. Le Canada est certes nettement favorisé sur plusieurs de ces

.../14

points et je suis convaincu que, moyennant certaines initiatives supplémentaires à l'égard de l'accès aux marchés étrangers, il peut entrevoir une réelle expansion dans ce secteur. Quel que soit le scénario qui se dessine, nous serons sur scène et nous offrirons une concurrence à la fois forte et loyale. Quant à nous, nous sommes impatients, et confiants, de nous faire une place toujours plus grande sur les marchés mondiaux tout en nous maintenant solidement sur le nôtre. Vous connaissez l'excellent dossier de la société Polysar au chapitre de la croissance et du développement; aussi, ne soyez pas surpris de nous voir multiplier ses succès au cours des années à venir.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release | Communiqué

Subject/Sujet: Allocution prononcée devant l'Institut canadien des textiles

For release/Pour publication
21h00 (H.A.R.)
le 12 juin 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant l'Institut canadien des textiles, au Jasper Park Lodge, le 12 juin 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

Monsieur le président,

Depuis le 12 avril, j'ai abondamment parlé des résultats généraux des NCM du point de vue du Canada; c'est pourquoi j'hésite aujourd'hui à reprendre les mêmes propos. En attendant la publication des accords tarifaires, vers la fin de juin, je ne suis malheureusement pas en mesure de vous exposer, position par position, l'issue des négociations. Mais, ne vous attendez pas à un dénouement dramatique. Je puis vous assurer que le vol NCM atterrira sans histoire.

Même si je ne peux pas entrer dans le détail, je vous exposerai, un peu plus tard, les grandes lignes des accords de Genève relatifs aux droits de douane sur les textiles.

Mais qu'il me soit d'abord permis de vous glisser un mot sur le calendrier d'exécution des NCM, sur leur fonctionnement et sur leur mise en oeuvre. J'en profiterai alors pour traiter de quelques-unes des grandes questions sous-jacentes à la participation du Canada aux délibérations de Genève, et vous faire connaître une ou deux des leçons que nous en avons tirées.

Commençons par le calendrier: le fait que M. l'ambassadeur Grey, de même que les chefs des autres délégations, aient signé la note du 12 avril sur les droits de douane et les textes des divers accords sur les obstacles non tarifaires prouvait que les principales négociations avaient, en essence, été menées à bonne fin et qu'on en authentifiait, à ce jour, les résultats. La signature de ces divers actes signifiait, de plus, que la transaction globale était renvoyée, pour examen et prise d'une décision, aux gouvernements de chaque pays en vue de l'approbation et de la mise en oeuvre ultérieures. Cependant, cette ratification finale par les gouvernements n'aura vraisemblablement pas lieu tant que l'on ne connaîtra pas les résultats de l'examen, par le Congrès américain, de la législation relative à la mise en oeuvre des NCM.

A la suite de consultations préliminaires étroites entre les comités pertinents de la Chambre des représentants et du Sénat, cette législation de mise en oeuvre devrait être soumise, par l'Administration américaine, au cours des prochains jours, à l'approbation du Congrès. Ensuite, le Congrès disposera de 90 jours ouvrables pour l'entériner ou la rejeter en entier et sans modification. Nous devrions donc connaître sa décision au début de l'automne. Comme on prévoit que les réductions tarifaires entreront progressivement en vigueur, à compter du 1er janvier 1980 et jusqu'en 1987, l'acceptation officielle des accords tarifaires par les principaux participants devrait être connue entre la date où le Congrès aura approuvé la législation et la fin de la présente année. Au Canada, si le gouvernement adopte la même procédure que lors des Négociations Kennedy, une motion budgétaire devrait être déposée à la Chambre des communes au plus tard à la fin de décembre.

.../2

En ce qui a trait aux accords non tarifaires, les gouvernements concernés pourront donner leur approbation officielle par signature dès qu'ils seront disposés et prêts à les exécuter. Certains pays devront adopter des mesures législatives modifiant les lois existantes avant de pouvoir signer les accords. Il se pourrait que le Canada soit tenu de suivre cette procédure à l'égard des accords sur les droits compensateurs, sur les droits antidumping et sur l'évaluation en douane. Dans le cas de l'évaluation de douane, la plupart d'entre vous le savez, le Canada a accepté de signer l'accord à la condition, notamment, que ses principaux partenaires commerciaux lui accordent une période de grâce de quatre ans pour se préparer à la mise en application des nouveaux règlements. Les Etats-Unis et la Communauté économique européenne(CEE) prévoient être en mesure de mettre ce nouveau code en oeuvre dès le milieu de 1980. Les autres accords entreront probablement en vigueur au cours de l'année qui vient, au fur et à mesure que les pays seront prêts à s'y conformer et à les mettre en oeuvre.

Une intéressante question d'ordre juridique se pose ici, à savoir dans quelle mesure les droits et obligations des signataires des nouveaux accords non tarifaires s'appliqueront-ils aux autres membres du GATT, conformément au régime fondé sur la principe de la nation la plus favorisée. Selon moi, les régimes établis par les principaux participants à l'égard des biens étrangers qui entrent sur leurs marchés (par exemple, pour ce qui est des droits compensateurs et de l'antidumping) viseraient tous les pays sans distinction. Par ailleurs, lorsqu'il s'agira de l'accès à de nouveaux marchés (en vertu de l'accord sur les marchés publics, par exemple),je pense que les droits ne seront étendus qu'aux pays qui seront disposés à accepter des obligations comparables (celle d'étendre leurs propres appels d'offres publics aux soumissionnaires étrangers, si nous revenons à notre exemple).

Vous êtes maintenant au courant du calendrier d'exécution et du processus d'examen, de prise de décision, de ratification et de mise en oeuvre auxquels devront se soumettre les gouvernements du Canada et des autres pays.

Quel était le but du Canada tout au long de ces négociations longues, complexes et exhaustives qui, à toutes fins pratiques, ont regroupé quelque cent pays et qui, puisqu'elles ont débuté en 1973, ont été menées à bonne fin pendant une période où la conjoncture économique était loin d'être favorable, et malgré de fortes pressions exercées sur de nombreux gouvernements visant à restreindre les échanges commerciaux plutôt qu'à les libérer.

La participation du Canada ne s'inspirait pas simplement du concept traditionnel suivant lequel on s'assure, moyennant une diminution de sa protection tarifaire, des gains au chapitre des exportations. Au contraire, de nombreuses considérations, tant nationales qu'internationales, ont dû être prises en compte.

.../3

De façon générale, les négociations ont été envisagées en fonction des contributions qu'elles pouvaient apporter à la croissance du revenu national et de la prospérité, grâce au développement efficace de l'industrie, de l'agriculture et des pêches au Canada. Des exportations accrues, plus rentables et plus sûres ne pourraient que favoriser un tel développement, au même titre que le feraient les mesures d'adaptation découlant d'une concurrence élargie des importations au sein du marché national. L'amélioration de notre productivité et de nos possibilités concurrentielles qui s'ensuivrait nous mettrait en meilleure posture face aux fournisseurs étrangers sur les marchés tant international qu'intérieur. Il convenait aussi, évidemment, de tenir compte des intérêts des usagers et des consommateurs. Dans l'ensemble, nous recherchions un ensemble de concessions, consenties de part et d'autre, pour en arriver à un équilibre raisonnable du point de vue des différentes régions et des divers secteurs de l'activité économique du Canada.

Sur le plan international, il fallait considérer que le succès des NCM contribuerait à réduire la menace mondiale des restrictions et du protectionnisme dans les échanges commerciaux, situation qui ne pouvait qu'aller à l'encontre des intérêts d'un pays qui doit exporter plus de 50% de sa production totale de biens et de matériaux. Par ailleurs, il était essentiel que le Canada soit à la table des négociations au moment où l'ensemble des nations commerciales s'employait à mettre à jour et à adapter, à l'échelle mondiale, le cadre et les règlements des échanges commerciaux - cadre qui aurait une incidence déterminante sur le commerce international pendant les années 80 et sans doute même au-delà.

Dans quelle mesure les résultats ont-ils, en général, répondu à ces attentes? A mon avis, ils ont été, compte tenu des circonstances, assez fructueux. Evidemment, nous n'avons pas obtenu tout ce que nous voulions, pas plus d'ailleurs que les autres participants, ce qui est tout à fait normal dans une négociation internationale de cette envergure. De plus, comme les intérêts canadiens en jeu étaient largement diversifiés et parfois même opposés, on ne peut s'attendre à ce que les résultats soient à la satisfaction de tous.

D'après ce qui a déjà rendu public, vous connaissez déjà le degré moyen des réductions tarifaires convenues avec les Etats-Unis, la C.E.E. et le Japon quant à nos exportations vers ces pays. Les modifications apportées aux droits de douane canadiens tiennent compte, d'après moi, des réalités de nos capacités et de notre potentiel industriels; et, dans le secteur agricole, non seulement représentent-elles une libération importante, mais elles signifient aussi, dans le cas des Etats-Unis, l'adoption d'un certain nombre de taux réciproques qui supprimeront les disparités tarifaires, mal vues des deux côtés de la frontière.

.../4

Au chapitre de la transformation plus poussée, on note une importante désescalade des droits de douane étrangers sur les produits manufacturés et transformés, mais nos partenaires commerciaux n'étaient pas disposés à aller aussi loin que nous ne l'aurions souhaité - ou n'étaient pas en mesure de le faire - pour ce qui est d'ouvrir leurs marchés aux produits pétrochimiques et à un certain nombre de métaux non ferreux. Le Japon n'a pas consenti de réductions tarifaires sur le bois blanc de construction raboté,qui est, sur le plan commercial, important pour les producteurs de la côte ouest du pays, mais d'autres réductions intéressantes dans le domaine des produits forestiers ont été consenties. Nous avons fait des gains importants au chapitre des pêches mais, encore là, nous aurions préféré plus de concessions, particulièrement de la part de la C.E.E. et du Japon.

Il n'a pas été facile d'en arriver à des résultats d'ensemble satisfaisants, et le Canada n'a pas fait exception à la règle. Par ailleurs, je ne pense pas que le Canada aurait obtenu autant à l'extérieur d'un cadre aussi global et international que celui de ces négociations.

Mentionnons d'abord quelques-unes des difficultés rencontrées. Le Canada produit tant des matières premières et des produits alimentaires que des biens manufacturés, et cette structure de la production et du commerce signifie que nos intérêts ne coincidaient qu'en partie avec ceux de nos principaux partenaires commerciaux, soit les Etats-Unis, la C.E.E. et le Japon. Ces participants partageaient, en général, une gamme beaucoup plus importante d'objectifs et de préoccupations. Nous avons donc dû exercer une vigilance sans relâche pour éviter que les trois grands ne concluent des arrangements qui nuisent à certains de nos objectifs. Même si, pour les grandes questions, nous faisions rarement cavalier seul, il n'en reste pas moins qu'à cette occasion, rares étaient les pays dont les intérêts n'étaient pas liés à ceux de l'un ou l'autre des trois grands, ou qui n'appartenaient pas au grand groupe des pays en voie de développement. Depuis les Négociations Kennedy, la Grande-Bretagne, l'Irlande et le Danemark sont devenus membres de la C.E.E. Les autres pays de l'A.E.L.E., en plus d'avoir conclu leur propre accord de libre échange,avaient signé des arrangements préférentiels avec la C.E.E. La Grèce, la Turquie,l'Espagne et le Portugal, au-delà du fait qu'ils font partie du continent européen, cherchaient à devenir membres de la C.E.E., ou à s'y associer étroitement. L'Australie et la Nouvelle-Zélande, qui ont fini par accepter de participer aux négociations sur les droits de douane industriels de façon plus ou moins exhaustive, ont

.../5

néanmoins concentré, en général, leurs efforts sur un certain nombre de produits agricoles qui les intéressaient particulièrement. Et,même dans ce domaine, leurs intérêts ne correspondaient pas nécessairement à ceux du Canada. Donc, dans l'ensemble, nous n'avons pas eu beaucoup d'alliés pendant les négociations, ni chez les trois grands ni chez les autres pays.

Toutefois, malgré la position prépondérante des Etats-Unis, de la C.E.E. et du Japon, le Canada a quand même obtenu certains avantages compensatoires de la structure de négociation. Tout d'abord, il est évident que le Canada, à moins d'avoir conclu des accords de libre échange, et à supposer même que cette solution eut été possible ou souhaitable, ne pouvait espérer réussir seul à obtenir, sur les marchés étrangers, les avantages que les diverses combinaisons de pouvoirs de négociation, au sein des NCM, lui ont valus.

La conjugaison des efforts a joué à l'avantage du Canada de plusieurs façons. Premièrement, dans la mesure où le Canada partageait certains de ses objectifs avec l'un ou plusieurs des trois grands, leur influence combinée pouvait s'exercer contre l'autre, ou les autres pays, pour parvenir aux résultats souhaités. Par exemple, les Etats-Unis n'auraient probablement pas accepté de rendre leur législation relative aux droits compensateurs conforme à la position du GATT, en y incorporant un mécanisme d'évaluation des préjudices, ce qui figurait parmi les grands objectifs du Canada,si l'adoption de ce mécanisme n'avait pas été placée parmi les grandes priorités de la C.E.E. et du Japon. Deuxièmement, le Canada a profité des négociations entre les trois grands au sujet des positions tarifaires industrielles de produits qu'il n'exporte pas à l'heure actuelle, ce qui lui a permis de se consacrer à la réalisation d'objectifs qui lui étaient plus particuliers.

Troisièmement, dans certains cas, les Etats-Unis, pour obtenir, en contrepartie, certaines concessions du Canada, ont usé de leur influence auprès de la C.E.E. et du Japon afin de nous assurer suffisamment d'avantages. Cet intériêt des Américains s'est manifesté de diverses façons, mais citons, à titre d'exemple, le secteur des produits forestiers et,plus particulièrement, le cas de certains genres de papiers.

.../6

Les interrelations entre pays engagés dans les NCM supposent évidemment que la libération de certains secteurs dépend des engagements que les principaux participants sont disposés à prendre,ou de la mesure dans laquelle ils peuvent être persuadés de les assumer. En effet,en règle générale, les grands pays ne sont pas prêts à ouvrir leurs marchés à un produit ou à une gamme de produits si d'autres pays de la même importance ne sont pas disposés à en faire autant pour des produits équivalents. Cette réticence s'est manifestée lors des négociations sur les produits pétrochimiques, alors que l'hésitation de la C.E.E. à faire des concessions importantes a contribué à limiter la mesure dans laquelle les Américains ont consenti à se rendre aux désirs du Canada d'améliorer l'accès de ses produits sur le marché des Etats-Unis.

Dans le secteur du textile et du vêtement, des considérations autres que la libération des échanges commerciaux ont aussi eu tendance à dominer les négociations.

Par conséquent, comme on pouvait s'y attendre, les réductions convenues dans ce secteur sont beaucoup moindres que la moyenne obtenue pour l'ensemble des produits industriels. Ainsi, les réductions moyennes pondérées aux Etats-Unis et au Japon sont de quelque 15 à 20%, comparativement à près de 40%, en moyenne, de réduction pour l'ensemble des produits industriels.

Certaines de ces réductions pourraient se révéler fort intéressantes et avantageuses pour les producteurs canadiens. Quant aux Etats-Unis, les réductions tarifaires sur les fibres textiles de base, particulièrement les fibres textiles synthétiques et artificielles,s'approcheraient du maximum prévu en vertu de la U.S.A. Trade Act. Les réductions sur de nombreux fils seront probablement légèrement inférieures à la réduction moyenne sur tous les produits industriels.Pour les tissus,les réductions offertes ne représenteraient qu'environ la moitié de cette réduction. Pour ce qui est du vêtement, de nombreuses positions ne feront pas l'objet de réductions et, s'il en est, elles seront minimes. Cependant, certaines réductions des droits de douane américains sur le vêtement, particulièrement à l'égard des articles décorés, se révéleront très intéressantes pour vos clients de l'industrie canadienne du vêtement. Enfin, pour ce que est des produits textiles divers, comme certains tapis et les feutres pour usages techniques,les réductions américaines prévues seront probablement égales ou supérieures à la moyenne pour les produits industriels, ce qui devrait stimuler le commerce.

.../7

La C.E.E. offre également des réductions sur les fibres et les fils, mais elles sont inférieures à celles consenties par les Etats-Unis. Les droits de douane sur les tissus synthétiques et sur les tissus de laine seront considérablement réduits, plus dans le premier cas que dans le second. Dans l'ensemble, les droits de douane sur les vêtements devraient augmenter pour atteindre des niveaux comparables à ceux du marché américain et devenir quelque peu inférieurs, en général, aux nôtres. Pour ce qui est des tapis et du feutre pour papeterie, on prévoit des réductions qui atteindront le pourcentage prévu suivant la formule.

Au Japon, les réductions sur les fibres et les fils synthétiques et artificiels atteindront,dans certains cas, jusqu'à 50%. Pour ce qui est des tissus, toutes les positions ne seront pas visées, mais les réductions finales sur celles qui le seront ne dépasseront vraisemblablement pas 20%. Pour ce qui est du vêtement, les réductions seront inférieures à la formule, et les taux finals s'approcheront de ceux des autres pays pour ce qui est des vêtements de fantaisie, alors qu'ils seront de beaucoup inférieurs dans les autres cas. Les droits de douane japonais sur les produits divers comme les tapis ou les feutres pour papeterie auront connu une baisse modérée lorsque les réductions des NCM auront été entièrement mises en oeuvre.

Pour le Canada, il ne faut pas rechercher des changements importants quant aux droits de douane sur le vêtement. Pour les autres composantes du secteur, les réductions sont considérablement moindres que celles qui visent les autres produits manufacturés; il y a cependant des exceptions d'ensemble, mais aucune réduction supérieure à la formule. Dans les textiles primaires, notre réduction moyenne s'établira à environ la moitié de celle des Etats-Unis; les réductions sur les fibres sont également inférieures à celles qu'ont acceptées les Américains. Dans les deux cas, le droits de douane américain finals seront inférieurs aux nôtre.

Quant aux accords sur les obstacles non tarifaires, je pense que l'industrie verra d'un bon oeil le nouveau code sur les subventions et les droits compensateurs, qui permettra aux gouvernements, dans le cadre de leur législation intérieure, de faire face plus efficacement et plus rapidement aux pratiques déloyales et préjudiciables en matière d'importation. Les dispositions relatives à la mise en application de droits provisoires et la possibilité d'accepter le prix,de même que d'autres engagements relatifs aux produits de dumping ou aux produits subventionnés,sont très pertinentes à cet égard.

.../8

Il vous intéressera aussi de connaître le résultat des négociations en cours sur"les mesures de sauvegarde". De grands progrès ont été réalisés pour ce qui est préciser la procédure, les critères, les droits et les obligations des pays qui imposent des restrictions temporaires sur les importations qui leur causent ou qui menacent de leur causer un préjudice grave. Mais il reste encore un certain nombre de problèmes à régler, dont le principal est de décider si, à l'avenir, ces restrictions pourront être appliquées de manière sélective, à l'endroit des pays qui sont les principaux responsables du préjudice causé. Les pays européens sont en faveur d'une telle disposition, tandis que les pays en voie de développement s'y opposent fortement. La solution de ce problème sera importante pour le Canada. En effet, si nous nous en tenons au principe, nous ne saurions encourager une dérogation au principe de la non discrimination mais,si la disposition relative aux"mesures sélectrives" était retenue,nous voudrions évidemment nous en prévaloir dans les cas où de telles restrictions s'imposeraient et là où il semblerait justifié d'y avoir recours de manière "sélective".

Vous savez sans aucun doute qu'un nouveau code international d'évaluation en douane a été négocié à Genève. Sa mise en application par le Canada, où le système d'évaluation se fonde actuellement sur "la juste valeur marchande dans le pays d'origine", supposerait des modifications beaucoup plus importantes que dans la plupart des autres pays qui font déjà appel à un système d'évaluation globalement ou partiellement fondé sur le prix transactionnel. Dans les circonstances, nos partenaires commerciaux ont été informés que nous ne pourrions envisager l'adoption du nouveau système que s'ils nous accordaient, dès le départ, une période de quatre ans pour nous y conformer, que si, dans le cadre de nos obligations internationales, notre droit à régler certains cas d'importations préjudiciables non visées par le nouveau code était reconnu, et que si nous avions la latitude de compenser toute perte importante de protection tarifaire qui résulterait de l'adoption de la nouvelle formule d'évaluation. A ce sujet, et peut-être à d'autres égards, des procédures publiques pourraient être envisagées. Votre industrie n'hésiterait pas, je crois, à réitérer,lors de telles audiences, l'importance qu'elle attache à tous les aspects de l'évaluation en douane.

Il s'agissait donc là d'un bref aperçu des résultats des NCM, de certaines des leçons que nous en avons tirées et des modalités qu'il reste à suivre en vue de l'approbation finale et de la mise en oeuvre de ces résultats au Canada et dans les autres pays. A cet égard, je tiens à préciser que les résultats des NCM ont été présentés aux ministres de notre nouveau gouvernement, qui les examineront et leur donneront suite.

.../9

En conclusion, j'aimerais faire quelques remarques sur l'avenir de notre politique commerciale et sur son incidence sur l'industrie des textiles.

Premièrement, je doute fort que nous assistions bientôt à une autre conférence internationale qui aurait pour objet de réduire, de façon aussi exhaustive, les obstacles tant tarifaires que non tarifaires tout en cherchant à régler la plupart, sinon la totalité, des problèmes du commerce international et, parallèlement, à réviser, à élargir ou à modifier certains des règlements commerciaux de base du GATT. A mon avis, nous verrons plutôt l'établissement d'un mécanisme continu, placé sous l'égide d'un Secrétariat du GATT au pouvoir accru qui se chargerait de régler les problèmes au fur et à mesure qu'ils surgissent, ou dès qu'une solution s'impose. J'espère que les parties intéressées se prévaudront des nouveaux accords dans toute la mesure voulue, y compris les dispositions relatives à la surveillance internationale et au règlement des différends. Selon moi, il s'agirait d'amasser des précédents et d'acquérir une expérience qui, d'une part, offriraient partout une plus grande garantie et, d'autre part, empêcheraient les grands pays exportateurs de passer outre aux règlements établis et d'user de "force" diplomatique dans le domaine du commerce.

Deuxièmement, je pense qu'il y aura toujours des problèmes dans les relations commerciales internationales. En effet, on peut affirmer que plus le domaine des échanges commerciaux sera réglementé, plus il y aura de différends et plus il faudra recourir à la procédure de consultation et de règlement. Outre ces activités régulières, voici d'autres questions qu'il conviendra de régler:

- les problèmes constants de la production et du commerce agricoles;
- les approvisionnements au sens des règlements internationaux qui régissent l'utilisation de restrictions à l'exportation et, peut-être, les droits à l'exportation;
- les activités des entreprises multinationales, dans la mesure où elles influent sur le commerce international et les possibilités d'investissement;
- le caractère approprié du cadre d'échange entre le commerce étatisé et les économies de marché; et, bien sûr,
- la question de plus en plus importante que posent depuis longtemps les relations commerciales entre les pays en voie de développement et les pays développés.

.../10

Cette dernière question constitue un élément important des relations Nord-Sud, prise globalement, et pourrait faire l'objet d'un autre discours. Je me contenterai, ce soir, de faire deux observations.

En premier lieu, les pressions exercées pour accroître l'accès aux marchés des pays industrialisés ne disparaîtront pas, quel que soit ce qui a été fait, par l'intermédiaire des NCM, en faveur des pays en voie de développement. C'est ce qui ressort déjà des discussions de la CNUCED, à Manille.

En second lieu, les pays industrialisés reconnaissent de plus en plus, sur le plan politique, la nécessité de recourir à des mécanismes "d'adaptation positive" qui permettraient de réorienter la capacité de production, les capitaux et les ressources humaines en fonction des changements qui se produisent à l'intérieur des pays industrialisés et dans les relations entre ces derniers; ces mécanismes permettraient en même temps d'absorber, dans une plus large mesure mais à un rythme acceptable, une partie de la production de nouveaux pays fournisseurs qui jouissent actuellement d'avantages comparatifs quant à un nombre croissant de produits manufacturés et qui soutiennent une concurrence loyale.

A mon avis, il ne s'agit pas tant de savoir si la chose se produira que d'évaluer comment de tels changements, avec le temps, s'effectueront. Comme les autres pays industrialisés, le Canada sera partie à ce processus inévitable.

Comme vous le savez, l'arrangement international au sujet du commerce des textiles (ITA) a été renouvelé en 1978 pour quatre ans et nous faisons partie du l'organisme de surveillance depuis janvier dernier. Les NCM n'ont pas touché le mandat de l'ITA et, au meilleur de ma connaissance, on n'a pas encore discuté de son renouvellement ni de la forme que prendrait un nouvel arrangement à cet égard. Mais, étant donné les forces en jeu dans le monde, il me semble que l'on abordera bientôt cette question. Selon moi, le mandat de l'ITA devra être prolongé, ne serait-ce qu'en raison de l'importance de ce secteur du commerce. Et j'ai remarqué que M. Ambassadeur Strauss, dans l'accord qu'il a conclu avec l'industrie textile américaine, a subordonné à l'existence même de l'ITA, ou de tout autre arrangement analogue, la mise en oeuvre des concessions tarifaires NCM sur les textiles. Il ne serait pas étonnant de voir d'autres pays importateurs adopter la même position. On ne peut évidemment pas prévoir, à l'heure actuelle, l'issue des négociations de l'ITA, mais j'estime qu'il serait imprudent de supposer que rien ne changera, que ce soit ici ou à l'échelle internationale. Peu importe ce que nous réserve l'avenir à ce chapitre, cependant, nous serons mieux en mesure d'y faire face si nous nous préparons le mieux possible non seulement à défendre notre propre marché, mais aussi à conquérir tous les marchés que nous pourrons.

Je vous souhaite bonne chance dans vos entreprises.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

le 11 juillet 1979

NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES - PARTICIPATION CANADIENNE

Le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, le ministre des Finances et le ministre du Développement économique et du Commerce ont annoncé aujourd'hui, au nom du gouvernement du Canada, que l'autorisation avait été donnée de signer à Genève, sous réserve de ratification, le Protocole tarifaire du GATT de 1979 confirmant les résultats des négociations commerciales multilatérales (NCM) relatifs aux droits de douane.

Les résultats détaillés des négociations tarifaires sont maintenant rendus publics. La liste canadienne, publiée aujourd'hui, pourrait subir encore de légères modifications pour tenir compte des rajustements apportés aux listes au cours de la vérification de dernière heure. Lorsque les autres principaux participants seront prêts à mettre en application les engagements qu'ils ont pris à Genève eu égard aux obstacles tant tarifaires que non tarifaires, on prévoit que le Canada devrait prendre lui aussi les mesures nécessaires en vue de réaliser les modifications tarifaires convenues et de mettre en vigueur les divers accords non tarifaires.

Les ministres ont déclaré que le gouvernement avait passé en revue les résultats des négociations d'intérêt pour le Canada, sur le plan des obstacles tant tarifaires que non tarifaires, et les mémorandums d'accords conclus concernant l'application d'un certain nombre des règlements de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, dont ceux touchant les droits et les obligations des pays en voie de développement. Les ministres ont fait remarquer que ces négociations avaient, en essence, été complétées avant que le nouveau gouvernement prenne le pouvoir. Le gouvernement a décidé de procéder à la mise en oeuvre des résultats des négociations. Ils ont reconnu que toute tentative, de la part du Canada, de modifier, à ce moment-ci, les résultats des négociations risquerait de compromettre les accords internationaux conclus et de faire éventuellement grand tort à l'environnement commercial mondial.

D'importantes concessions ont été obtenues de nos partenaires commerciaux et toutes les régions du pays devraient en tirer profit. Les ministres ont signalé que tant les consommateurs que les utilisateurs de matériaux et de biens de production bénéficieraient des concessions tarifaires accordées par le Canada. Toutefois, pour ce qui est des vêtements, des textiles, des chaussures, des navires et des wagons ferroviaires, le Canada n'a pratiquement consenti aucune réduction, ou alors, elles ont été légères.

Les ministres, ainsi que leurs collègues des ministères des Pêches et des Océans, de l'Agriculture et de l'Energie, des Mines et des Ressources, ont insisté sur le fait qu'il importe que les producteurs et les manufacturiers canadiens se prévalent pleinement des nouvelles possibilités d'exportation qui s'ouvriront progressivement sur les marchés des partenaires commerciaux du Canada. La compétitivité croissante qu'entraîneront les ventes à l'exportation nouvelles ou supplémentaires, dans le cas des industries manufacturières plus particulièrement, contribuera pour beaucoup à assurer un meilleur rendement face aux importations sur le marché canadien.

Les ministres ont déclaré que la procédure appropriée serait suivie pour permettre au Canada de commencer les réductions tarifaires le 1er janvier 1980, comme le prévoit le Protocole tarifaire. La législation nécessaire pourrait en outre être adoptée, le cas échéant, afin de permettre au Canada de mettre en application et de tirer parti d'un certain nombre des accords non tarifaires négociés, et plus précisément de ceux qui lui offrent la possibilité de faire face aux pratiques d'importation déloyales et préjudiciables. Les ministres ont fait remarquer que certains autres accords non tarifaires, tels ceux sur les marchés publics, sur le régime des licences d'importation et sur les obstacles techniques au commerce, n'exigeraient aucune mesure législative, mais que quelques changements aux règlements et à la procédure administrative s'imposeraient.

Les ministres ont indiqué que l'adhésion éventuelle du Canada au nouvel accord international sur la valeur en douane avait été assujettie à un certain nombre d'exigences particulières de la part du Canada, acceptées à l'avance par ses principaux partenaires commerciaux; au nombre de ces exigences, figure celle à l'effet que le Canada disposerait d'une période de quatre ans avant d'être tenu de mettre en application cet accord. En ce qui concerne l'accord sur l'évaluation en douane et d'autres accords non tarifaires qui exigent que des modifications soient apportées à la loi canadienne, on suivra une procédure qui permettra aux groupes d'intérêt privés d'être consultés et de présenter leurs commentaires avant d'adopter la législation proposée.

.../3

Parlant de l'économie canadienne, les ministres ont fait remarquer qu'un processus d'adaptation au climat évolutif national et mondial était en cours et que les rajustements que nécessiteront vraisemblablement les concessions tarifaires accordées et obtenues devraient, de façon générale, se révéler possibles dans le contexte d'une économie canadienne en plein progrès et en voie de modernisation. Les ministres ont signalé, à cet égard, que les réductions tarifaires seraient généralement échelonnées sur une période formée de huit étapes annuelles égales, entre le 1er janvier 1980 et le 1er janvier 1987. Des programmes d'aide au rajustement seraient offerts aux sociétés canadiennes afin de favoriser l'exploitation des nouvelles possibilités et d'aider les entreprises et les travailleurs à s'adapter à un environnement national susceptible de devenir plus compétitif.

"Le Canada, de dire les ministres, qui est une des principales nations commerciales, devrait, à ce titre, maintenir et améliorer sa position relative dans un environnement mondial où la concurrence se fait toujours plus serrée. Aussi, le gouvernement est-il fermement décidé, à cette fin, à créer au pays un cadre amélioré pour l'investissement, pour la production et pour le commerce. Des lignes d'action seront mises au point en consultation étroite avec les gouvernements provinciaux, ainsi qu'avec le milieu des affaires et celui du travail." Et les ministres d'ajouter: "Nous sommes persuadés que, tous ensemble, les Canadiens devraient être en mesure de se prévaloir pleinement des possibilités qui s'offrent à eux sur le plan du commerce et d'améliorer progressivement le rendement économique du Canada en général".

Les ministres ont fait remarquer que, au cours des négociations, une collaboration étroite, de même que des arrangements de nature consultative, s'était créée entre le gouvernement, les provinces, le milieu des affaires et celui du travail, ainsi que les groupes d'intérêt de consommateurs. Ces consultations ont été particulièrement importantes dans l'élaboration de la position et de la participation canadiennes aux NCM. En exprimant leur appréciation à tous ceux qui avaient donné leur opinion et fourni leurs conseils, les ministres ont dit leur désir d'assurer les provinces et les groupes d'intérêt du secteur privé de la ferme intention du gouvernement de maintenir et d'élaborer encore davantage le processus de consultation relatif aux lignes d'action canadiennes en matière de développement industriel et de commerce.

----30----

.../4

Nota: On fait parvenir immédiatement aux entreprises et groupes d'intérêt qui ont présenté des mémoires au gouvernement sur des questions relatives aux NCM une pochette d'information décrivant les résultats des NCM pour le Canada. En outre, on peut se procurer un nombre limité d'exemplaires, partout au Canada, tant dans les bureaux régionaux des ministères de l'Industrie et du Commerce et du Revenu national qu'au Bureau du coordonnateur canadien des Négociations commerciales multilatérales, au 240, rue Sparks, à Ottawa, tél.: (613) 593-7815.

On est prié d'addresser toute demande d'information détaillée concernant les droits de douane canadiens à la Division des droits de douane du ministère des Finances, Ottawa, tél.: (613) 996-6477. Pour ce qui est des concessions tarifaires étrangères, on devrait faire parvenir les demandes d'information, selon le cas, aux agents responsables des droits de douane du Bureau de l'hémisphère occidental: Etats-Unis, tél.: (613) 996-5471, ou Amérique latine et Caraïbes, tél.: (613) 996-5546; du Bureau de l'Europe, tél.: (613) 995-9401; ou du Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique, tél.: (613) 996-5381, du ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa.

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet Allocution prononcée devant l'Association des manufacturiers canadiens

For release/Pour publication
09h30 (H.A.E.)
le 2 août 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J. H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant l'Association des manufacturiers canadiens, à Toronto, le 2 août, 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales
Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations

Objet/Subject: Allocution prononcée devant l'Association des manufacturiers canadiens

Pour publication / For release
Le 2 août 1979 (H.A.E.)
09h30

On fait parvenir aux groupes d'intérêt qui ont présenté au gouvernement sur des questions relatives aux NCM une pochette d'information décrivant les résultats des NCM pour le Canada. En outre, on peut se procurer un nombre limité d'exemplaires, partout au Canada, tant dans les bureaux régionaux des ministères de l'Industrie et du Commerce et du Revenu national qu'au Bureau du coordonnateur canadien des Négociations commerciales multilatérales, en s'adressant à Sparks, à Ottawa, (tél.: (613) 993-7780).

On est prié d'adresser toute demande d'information détaillée concernant les droits de douane canadiens à la Division des droits de douane du ministère des Finances, Ottawa, (tél.: (613) 996-0471). Pour ce qui est des concessions tarifaires étrangères, on devrait faire parvenir les demandes d'information, selon le cas, aux agents responsables des droits de douane du Bureau de l'ambassade, haut-commissariat ou consulat du pays en question, à Ottawa, (tél.: (613) 996-5471, (613) 996-5544), ou du coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, présente devant l'Association des manufacturiers canadiens à Toronto, le 2 août, 1979.

À VÉRIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

ALLOCUTION DE M. L'AMBASSADEUR J.H. WARREN

SUR LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

LORS D'UN COLLOQUE DE L'A.M.C.

LE 2 AOUT 1979 A TORONTO

Comme la plupart d'entre vous le savent déjà, c'est la première fois que j'ai l'occasion de discuter publiquement des résultats tarifaires des négociations commerciales multilatérales(NCM) depuis que les ministres les ont rendus publics il y a trois semaines. Je tiens à remercier votre président, M. Alex Gray, et MM. Bill Fréchette et Ken Whittall, du personnel de l'A.M.C., d'avoir organisé cet important colloque et de m'avoir permis si tôt de discuter des résultats des négociations de Genève avec autant de membres du secteur des affaires.

La formule du colloque, adoptée pour ce qui promet d'être une journée bien remplie et utile, devrait permettre un échange fructueux, dans les deux sens, à chacun de vous,et les personnages qui se succéderont sur le podium devraient vous aider à comprendre les conséquences des NCM pour le Canada.

Ce matin, nous analyserons les résultats des négociations tarifaires. M. Joe Loomer, du ministère des Finances, nous expliquera les concessions convenues par le Canada et MM. Charlie Kelly, Earl Weybrecht et Bob Sandor, du ministère de l'Industrie et du Commerce, les principaux points d'intérêt pour le Canada dans les modifications tarifaires qui seront effectuées par les Etats-Unis, le Communauté économique européenne (C.E.E.) et le Japon respectivement. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions d'ordre tant général que précis. Mais veuillez nous excuser si, pour certains produits en particulier ou pour des marchés de moindre envergure, nous devons prendre par écrit des questions touchant des taux tarifaires étrangers individuels pour lesquels nous n'avons pas encore regroupé tous les renseignements dans une forme facilement utilisable. Si la situation se présente, il va sans dire que nous transmettrons les réponses directement à la personne qui a posé la question lorsque nous les aurons repérées dans la volumineuse documentation sur les résultats définitifs qui est déjà disponible ou qui le sera bientôt à Ottawa.

Quant au programme de cet après-midi, M. Percy Eastham, du ministère de l'Industrie et du Commerce, et MM. Lyle Russell et Roy Hines du ministère des Finances, seront prêts à nous guider dans le dédale des accords sur les mesures non tarifaires. Vers la fin de la journée, je me joindrai avec plaisir à votre remarquable table ronde pour une discussion globale sur les résultats des NCM.

.../2

Nous n'avons pas encore décidé si le colloque d'aujourd'hui sera suivi de rassemblements semblables à travers le pays et si nous devons entreprendre un tel programme uniquement à titre de moyen pour expliquer l'incidence, sur le plan de l'importation, des négociations de Genève. Un programme de ce genre pourrait plutôt être entrepris en tenant compte de l'impulsion et des orientations plus importantes que le gouvernement du Canada désirera donner à nos politiques de promotion commerciale et de développement industriel. Mais, peu importe la décision que prendront les ministres à cet égard, l'expérience d'aujourd'hui nous permettra de déterminer la meilleure façon de discuter et d'échanger de l'information sur les NCM et sur leurs conséquences qui touchent un aussi grand éventail de produits et tellement d'intérêts économiques canadiens.

En tant que premier interlocuteur aujourd'hui, il m'incombe de préparer la scène pour ce qui suit. Déjà, à plusieurs occasions, j'ai parlé de la portée générale des NCM. Maintenant que la plupart d'entre vous ont pris connaissance du document rendu public le 11 juillet dernier (dont vous pouvez vous procurer des exemplaires aujourd'hui), il n'y a probablement plus beaucoup à ajouter au niveau de l'historique général. Cependant, pour rafraîchir la mémoire en vue de la discussion plus détaillée qui suivra, je rappellerai certains des éléments centraux de notre participation aux NCM, j'essaierai de définir le sens du processus de négociations en cause, je mentionnerai certains des résultats importants, je glisserai un mot sur le processus de consultations entrepris avec le secteur privé et j'essaierai de jeter un coup d'oeil sur l'avenir en ce qui concerne la politique commerciale.

On peut considérer que la décision du Canada de participer aux NCM, amorcée en 1973, était logique étant donné notre rôle et nos intérêts au sein du commerce mondial. C'était également normal, compte tenu du concensus international auquel on était arrivé que le moment était venu de considérer d'autres réductions tarifaires sur la base de la nation la plus favorisée, d'aborder la question des mesures non tarifaires qui avait pris plus d'importance après la ronde des négociations Kennedy (1962-1967) et d'examiner de façon plus compatissante les besoins commerciaux des pays en voie de développement.

Les années qui ont suivi le sommet de Tokyo de 1973 ont été difficiles et ont vu plusieurs changements comme les mesures prises par l'OPEP, le chômage largement répandu et les pressions inflationnistes dans les pays industriels, une croissance plus lente, des changements qui ont accentué l'incertitude commerciale, de même que des changements qui ont donné lieu à une recrudescence des pressions protectionnistes dans la plupart des gouvernements et qui n'ont pas facilité le progrès en vue de la libération du commerce. De plus, les pays en voie de développement exerçaient de plus en plus de pressions afin de faire modifier les règlements commerciaux pour mieux servir leurs intérêts.

.../3

Mais une fois les négociations amorcées et s'opposant à la décision générale d'abandonner l'effort de libération du commerce (une démarche rejetée à chacun des récents sommets économiques au niveau des chefs d'état), il n'a jamais vraiment été question que le Canada n'ait pas avantage à participer. Nous avions besoin, dans notre propre intérêt, de travailler avec d'autres pays afin de déterminer la nature du monde commercial dans lequel nous aurions à vivre. Il n'aurait pas été plus logique de laisser passer la chance d'obtenir une réduction des droits de douane étrangers sur des produits d'intérêt particulier pour le Canada. De plus, nous ne pouvions courir le risque, qui était possible, que les concessions convenues entre d'autres pays ne soient pas appliquées au nôtre ou que, de façon générale, on fasse preuve de discrimination envers notre commerce à la suite de notre non participation. Finalement, il y avait le risque, comportant des dimensions à la fois politiques et économiques, que d'autres pays prennent comme excuse le fait que le Canada n'ait pas participé à cette importante initiative internationale pour ne pas poursuivre les négociations. Ils auraient alors pu rejeter sur nous le blâme de leur échec, échec qui aurait également touché d'autres éléments de la coopération économique internationale et qui aurait ouvert la voie à un protectionnisme plus dangereux.

Ainsi, il n'était pas question de choisir de ne pas participer et d'essayer de nous isoler d'un climat commercial qui allait devenir plus ouvert et plus concurrentiel. Le statu quo n'était pas vraiment une option qui nous était offerte. Etant donné la situation, la seule option logique était de participer et d'essayer d'obtenir les résultats d'intérêt pour le Canada, c'est-à-dire donner à la participation une forme cohérente aux besoins prévus de nos producteurs nationaux dans un monde où ils seraient concurrentiels et où ils vivraient à l'avenir.

On connaît déjà assez bien nos divers objectifs dans ces négociations, mais il vaut sans doute la peine, dans le contexte de notre travail aujourd'hui, d'y revenir. De façon générale, nous avons cherché:

a) à influencer les résultats de façon qu'ils favorisent un nouvel essor de l'industrie, de l'agriculture et des pêches au Canada et la croissance du revenu national par le biais de possibilités d'exportation plus larges, plus rentables et plus sûres, tout en veillant à ce qu'un niveau adéquat de protection tarifaire canadienne soit maintenu et à ce que le Canada puisse, en conformité avec les règlements internationaux, faire face comme il se doit à la concurrence déloyale et préjudiciable à l'importation;

.../4

b) à travailler avec d'autres en vue d'éviter la faillite des arrangements commerciaux internationaux et la prolifération du protectionisme et des restrictions commerciales qui s'ensuivrait, lesquels seraient contraires aux intérêts du Canada en tant que grande nation commerciale;

c) à progresser vers l'adoption d'un cadre commercial mondial amélioré et plus sûr, dont la conclusion d'un ensemble d'arrangements plus satisfaisants avec les pays en voie de développement.

En termes plus précis, nos objectifs étaient les suivants:

a) réduire davantage les droits tarifaires étrangers imposés aux exportations canadiennes actuelles et éventuelles;

b) assurer un élargissement de la zone commerciale où les produits canadiens peuvent pénétrer les marchés étrangers, dont celui des Etats-Unis, en franchise de droit;

c) éliminer ou réduire et amener progressivement sous un contrôle meilleur les obstacles non tarifaires freinant les exportations canadiennes;

d) accroître, par la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires, les possibilités du Canada sur le plan des investissements et de la production de matériel et d'aliments davantage transformés, ainsi que de biens entièrement manufacturés;

e) réduire, au besoin, le niveau des droits de douane canadiens sur les produits finaux, le matériel et les biens intermédiaires pour leur permettre de s'ajuster à un environnement international plus compétitif et d'une manière qui soit compatible avec le développement continu d'une production viable, au Canada, de lignes de produits actuelles et nouvelles;

f) restreindre les concessions tarifaires aux secteurs particulièrement vulnérables sur le plan de l'emploi et de l'importation (tels ceux du textile et du vêtement);

g) s'assurer que les réductions convenues touchant la protection canadienne soient échelonnées sur une période suffisamment longue pour permettre l'ajustement ordonné au nouvel environnement commercial;

.../5

h) mettre au point les modifications qu'il serait souhaitable d'apporter aux règlements commerciaux internationaux en ce qui regarde les droits compensateurs et l'antidumping, et les mesures d'urgence contre les importations qui nuisent, ou qui menaçent de nuire, aux producteurs canadiens, et ce afin d'être mieux en mesure de faire face à la concurrence déloyale ou préjudiciable à l'importation tout en limitant la capacité des gouvernements étrangers à agir arbitrairement contre les exportations canadiennes.

Il va sans dire que, dans la poursuite de ces objectifs, nous cherchions à en arriver à un mélange de gains, sur les marchés étrangers, et de concessions, du côté canadien, qui représentent des résultats raisonnables aux yeux des diverses régions du pays. Nous tendions en outre vers des résultats auxquels, sur la base de nos consultations avec eux, les industries et les producteurs canadiens devaient pouvoir s'adapter et dont ils pourraient tirer parti au cours des années à venir. L'équipe canadienne avait aussi à l'esprit, évidemment, les avantages que retireraient directement et indirectement des réductions tarifaires les utilisateurs et les consommateurs de biens importés et de biens concurrentiels produits au pays, et les avantages qui découleraient vraisemblablement, pour tous les groupes, d'une performance économique améliorée que l'on pouvait croire possible dans l'environnement plus compétitif qui suivrait les NCM.

Tout bien considéré, je crois que les Canadiens ne jugeront pas les résultats des négociations déraisonnables tant sur le plan de leur substance, qui touche divers groupes d'intérêt économiques, que sur le choix des objectifs particuliers et d'ordre plus général que j'ai déjà énumérés. Je reconnais que nous n'avons pas obtenu la libération globale que nous souhaitions dans le cadre de notre soi-disant approche sectorielle touchant l'élimination des obstacles commerciaux dans les secteurs des produits non ferreux et des forêts. Il ne faudrait pas oublier, toutefois, que cette approche spéciale (qui aurait vu la réduction maximale permise aux termes du U.S.A. Trade Act de nos droits de douane et de ceux d'autres pays) n'a pas reçu l'appui universel de nos industries, pas plus que celui de nos partenaires commerciaux d'ailleurs. Même sans la technique des négociations sectorielles officielles, d'importantes concessions étrangères ont été obtenues dans ces deux secteurs, notamment sur les produits métalliques destinés aux marchés des Etats-Unis, de la C.E.E. et du Japon. Pour plus de précision, j'ajouterai que les droits de douane américains sur les produits du papier seront réduits, en moyenne, de près de 80%. Au nombre des réductions les plus intéressantes, nombreuses sont celles qui vont jusqu'à la franchise de droits, y compris celle touchant la principale position tarifaire américaine englobant les papiers d'impression en vrac fabriqués au Canada, dont l'entrée en franchise ne touchera pas simplement une plus grande gamme de produits mais entrera en vigueur, en une seule étape, le 1er janvier de l'an prochain. En ce qui concerne les produits

.../6

non ferreux, et les métaux raffinés en particulier, nous n'avons pas réussi aussi bien que nous l'aurions souhaité. Néanmoins, les concessions américaines d'intérêt comprennent l'élimination des droits frappant les lingots d'aluminium, l'octroi de nouveaux taux de droits de douane, se situant entre 4 et 7%, sur les demi-produits du cuivre et d'une réduction de 60% sur le taux très élevé de 20% frappant le magnésium brut. Dans la C.E.E. et au Japon, les droits touchant les demi-produits du cuivre qui seront en vigueur après les NCM seront de l'ordre de 6 à 7%. Les réductions consenties par les Etats-Unis, la C.E.E. et le Japon sur les demi-produits métalliques reflètent, en partie du moins, l'effet d'harmonisation générale de la soi-disant "formule suisse", qui a eu pour effet de faire baisser davantage les taux plus élevés que les taux qui l'étaient moins. Nous entendrons parler, plus tard au cours de la matinée, de la conversion, par les Etats-Unis, de droits précis en droits ad valorem, de certains de leurs droits de douane sur des métaux non ferreux et quelques autres produits. Je me contenterai, pour le moment, de faire remarquer que ces conversions auraient probablement donné lieu à une augmentation plus importante des droits américains si elles s'étaient effectuées en dehors du contexte des NCM.

Revenons au sujet plus général des négociations. La plupart d'entre vous savent déjà que:

1) les dix principaux pays commerciaux ont accepté de réduire globalement, du tiers environ, leurs droits de douane industriels;

2) le Canada consenti des réductions réciproques d'un peu moins de 40% sur les produits industriels échangés avec nos trois principaux partenaires commerciaux, pris ensemble;

3) l'étendue de l'entrée en franchise du commerce entre le Canada et les Etats-Unis s'est accrue davantage;

4) les droits de douane américains qui seront en vigueur après les NCM seront d'environ 4% en moyenne, que ceux du Japon et de la C.E.E. seront d'environ 6% et que ceux du Canada seront d'environ 9 ou 10% en ce qui a trait aux biens manufacturés;

5) le Canada, à l'instar de nombreux autres participants, n'accordera aucune réduction, ou n'accordera que des réductions comparativement faibles, sur les droits de douane frappant les positions telles que le textile, le vêtement, la chaussure, les navires et les autorails;

6) on disposera de temps (huit étapes annuelles commençant, de façon générale, le premier jour de l'an prochain) pour s'ajuster aux réductions tarifaires canadiennes et pour rechercher de nouvelles possibilités d'exportation au fur et à mesure que l'accès aux marchés américains et autres s'améliorera.

.../7

Du côté des exportations, nous aborderons plus tard les résultats en particulier. Toutefois, en ce qui concerne les produits industriels, je suis sûr que les manufacturiers canadiens constateront que de nombreux domaines présentent un potentiel intéressant, à savoir les machines, les papiers, les aéronefs, leur équipement et leurs pièces détachées, d'autres secteurs de la technologie de pointe et le whisky canadien.

Jusqu'à maintenant, j'ai surtout parlé des résultats tarifaires des NCM qui touchent les biens industriels et manufacturés. Or, les perspectives qui s'annoncent pour les agriculteurs et pour les pêcheurs canadiens sont plus qu'intéressantes pour la communauté des manufacturiers canadiens, vu le marché que ces secteurs leur ouvrent. Pour ce qui est des produits agricoles, les concessions tarifaires consenties par nos principaux partenaires commerciaux englobent plus de 1 milliard de dollars d'exportations canadiennes. Elles comprennent, entre autres, une vaste gamme de réductions tarifaires passablement marquées obtenues de la part des Etats-Unis qui ont, dans un certain nombre de cas importants, convenu de faire disparaître graduellement ou de réduire les disparités entre les taux canadiens et américains (par exemple, sur le maïs, sur le boeuf en portions, sur le soja et sur les pommes de terre). Pour ce qui est des produits de la viande, de certaines baies et des légumes traités, on a aussi obtenu des résultats intéressants de la part tant de la C.E.E. que du Japon, ainsi que de la C.E.E. pour ce qui est du fromage cheddar vieilli.

Le commerce des produits agricoles et des pêches bénéficiera, bien entendu, des accords sur les mesures non tarifaires. Les producteurs tant de la côte est que de la côte ouest devraient tirer profit des concessions tarifaires obtenues à l'étranger pour bon nombre de produits de la pêche, et ce malgré le fait que la mesure dans laquelle les pays étrangers ont accepté d'accueillir sur leurs marchés le poisson et les produits de la pêche s'est révélée moins grande que nous ne l'avions prévu.

Quant aux mesures non tarifaires, des accords ont été négociés sur les subventions et sur les droits compensateurs, sur les obstacles techniques au commerce, sur les marchés publics, sur les régimes des licences d'importation et sur la valeur en douane. On a aussi convenu de réexaminer le code antidumping. Une fois ratifiés et mis en application, ces accords assujettiront à un meilleur contrôle bon nombre des obstacles tarifaires les plus épineux auxquels devaient faire face nos exportateurs. Des avantages appréciables ont été réalisés sur le plan de la "transparence" des pratiques des gouvernements qui peuvent entraver de façon inopportune l'accès à leurs marchés. De plus, les méthodes améliorées de surveillance internationale et de règlement des différends aideront à s'assurer que les avantages prévus seront en fait réalisés. Il s'agit là, cependant, d'un domaine que les gouvernements auront tout intérêt à examiner minutieusement s'ils veulent que ces méthodes soient mises en oeuvre avec succès à l'échelle internationale.

.../8

D'une certaine façon, les codes ne seront efficaces que dans la mesure où les gouvernements choisiront de les rendre tels en s'assurant que les dispositions relatives à la surveillance et au règlement des différends produisent le maximum d'avantages. Nous, qui faisons partie de l'administration publique, compterons sur les parties intéressées comme vous pour nous tenir entièrement au courant de tout problème relatif à l'application de ces codes qui, selon vous, mérite d'être abordé.

Dans le milieu des affaires comme ailleurs, il y en a qui - de façon tout à fait naturelle - ont perdu courage devant ce qui leur semblait une voie pavée d'insurmontables difficultés leur interdisant d'espérer tout contrôle réel sur les mesures non tarifaires. Les choses ont cependant bien débuté et, à mesure que le droit jurisprudentiel international approprié se constitue, il deviendra de plus en plus évident à quiconque serait tenté d'enfreindre les règlements convenus qu'en agissant ainsi, il s'attirera des coûts directs par le biais du processus de règlement des différends. Ce processus même, allié à la volonté anticipée de tous les principaux participants de faire valoir leurs droits en vertu des codes et du GATT chaque fois qu'ils auront été lésés, devrait dissuader fortement toute partie d'essayer de mettre en place de nouveaux obstacles non tarifaires qui fausseraient l'accès acquis et convenu lors des NCM.

Le nouvel accord sur les subventions et les droits compensateurs, de même que les révisions que l'on a convenu d'apporter au code antidumping actuel, renforcera la capacité du Canada de faire face rapidement et efficacement aux pratiques commerciales déloyales et aux importations préjudiciables. Les dispositions révisées concernant l'application de droits provisoires et la capacité d'accepter un prix ou tout autre engagement plutôt que de se lancer toutes voiles dehors dans une enquête sont particulièrement importantes à cet égard. Par la même occasion, ces nouveaux règlements limiteront la capacité des gouvernements étrangers d'agir arbitrairement contre les exportateurs canadiens. En particulier, le fait que les Etats-Unis aient accepté de prouver qu'il y a préjudice avant d'imposer des droits compensateurs constitue un avantage précieux pour le Canada et les autres pays.

L'accord sur la valeur en douane établira des règlements uniformes que tous les gouvernements devront appliquer pour déterminer la valeur des biens importés à des fins de douane. Cet accrod entraînera pour nous une foule d'avantages tant sur les marchés américains qu'étrangers. Quant à nous, nous avons bien précisé à nos partenaires commerciaux que, pour que le Canada rende son système d'évaluation conforme à l'accord, il lui faudra apporter des changements beaucoup plus importants que les autres. C'est la raison pour laquelle nous avons déclaré que nous sommes prêts à adhérer à cet accord à la condition que nous soyons libres, dans le cadre de nos obligations internationales, de prendre les mesures nécessaires pour faire face à certaines pratiques d'importation déloyales non prévues par le code, et ce afin de neutraliser toute perte de protection importante qui pourrait découler directement de l'adoption du nouveau système, et à la condition enfin de disposer d'une période de quatre ans avant d'être tenus de mettre en application cet accord. Les Etats-Unis ont accepté ces conditions et nous sommes en train de mettre au point des mémorandums d'accords parallèles ou équivalents avec nos autres principaux partenaires commerciaux.

Je dois vous avouer qu'il existe cependant un domaine qui n'a pas encore fait l'objet d'un accord: ce sont les "mesures de sauvegarde". A cet égard de grands progrès ont été faits concernant les méthodes, les critères, les droits et les obligations des pays qui imposent des restrictions temporaires à l'égard des importations qui causent des préjudices graves ou menacent d'en causer. Il reste néammoins beaucoup de problèmes à régler et les négociations de Genève doivent reprendre à l'automne. En fait, il reste à voir si on peut se mettre d'accord sur un code quelconque. Dans le cas contraire, les membres du GATT conserveront leurs droits actuels grâce auxquels ils peuvent recourir à des mesures de sauvegarde aux termes de l'article XIX de l'Accord général. Le principal point litigieux consiste en la question de savoir si des restrictions de ce genre peuvent, sans leur accord préalable, être appliquées de façon sélective à l'égard seulement des pays reconnus comme étant la sources du problème. Les pays européens en particulier sont en faveur d'une telle façon d'agir alors que les pays en voie de développement s'y opposent. Bien qu'en principe, le Canada ne soit pas enclin à s'éloigner du principe de la non-discrimination, si une disposition "sélective", assujettie à des contraintes internationales appropriées, devait être adoptée, nous souhaiterions évidemment en profiter dans les cas où il serait intelligent d'agir de façon sélective.

Finalement, passons aux mesures non tarifaires. Nous en sommes arrivés à un mémorandum d'accord sur les façons d'appliquer certaines des obligations générales du GATT en vue d'améliorer le cadre commercial international. Entre autres choses, ce mémorandum prévoit une base plus solide en vue d'un traitement spécial et différencié pour les pays en voie de développement.

A cause de leur nature, de leur étendue et du climat économique dans lequel elles se sont déroulées, les NCM ont été des négociations compliquées et difficiles. Un ou deux points au sujet du processus en tant que tel peuvent avoir un certain intérêt. Des négociations multilatérales de ce genre offrent la possibilité de combiner la force de négociation des différents participants en vue d'objectifs particuliers. Il s'agit d'une caractéristique qui ne se retrouve pas dans une approche bilatérale aux négociations commerciales, qui aurait plutôt tendance à ne pas toucher à de grandes proportions de droits de douane étrangers simplement parce que les pays en voie de développement détiendraient les principaux intérêts en tant que fournisseurs. Au cours des NCM, la mise en commun des ressources de négociations a permis d'atteindre un certain nombre de nos objectifs dans les négociations tarifaires et dans d'autres domaines. Les concessions tarifaires sur les produits de pâtes et papiers convenues avec le Japon et avec la C.E.E., par exemple, ont ét principalement le résultat de pressions conjointes entre le Canada et les Etats-Unis, de même qu'ont été les concessions convenues par les mêmes marchés pour le tabac et les produits de viande. Les efforts concertés du Canada, du Japon et de la C.E.E. ont réussi à assurer que des modifications essentielles soient apportées à la Loi sur les droits compensateurs des Etats-Unis. Bien entendu, les négociations mutuelles entre les Etats-Unis, la C.E.E. et le Japon ont donné lieu à une réduction des obstacles tarifaires pour de nombreux produits que nous ne produisons pas maintenant mais qu'il est possible que nous produisions dans le futur. Ce gain éventuel est très important si l'on tient compte de notre développement industriel futur et il s'agit d'un gain que nous n'aurions pu obtenir que dans des négociations multilatérales.

.../10

Quant à l'application des résultats des NCM, les ministres ont déjà annoncé que les procédures appropriées seraient suivies pour permettre au Canada de commencer les réductions tarifaires le 1er janvier 1980 et que la législation sera adoptée en ce qui concerne les accords non tarifaires nécessitant des modifications de la loi canadienne, tout particulièrement ceux permettant au Canada de faire face aux pratiques d'importation déloyales et préjudiciables - par exemple, les droits compensateurs, les droits antidumping et la valeur en douane. De plus, des procédures seront suivies pour permettre les commentaires et la consultation du secteur privé avant l'adoption de la législation proposée. L'élaboration des changements prévus des lois ou des règlements afin de permettre au Canada de mettre en oeuvre les accords de Genève sur les obstacles non tarifaires est déjà amorcée à Ottawa en vue de soumettre des recommandations opportunes aux premières considérations ministérielles. Je ne pense pas qu'il sera nécessaire d'apporter des modifications importantes à la législation afin de permettre au Canada de mettre en oeuvre les codes autres que celui relatif à la valeur en douane. Vous pouvez vous attendre, cependant, à ce que l'on saisisse l'occasion pour simplifier et moderniser notre législation actuelle en ce qui concerne les importations.

En ce qui concerne le processus de rajustement à l'environnement qui suivra les NCM, M. Robert de Cotret a dit, lors de la conférence de presse qui a suivi les déclarations du 11 juillet, qu'un examen était en cours en vue de s'assurer que les programmes d'aide au rajustement - actuels ou éventuels - traiteront des résultats des NCM de la manière la plus satisfaisante possible. Il a souligné en outre qu'un processus de consultation générale serait amorcé bientôt avec les provinces, la main-d'oeuvre et l'entreprise en vue d'obtenir leur avis, leurs observations et leurs recommandations relativement à ces programmes. Ce processus sera entrepris à temps pour permettre que les déclarations gouvernementales touchant l'aide au rajustement soient prises en compte dans le travail de planification des sociétés et de la main-d'oeuvre et avant la mise en application des résultats tarifaires des NCM.

Avant de conclure, j'aimerais dire quelques mots sur la consultation qui a eu lieu avec les provinces et le secteur privé au cours des NCM. A mes yeux, il s'agit là d'un ingrédient essentiel à la mesure du succès réalisé et un "plus" significatif sur le plan des relations entre l'autorité fédérale et les nombreuses circonscriptions de groupes d'intérêt canadiens qui forment notre pays. Les groupes qui nous ont aidés ont clairement démontré, au cours des consultations mêmes et dans la correspondance reçue depuis l'annonce des résultats, qu'ils avaient apprécié tout autant le processus de consultation. Les ministres canadiens ont pour leur part souligné, dans leur communiqué du 11 juillet, la participation inestimable qu'ils avaient reçue des hommes d'affaires et autres tout au long des consultations et ont ajouté qu'ils désiraient - et je cite - "assurer les provinces et les groupes d'intérêt du secteur privé de la ferme intention du gouvernement de maintenir et d'élaborer encore davantage le processus de consultation relatif aux lignes d'action canadiennes en matière de développement industriel et de commerce". On me permettra, à cet égard, quelques commentaires inspirés de l'expérience acquise au cours des NCM.

.../11

Dans un pays comme le Canada, il a été particulièrement utile d'avoir pu tenir compte des vues des provinces non seulement dans les domaines assujettis à leurs propres règlements et relevant de leur compétence, notamment les pratiques de mise en marché et les normes relatives aux produits dans le domaine des spiritueux, mais aussi, et de façon plus générale, dans les domaines où le cadre international touchait, de façon sensible, les possibilités de développement économique dans les parties du pays qui les intéressent. Les opinions des hommes d'affaires, des organisations et des particuliers impliqués directement dans la production et le commerce au Canada se sont évidemment révélées inestimables dans l'élaboration de décisions judicieuses en matière de politique et dans l'adoption des positions canadiennes dans les négociations. Cela était vrai non seulement en ce qui concerne l'évolution des priorités et l'orientation qu'on avait demandé à notre équipe de négociation de suivre, mais ces opinions ont été d'une importance particulière dans l'harmonisation des résultats définitifs, alors qu'il était essentiel de fournir rapidement des réponses à jour et fondées. Cela dit, il n'en demeure pas moins vrai - et c'est également l'avis, je crois, du monde des affaires et d'autres groupes intéressés - que les décisions finales revenaient inévitablement au gouvernement national étant donné les intérêts régionaux et sectoriels nombreux et souvent contradictoires toujours présents dans l'économie canadienne.

J'en arrive donc à la conclusion, cependant - laquelle, si j'en crois les réactions qui me sont parvenues à ce jour, est de plus en plus partagée par d'autres - que les processus de collecte de l'information et de données,et de consultation, tant officiels que confidentiels, nous ont permis d'en arriver à des positions qui représentaient un consensus raisonnable et largement accepté relativement à ce qui devait être fait dans les circonstances. Je dis cela en sachant fort bien que les résultats feront inévitablement l'objet de critiques de la part certains qui auraient aimé obtenir davantage, par d'autres qui disent que nous sommes allés trop loin dans leur domaine de production particulier ou encore que nous ne sommes pas allés assez loin dans les domaines qui les intéressaient. Enfin, le fait que des consultations exhaustives soient entreprises était important en lui-même parce qu'il y aurait pu y avoir facilement, autrement, une intensification, sinon une exagération, des préoccupations régionales ou sectorielles - tout cela parce que les dimensions des problèmes n'étaient pas toutes connues ou parce que certains craignaient que, derrière le voile du secret, des intérêts canadiens soient sacrifiés à d'autres.

Il me semble que, grâce à l'issue des NCM, assortie de la libération des échanges déjà obtenue dans les années qui ont suivi la fin de la guerre, la démarcation entre le fait de produire pour le marché intérieur et celui de produire dans le but d'exporter s'estompe graduellement pour bon nombre d'entreprises et de producteurs. Les stratégies élaborées à l'intention de notre industrie, de notre agriculture et de nos pêches doivent donc tenir compte de plus en plus de l'aspect tant intérieur qu'étranger. En poursuivant activement nos consultations avec les provinces, l'industrie et la main-d'oeuvre sur la question de savoir où nous allons ou où nous devrions aller, il y aurait donc lieu de tenir compte sans cesse du climat extérieur - tant sur le plan des possibilités que sur celui des contraintes. Par

.../12

contre, la politique commerciale ne devrait pas être établie isolément, loin des objectifs de développement fixés à l'économie dans son ensemble et à ses divers secteurs - compte tenu, il va sans dire, que dans le domaine de la politique commerciale, aucun pays n'est en droit de s'imposer en maître et qu'il y a des limites à ce que les autres pays peuvent être persuadés d'accepter.

Je suis sûr qu'il se révélera possible de concevoir une forme de consultation future dans les domaines connexes du commerce et du développement économique grâce à laquelle l'apport que devront fournir les provinces et le secteur privé pourra être accordé efficacement et de façon opportune à mesure que le besoin se fera sentir. Je crois de plus que les méthodes pour y arriver devraient être souples de façon à répondre avec le minimum de mécanismes institutionnels et bureaucratiques aux divers genres de situations qui se présenteront vraisemblablement et qui exigeront des consultations qui, suivant le problème auquel on aura à faire face, varieront quant à leur portée et à leur type.

Quelles sont donc certaines des principales questions, en matière de politique commerciale internationale, qu'une nouvelle forme de consultation permettrait d'aborder? Ma propre boule de cristal n'est pas meilleure qu'une autre mais je pense qu'il est difficile d'envisager une autre négociation commerciale multilatérale de grande envergure et exhaustive - du moins avant que les résultats de celle qui nous occupe ne soient entièrement mis en oeuvre, soit vers la fin des années 80. Et je doute fort que les nations soient prêtes à s'asseoir en rond, en attendant une nouvelle ronde de négociations, avant de traiter des questions et des problèmes commerciaux qui exigent, de toute évidence, la recherche rapide d'une solution.

Je prévois un processus permanent selon lequel les questions de politique commerciale seront abordées sous l'égide d'un GATT plus dynamique. Il y aura sans doute à l'ordre du jour l'évolution plus marquée des relations commerciales avec les pays en voie de développement, la surveillance de la mise en oeuvre des NCM et, peut-être, la mise sur pied de négociations dans des régions en particulier, à mesure que les pays constateront que le temps est venu d'agir. Les procédures d'examen intégrées aux accords sur les marchés publics et sur les aéronefs leur assurent une certaine importance dans la période qui suivra les NCM. En ce qui concerne notre commerce avec les Etats-Unis, les résultats des NCM visent à poursuivre les discussions sur certains produits du bois et papiers. Et, comme je l'ai déjà dit ailleurs, les produits pétrochimiques sont un domaine où les résultats des NCM n'ont pas été à la hauteur de ce qu'il semblait possible de réaliser, du moins à l'un des stades des négociations.

En outre, il convient de ne pas oublier la question de nos relations commerciales bilatérales très importantes avec les Etats-Unis, la C.E.E. et le Japon, lesquelles comportent de nombreux éléments qui dépassent le cadre tarifaire et non tarifaire.

.../13

Au sud de nos frontières, on parle encore de la possibilité de relations commerciales américaines plus étroites avec le Canada et le Mexique; toutefois, pour ce qui est de l'Administration américaine, la position adoptée jusqu'à maintenant ne semble pas aller au-delà des dispositions prévues dans la loi de 1974 ou de l'engagement, dans la nouvelle loi sur le commerce, qui fait déjà l'objet d'une législation en vue de mettre en oeuvre les résultats des NCM, d'étudier la question. La possibilité d'une zone de libre échange ou d'une union douanière avec les Etats-Unis pourrait bien être soulevée au cours des années à venir mais, quelle que soit la proposition hypothétique retenue, d'importants points d'ordre politique, de même que des questions relatives à la gestion économique, dépassant le cadre du commerce, ne manqueront pas d'en découler.

Et il reste à savoir si le Canada et les Etats-Unis pourraient accomplir davantage, sur une base bilatérale ou NPF, en vue de libérer le commerce dans les secteurs de produits d'intérêt particulier pour les deux pays. Nous verrons.

Je ne m'aventurerais pas à prédire quelle forme pourraient prendre, dans les années à venir, ces questions, ni quelles seraient les réponses qu'on pourrait proposer. Mais, pour ce qui est de la réflexion du gouvernement à cet égard, j'attirerai votre attention sur les commentaires, relatifs aux diverses avenues qui pourraient être étudiées, de M. Crosbie et sur ceux de MM. de Cotret et Wilson lors de leur conférence de presse du 11 juillet sur les résultats des NCM.

Il semble ressortir clairement des propos exprimés par les ministres que, en acceptant les résultats des NCM, le gouvernement n'a pas l'impression que nous avons atteint le seuil de notre périple pour ce qui est de l'élaboration de nos politiques commerciales et qu'il existe un intérêt quant aux diverses possibilités qui pourraient s'offrir à nous en vue de promouvoir davantage notre commerce sur le plan international. M. de Cotret a déclaré que la mise en oeuvre des résultats des NCM ne devrait pas empêcher d'autres mesures commerciales à l'égard de pays qui représentent pour nous un intérêt particulier sur le plan de l'expansion du commerce. Il a cité, à ce propos, le cas du Mexique, précisant qu'il pourrait y avoir des secteurs où, vis-à-vis des Etats-Unis, nous aimerions poursuivre des négociations bilatérales. Mais, à ce sujet, j'attirerai votre attention sur l'une de ses remarques qu'il a faite, en français, mais qui n'a pas été largement rapportée. Il a en effet fait remarquer que, lors de l'examen du type de possibilités mentionnées, le cadre devrait dépasser la politique commerciale en tant que telle, et que de telles possibilités devraient être étudiées dans le cadre d'une politique de développement économique prise dans son ensemble. Il s'agirait là de la toile de fond sur laquelle se déroulerait le processus de consultation avec le secteur privé qu'a entrepris le gouvernement et qui donnerait lieu, à l'automne, à une discussion publique.

On devra donc s'attendre bientôt à une intense période de consultation, laquelle portera sur des domaines qui revêtent une importance capitale pour le futur de notre économie. Fort de l'expérience que nous avons vécue au cours des négociations dans le cadre des NCM, je demeure persuadé que la politique sera des plus adéquate, dans le cadre des consultations

.../14

envisagées, et que le processus, malgré nos intérêts, au Canada, qui sont différents et parfois même contradictoires, permettra, en lui-même,à la fois d'atteindre et de réaliser le consensus canadien nécessaire pour favoriser et simplifier l'avancement de notre économie.

Je sais pertinemment que l'Association des manufacturiers canadiens et ses membres seront capables de jouer un rôle constructif et prospectif dans le processus - et qu'ils désireront le faire - ce qui viendra, en quelque sorte, compléter leur contribution antérieure en vue de nous aider réaliser, lors des Négociations de Tokyo, ce que vous avez décrit dans votre brochure sur les NCM comme un "bon équilibre d'avantages au profit du Canada." Je sais également qu'en utilisant cette expression vous ne pensiez pas que nous avions trop négocié par rapport aux autres, ou évité le contraire, mais bien plutôt que, tout comme en affaires, les résultats des échanges représentaient des solutions raisonnablement satisfaisantes pour les deux parties, de telle sorte que l'on pourrait parler à l'administration et aux actionnaires d'une issue raisonnable, dont on saurait tirer partie. Voilà bien ce que vos négociateurs ont tenté de faire. Nous osons espérer que, avec le temps, on verra que nous avons réussi.

----30----

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet: Allocution prononcée devant la Licensing Executives Society, à Vancouver

For release/Pour publication: 13h00 (H.A.P.) le 19 septembre 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée lors de la 15e rencontre annuelle de la Licensing Executives Society, à Vancouver, le 19 septembre 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada K1A OH5 - Tel.: (613) 593-7815

envisagées, et que le processus, malgré nos intérêts, au Canada, qui sont différents, se parfois même contradictoires, permettra en lui-même à la fois d'atteindre et de réaliser le consensus canadien nécessaire pour simplifier l'avancement de notre économie.

Je sais pertinemment que l'Association des manufacturiers canadiens et ses membres seront capables de jouer un rôle constructif et prospectif dans le processus - et qu'ils désireront le faire - ce qui viendra, en quelque sorte, compléter leur contribution antérieure en vue de nous aider réaliser, lors des Négociations de Tokyo, ce que vous avez décrit dans votre brochure sur les NCM comme un "bon équilibre d'avantages au profit du Canada." Je sais également qu'en utilisant cette expression vous ne pensiez pas que nous avions trop négocié par rapport aux autres, ou évité le contraire, mais bien plutôt que, tout comme en affaires, les résultats des échanges représentaient des solutions raisonnablement satisfaisantes pour les deux parties, de telle sorte que l'on pourrait parler à l'administration et aux actionnaires d'une issue raisonnable, dont on saurait tirer partie. Voilà bien ce que vos négociateurs ont tenté de faire. Nous osons espérer que, avec le temps, on verra que nous avons réussi.

NOTES D'UNE ALLOCUTION DE M. L'AMBASSADEUR J.H. WARREN

COORDONNATEUR DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

LORS DE LA 15e RENCONTRE ANNUELLE DE LA LICENSING EXECUTIVES SOCIETY

A VANCOUVER, LE 19 SEPTEMBRE 1979

Monsieur le président,

C'est pour moi une grande joie d'être aujourd'hui parmi vous à Vancouver et d'avoir eu l'occasion d'assister à votre séance de ce matin. C'est aussi avec plaisir que j'ai appris de Bill Campbell, plus tôt cette année, que votre association tiendrait sa quinzième réunion annuelle au Canada. J'en profite pour souhaiter à tous la plus cordiale bienvenue et j'espère que ce que vous avez pu voir jusqu'à maintenant de ce coin particulièrement attrayant de notre pays vous a plu. Je ne doute pas que Bill et les autres membres canadiens vous aient encouragés à visiter également d'autres régions du Canada. Pour ma part, je vous invite vivement à le faire, tant par affaires que pour vous délasser. Car, en tant que voisins, les Canadiens et les Américains ne devraient-ils pas mieux se connaître? Et si je le dis, c'est que je le pense très sincèrement.

Bien sûr, nous sommes tous des Nord-Américains, nous avons en commun bien des aspirations et bien des valeurs sociales, nous écoutons et nous regardons les mêmes vedettes, nous sommes soumis aux caprices des mêmes climats. Pourtant, nous sommes différents. Nos constitutions et nos appareils gouvernementaux diffèrent et il en est de même pour nos deux peuples. Nous sommes des amis très proches et notre engagement envers la démocratie et le respect de la loi est partagé, mais nous sommes régis par des lois différentes. Quoique nous ayons beaucoup d'intérêts communs dans les domaines des affaires, du sport, de l'économie mondiale et de la situation politique, il n'en demeure pas moins que nous sommes deux juridictions, deux pays et deux nations distincts.

Puisqu'il en est ainsi, il est capital pour nos relations que nous exigions de savoir et de comprendre, que nous sachions mutuellement à quoi nous en tenir et que nous soyons affranchis d'idées préconçues et dépassées. En effet, rien ne gaspille davantage la bonne volonté et les ressources que d'avoir à faire face à des problèmes qui n'existent que parce que l'un perçoit mal les possibilités et les réalités de l'autre.

.../2

Permettez-moi de vous parler un peu du Canada d'aujourd'hui. Peuplé d'à peine 23 millions d'habitants, concentrés pour la plupart dans une bande étroite s'étirant de l'est à l'ouest le long de la frontière canado-américaine, notre pays est, qu'on le veuille ou non, le plus important partenaire commercial des Etats-Unis et l'une des principales destinations des investissements américains directs à l'étranger. Nous sommes un important fournisseur de nombreuses matières premières et notre excédent de pétrole et de gaz est exporté sur le marché américain. Nous ne sommes peut-être pas aussi importants pour vous que vous l'êtes pour nous, mais il n'empêche que nous comptons beaucoup l'un pour l'autre.

Subissant le contrecoup de la récession économique que traversent actuellement les Etats-Unis, les perspectives économiques pour le Canada n'augurent pas très bien pour ce qui est de l'avenir immédiat. Notre excédent commercial est à la baisse et on s'attend que le déficit des comptes courants atteindra en 1979 le chiffre record de $7 milliards.

Cependant, lorsqu'on considère le Canada en tant que partenaire au chapitre des échanges commerciaux et technologiques et comme un pays où investir, la perspective d'un point donné dans le cycle économique est naturellement beaucoup moins significative que les facteurs plus essentiels. Parmi les facteurs qui entravent la production et le développement au Canada, notons les frais généraux élevés qui sont dûs à la rigueur de notre climat, à l'immensité de notre territoire et à notre population plutôt faible. Par ailleurs, le fait que notre marché intérieur n'est pas seulement réduit mais qu'il est aussi compartimenté en raison des distances et d'autres facteurs ne fait qu'ajouter à la difficulté qu'éprouve notre production manufacturière de se tailler une place concurrentielle à l'échelle tant nationale qu'internationale.

En contrepartie, nous possédons toutefois de nombreux avantages. L'une des plus grandes richesses du Canada réside dans ses ressources naturelles abondantes et variées, notamment sa base agricole ainsi que ses richesses forestières et minérales diverses.

A cela s'ajoutent naturellement les réserves énergétiques relativement abondantes dont jouit le Canada, surtout lorsqu'on le compare à d'autres pays hautement industrialisés. Nous possédons toutes les sources d'énergie actuellement importantes - pétrole brut, gaz naturel, uranium, puissance hydro-électrique et charbon. Tout indique que malgré notre dépendance partielle actuelle à l'égard du pétrole étranger, nous sommes généralement bien placés pour envisager l'autarcie, même dans ce domaine, à mesure que nous arrivons au terme du siècle présent.

.../3

L'abondance des ressources naturelles, alliée aux importantes sources d'énergie, a favorisé l'industrialisation du Canada dans le sens des deux principaux courants suivants : premièrement, par le biais d'une transformation plus poussée des ressources et, deuxièmement, grâce au besoin d'approvisionnements et de biens d'équipement en tant que facteurs de production. Il existe au Canada des installations industrielles d'envergure internationale et entièrement compétitives qui produisent du fer et de l'acier, ainsi que de l'aluminium et des produits pétrochimiques. Nous sommes aussi de taille dans la fabrication de véhicules, d'instruments aratoires, de machines forestières et minières, de matériel de production d'énergie électrique et nucléaire, de métaux ouvrés, de matières explosives et de bien d'autres produits chimiques. Bref, nous possédons les ressources naturelles, les réserves énergétiques et les techniques de fabrication essentielles à un Etat industriel moderne.

L'activité économique au Canada est en outre facilitée par l'existence d'un réseau de transport polyvalent fort perfectionné, et le pays est relié ensemble, en même temps qu'au reste du monde, par des réseaux de communications d'une haute technologie. Le Canada possède depuis toujours un solide système bancaire ainsi qu'un marché financier aux rouages bien huilés et offrant tout un éventail d'instruments et de services financiers. Les principales institutions financières canadiennes sont d'envergure mondiale et elles sont étroitement liées aux marchés monétaires internationaux. L'accès au financement est de plus favorisé par l'absence de restrictions quant au libre mouvement des capitaux et vous n'ignorez sans doute pas que nous sommes d'importants emprunteurs à l'échelle internationale, particulièrement sur le marché new-yorkais. De façon générale, la production canadienne est appuyée par des industries tertiaires aussi modernes et aussi efficaces qu'ailleurs dans le monde.

L'accès universel à l'éducation a eu pour résultat que la population est en général instruite. Des institutions professionnelles et techniques dispensent un enseignement en vue de former la population active bien instruite et très compétente nécessaire à une société possédant une technologie de pointe. D'autre part, le Canada est toujours une destination recherchée par les immigrants, qui ont enrichi notre population active de leur travail et de leur compétence.

A tout prendre, notre régime d'impôts sur les sociétés soutient aisément la comparaison avec celui des autres principaux pays industrialisés. Il comporte d'importantes mesures visant à

.../4

encourager certaines formes d'activités économiques, notamment l'amortissement accéléré pour le matériel de fabrication et de transformation, la R et D et les dispositifs de contrôle de la pollution, ainsi que des crédits d'impôt aux investissements qui diffèrent d'une région à l'autre.

Il faut donc tenir compte d'un grand nombre de facteurs très positifs quand on envisage l'avenir économique du Canada. Bien entendu, je présume également que, comme dans le passé, toutes les régions de notre pays d'un océan à l'autre auront le bonheur de jouir d'un climat politique ordonné et stable qui est la marque du Canada depuis la naissance de notre fédération il y a plus de cent ans.

Ces éléments de force devraient être suffisants pour contrebalancer certains des désavantages géographiques et physiques qui freinent la production et la fabrication de biens au Canada, désavantages qui sont loin d'être le seul défi que nous ayons à relever. Il est évident qu'un pays moderne possédant les éléments de succès et les possibilités dont j'ai parlé devrait, à l'instar des autres pays industrialisés, produire de façon économique et efficace davantage des biens entièrement manufacturés qu'il consomme, qu'il devrait transformer et améliorer une plus grande quantité de ses matières brutes et qu'il devrait même vendre sur les marchés d'exportation un plus vaste ensemble de biens plus diversifiés et plus perfectionnés. Il n'est pas dans mes intentions de prétendre que nous devrions essayer de posséder tout l'éventail d'industries manufacturières que l'on retrouve au sein d'une économie parvenue à maturité. Néanmoins, grâce à la spécialisation, nous devrions viser la production et la mise en marché d'une gamme plus vaste de biens que ce n'est actuellement le cas.

Aujourd'hui, M. le président, j'aborderai plus particulièrement deux des nombreux éléments qui revêtent une certaine importance pour le développement économique futur du Canada, à savoir les possibilités qui s'offrent à lui à la suite des Négociations commerciales multilatérales, ainsi que le besoin et les possibilités d'innover davantage dans ce pays au chapitre de la technologie.

Parlons d'abord du commerce. Grâce à la diminution des droits de douane américains frappant les biens manufacturés, qui passeront en moyenne à 4 % ou moins dans la plupart des secteurs (exception faite des textiles, des chaussures et des produits pétrochimiques), et grâce aussi au fait que les droits de douane américains à l'égard de bon nombre de produits manufacturés intéressant

particulièrement le Canada seront supprimés ou réduits à un taux nominal seulement, il me semble qu'un des principaux facteurs entravant la production et l'exportation canadiennes est en voie de disparaître. Ou encore, pour m'exprimer autrement, l'un des facteurs qui militaient naguère en faveur de l'investissement dans des endroits situés près des principaux bassins de population aux Etats-Unis plutôt qu'à proximité des réserves nécessaires de matières premières et d'énergie au Canada a beaucoup perdu en importance. Du même coup, les réductions dans les niveaux tarifaires qu'ont consenties la C.E.E. et le Japon, dont les droits de douane industriels seront de l'ordre en moyenne de 5 et 6 % respectivement, devraient également favoriser la fabrication et l'exportation d'un plus grand nombre de biens transformés et ouvrés en provenance du Canada.

Quant aux importations, le niveau auquel s'établira à l'avenir le tarif douanier industriel canadien, soit en moyenne entre 9 et 10 %, continuera à assurer une protection raisonnable à nos industries nationales - et j'estime que cette façon d'agir est appropriée si l'on songe à la taille plutôt réduite de notre marché intérieur et aux frais généraux plus élevés dont j'ai déjà parlé. D'autre part, du fait que notre tarif douanier sera abaissé en moyenne de 40 % par rapport aux taux négociés antérieurement, nous devrons faire face à une concurrence étrangère accrue, et il deviendra plus pressant d'orienter la production de nos biens manufacturés vers des domaines dans lesquels nous pourrons espérer soutenir la concurrence, tant sur notre marché que sur les marchés étrangers.

Les accords qui ont été conclus au cours des NCM relativement aux obstacles non tarifaires revêtent également une grande importance. Les nouveaux codes sur les subventions et les droits compensateurs ainsi que sur les droits antidumping, notamment leurs dispositions en matière de surveillance internationale et de règlements devraient, s'ils sont utilisés à bon escient par les principales nations commerciales, réduire sensiblement la difficulté d'accès aux marchés que l'abus de ces instruments a causé dans le passé. Ainsi, il est très important pour le Canada et pour les autres nations commerciales qu'en vertu de la nouvelle législation américaine en matière de commerce, il faudra désormais prouver qu'il y a eu préjudice matériel à l'égard de l'industrie nationale avant de recourir à l'application de droits compensateurs contre les importations. Cette exigence en vertu du GATT ne s'appliquait auparavant qu'aux importations en franchise de droits qui pénétraient aux Etats-Unis.

.../6

Le code sur les marchés publics fait oeuvre de pionnier et établit des règles fondamentales convenues dans un domaine commercial que les pays pouvaient réserver auparavant à leurs propres producteurs.

Un autre code nouveau qui touchera sans doute plus directement les membres de la Licensing Executives Society est celui sur les obstacles techniques au commerce, ou normes, comme on les appelle communément. Les dispositions de ce code ne visent pas la légitimité des normes, dont la nécessité dans les domaines de la santé, de la sécurité ou de la protection de l'environnement, et dans d'autres domaines du genre ne fait en effet aucun doute. Ce code met toutefois l'accent sur l'usage excessif de règlements techniques ou normes en vue d'entraver le commerce. L'accord prévoit qu'en vertu des systèmes d'homologation nationaux ou régionaux, on doit traiter les fournisseurs de produits d'autres pays signataires de façon non discriminatoire, voire les traiter comme des fournisseurs nationaux. On demande aux participants de se fonder dans la mesure du possible sur les normes internationales pertinentes lorsqu'ils établissent celles qui touchent leurs produits. Ils doivent de la même manière accepter les résultats des tests, les certificats ou marques de conformité d'autres signataires ou encore se fier sur l'auto-homologation des producteurs dans d'autres secteurs. Les participants sont, de plus, tenus d'accepter sans discrimination et à des fins d'expertise les produits importés d'autres parties à l'accord.

On a enregistré un grand nombre d'autres progrès utiles, notamment l'exigence de publier les normes des produits et les règles relatives à leurs systèmes de garantie et, sauf dans les situations urgentes, de faire connaître les nouvelles normes envisagées et de fournir l'occasion de les commenter. Enfin, les gouvernements devront prendre toute mesure raisonnable à leur portée pour s'assurer que les pouvoirs publics locaux (des Etats ou des provinces) et les organismes non gouvernementaux relevant de leur juridiction se conforment aux exigences de l'arrangement.

Aux derniers stades des négociations, les Etats-Unis ont entamé des discussions avec leurs principaux partenaires commerciaux à l'égard des difficultés soulevées par l'importation de produits portant des marques de fabrique fausses ou contrefaites, ayant entraîné une réduction des ventes que les propriétaires de marques déposées s'attendaient de réaliser sur leurs propres marchés et sur les marchés étrangers. Il va sans dire que le Canada et les autres principaux pays participants aux NCM ont compris ce qui avait donné lieu à la proposition américaine. En dépit cependant de l'accord général selon lequel les droits relatifs aux marques de fabrique devraient être renforcés de façon efficace, les participants aux NCM n'ont pu convenir, dans le temps dont ils disposaient, d'un mécanisme international pour traiter de cette question. Cette incapacité à conclure un vaste accord international provient des différences qui existent dans les législations nationales régissant les marques de fabrique.

Vous n'êtes pas sans savoir qu'au Canada les marques de fabrique sont considérées comme des droits de propriété privés que les propriétaires ont la responsabilité et le droit de faire respecter en recourant, au besoin, aux tribunaux. Dans d'autres pays, certains organes administratifs, tels les douanes par exemple, ont le pouvoir de s'occuper directement des marchandises ayant présumément fait l'objet de contrefaçon. Au cours des négociations, il s'est révélé impossible de trouver les termes qui seraient assez précis pour dissuader l'importation des soi-disant marchandises contrefaites tout en étant à la fois suffisamment larges pour convenir aux différents mécanismes d'exécution et convenables pour que les résultats ne sanctionnent pas l'observation de pratiques pouvant en elles-mêmes devenir des obstacles non tarifaires au commerce légitime.

Même s'il n'a pas été possible d'en venir à un accord pendant les NCM, les Etats-Unis ont fait savoir qu'ils désiraient continuer à débattre cette question. Compte tenu des circonstances, je ne suis pas sûr qu'un large accord international puisse être conclu ; il est possible que les Etats-Unis en arrivent à quelque engagement bilatéral avec la C.E.E., et peut-être avec d'autres partenaires. Le Canada ne considère pas cette question comme prioritaire. Le problème de la contrefaçon commerciale ne semble pas avoir menacé de façon importante notre commerce d'exportation ou d'importation ; d'ailleurs la loi actuelle protège déjà les droits relatifs aux marques de fabrique et elle peut comprendre une sanction contre la contrefaçon, ce qui est un des moyens de dissuasion que demandent les Etats-Unis dans leur proposition.

Le cadre du commerce international établi progressivement sous l'ombrelle du GATT, et mis à jour, étendu et approfondi grâce aux NCM, représente à mon avis un élément positif important dans les relations économiques internationales. Je reconnais évidemment que les pays en voie de développement sont déçus et que les résultats ne sont pas allés aussi loin qu'ils l'auraient voulu pour ce qui est de favoriser leur commerce et leur essor économique. Mais, à leur point de vue, un progrès a tout de même été accompli et tout ce qui pouvait être fait l'a sans doute été, compte tenu de la situation économique difficile de la plupart des pays qui formaient la toile de fond des dernières années des NCM.

Pour le Canada, l'accès plus étendu et plus sûr aux marchés étrangers négocié à Genève devrait fournir un climat favorable à l'essor de son industrie en misant davantage sur la spécialisation dans les lignes de produits nouvelles et existantes. Mais la question reste de savoir si nous pourrons exploiter ces possibilités

.../8

aussi bien que nous le devrions par rapport à d'autres pays. Cela dépend de nous, bien sûr, non seulement sur le plan d'une saine gestion de l'ensemble de l'économie, mais aussi sur celui de notre capacité actuelle et virtuelle à innover dans le domaine de la technologie.

Par innovations technologiques, j'entends les mesures de nature technique, industrielle et commerciale qui sont à l'origine de la mise en marché de produits manufacturés nouveaux et améliorés, ainsi que de l'utilisation commerciale de moyens et de matériel de production également nouveaux et améliorés. Les innovations technologiques représentent l'un des principaux facteurs de l'essor économique. Bien que la preuve ne soit pas irréfutable, un certain nombre d'études récentes semblent indiquer qu'en ce qui a trait aux économies du monde occidental, une partie fort importante de la croissance industrielle découle de facteurs de production autres que les capitaux et la main-d'oeuvre, éléments dont le moindre n'est certes pas l'innovation technologique.

Même si les taux de croissance plus faibles que ceux auxquels nous avaient habitués les années 60 pourraient bien être avec nous pendant de nombreuses années encore, je ne suis pas de ceux qui croient que nous avons atteint nos limites en matière d'imagination ou d'innovation sur le plan de la production. Bien au contraire : je crois que le rythme des changements au niveau des produits, des méthodes de production et de la technologie pourrait être encore plus rapide dans l'avenir que par le passé. Je suppose que nous n'en sommes qu'aux débuts de l'application des technologies du laser, de la fibre optique, du microcircuit et du nucléaire, par exemple, au processus de production. Cela dit, il reste que la part de toute la R et D accomplie par rapport au produit intérieur brut a baissé dans la plupart des pays industrialisés au cours des années 70.

Mais tandis que le déclin aux Etats-Unis a été attribué principalement au ralentissement de la croissance des programmes fédéraux de R et D, et devrait vraisemblablement se stabiliser au niveau actuel pendant les années 80, le déclin au Canada semble attribuable à un taux de croissance plus lent des dépenses au titre de la R et D par tous les intéressés, l'industrie y comprise.

Depuis la Seconde Guerre mondiale, le dossier du Canada en tant que source importante d'innovations industrielles majeures n'est guère brillant. Ainsi, une étude réalisée en 1976 pour le compte de la National Science Foundation révèle que sur 500 grandes innovations technologiques ayant fait leur apparition sur les marchés entre 1953 et 1973, 309 émanaient des Etats-Unis, 82 du Royaume-Uni, 35 d'Allemagne de l'Ouest, 32 du Japon, 25 de France et seulement 6 du Canada.

L'aggravation de cette tendance de notre performance sur le plan de l'innovation n'a pas manqué de faire l'objet d'une grande inquiétude au Canada. En conséquence, le gouvernement fédéral a mis au point des initiatives et stimulants nombreux en vue de favoriser le relèvement du niveau d'innovations industrielles au Canada. Les montants des subventions et des contrats accordés à l'industrie au titre de la R et D ont connu des augmentations substantielles. Pour ce qui est de la fiscalité, en plus de l'amortissement à 100 % des dépenses d'immobilisation et des dépenses courantes au chapitre de la R et D, un amortissement additionnel de 50 % est accordé pour les dépenses de R et D dépassant la moyenne des trois années antérieures. Les crédits d'impôt à l'investissement pour les dépenses au titre de la R et D ont été augmentés à 10 % pour toutes les entreprises et à 25 % pour celles qui sont admissibles au taux d'imposition de la petite entreprise. Le gouvernement donne à contrat au secteur privé tous les travaux de R et D, sauf ceux qui doivent absolument être effectués dans ses laboratoires. Il offre, en outre, bon nombre de programmes et de services de moindre envergure, mais importants tout de même, en vue de promouvoir l'activité innovatrice chez les petites entreprises plus particulièrement.

Quelles sont,pour le Canada, certaines des incidences qu'auront les changements technologiques futurs ? Les industries à forte technicité ont acquis une grande importance dans l'ordre économique mondial et aucun pays ne peut maintenir son dynamisme industriel s'il ne réussit à soutenir efficacement la concurrence dans ce domaine. Cela est vrai pour le Canada, mais ne sous-entend tout de même pas qu'il devrait se fixer comme objectif l'autonomie technologique ou quoi que ce soit de semblable. Nous ne comptons, en tant que pays, que pour 2 à 3 % de la R et D qui a lieu dans le monde. Nous devons nous attendre, par conséquent, que la majeure partie de la technologie que nous utilisons continue de nous venir de l'étranger par le biais de l'importation de matériel et de services, par le biais de la technologie transférée aux filiales canadiennes de sociétés étrangères et par le biais, enfin, de l'octroi direct des licences pour la technologie étrangère. Mais il nous faudra faire davantage que par le passé.

Il importera vraiment, à cet égard, que nous ayions la collaboration des entreprises-mères d'autres pays en donnant à leur filiales canadiennes la liberté de mettre au point et d'exploiter au maximum des lignes de produits spécialisés à l'échelle mondiale. Cela signifie qu'on utilisera des pratiques d'octroi de licences plus souples et qu'on laissera de côté les idées démodées selon lesquelles les entreprises canadiennes ne sont ici que pour desservir les marchés canadiens. J'espère qu'un nombre toujours plus grand d'entreprises-mères évolueront dans ce sens - et le plus tôt serait le mieux.

.../10

Pour conclure, M. le président, puis-je laisser entrevoir qu'au cours des années à venir, il est fort probable que le public manifeste un intérêt et une inquiétude plus marqués qu'auparavant au sujet des règlements ou des arrangements publics ou privés qui sembleront entraver inutilement l'essor de la production et du commerce. Dans le domaine du commerce, par exemple, je prévois que les gouvernements se surveilleront mutuellement avec beaucoup d'attention afin de s'assurer que chaque pays respecte ses obligations à l'égard des nouveaux codes sur les obstacles non tarifaires. Vous pouvez vous attendre à ce qu'un nombre croissant de précédents seront créés à mesure que les pays recourront aux procédures internationales de règlement des différends en rapport avec la conformité à ces codes. Et il ne faudrait pas s'étonner si, à la longue, un nombre toujours plus grand de questions non tarifaires étaient portées devant le GATT dans des domaines non encore assujettis aux accords.

Je ne voudrais pas anticiper et dire que les lois sur les brevets et sur le droit d'auteur et les arrangements relatifs à l'octroi des licences quels qu'ils soient feront en tant que tels l'objet de l'attention internationale au sein du GATT. Nombreuses sont en effet les conventions et les organisations internationales qui se penchent déjà sur ces questions. Cependant, comme dans les cas des normes et d'autres barrières techniques au commerce et de l'initiative américaine concernant la contrefaçon des marchandises, on ne peut nier que l'attention des autorités commerciales mondiales se tournera vers tout ensemble d'arrangements et de règlements qui, bien que valides quant à leurs fins propres, pourraient avoir des effets inutilement restrictifs sur le commerce ou contribuer à affaiblir les avantages commerciaux négociés.

Si j'ai raison de dire que le projecteur se déplace dans cette direction, il me semble alors que la Licensing Executives Society serait bien avisée de consacrer les ressources nécessaires à l'étude de la question suivante, à savoir comment on pourrait le mieux réconcilier les intérêts des particuliers et des propriétaires concernés avec les perceptions changeantes du public dans les secteurs du commerce et du développement industriel. Je suis certain qu'à cet égard la Société agira avec l'imagination, l'adresse et le sens des responsabilités qui transparaissent déjà dans ses publications, ses travaux et son interaction actuelle avec les gouvernements et les organisations internationales.

----30----

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet: Allocution: Les négociations et leur incidence

For release/Pour publication: 10 h00 (H.A.E.) le 26 septembre 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant le Conference Board in Canada, à Toronto, le 26 septembre 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada, K1A OH5 - Tel.: (613) 593-7815

NOTES D'UNE ALLOCUTION DE M. L'AMBASSADEUR J.H. WARREN
COORDONNATEUR DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES
PRONONCEE DEVANT LE CONFERENCE BOARD IN CANADA A

TORONTO

LE 26 SEPTEMBRE 1979

LES NEGOCIATIONS ET LEUR INCIDENCE

Avant d'entrer dans le vif du sujet, permettez-moi d'exprimer ma gratitude à Jim Nininger, ainsi qu'au personnel du Conference Board, qui ont organisé la conférence d'aujourd'hui qui portera sur les négociations commerciales multilatérales, ou NCM, et leur incidence pour le Canada. Je m'attends à une discussion animée plus tard au cours de l'avant-midi et il me tarde aussi d'entendre, cet après-midi, les réactions et les commentaires que les nombreux représentants de marque du monde des affaires et du travail ainsi que du milieu universitaire ne manqueront pas de faire quand ils analyseront les réactions du Canada face aux résultats des négociations.

Qu'il me soit permis de vous faire part de mes commentaires quant au choix de MM. Rod Grey et William R. Cline en tant que participants à la table ronde de ce matin. Tout comme vous, j'ai très hâte d'entendre les toutes dernières analyses de M. Cline sur l'incidence que les NCM auront sur l'économie mondiale ainsi que, j'ose l'espérer, sur leurs répercussions au Canada et aux Etats-Unis.

Quant à Rod Grey, nos relations remontent à très loin et, comme vous avez sans doute pu le constater, notre collaboration a été particulièrement étroite au cours des deux dernières années. La façon dont l'ambassadeur Grey s'est acquitté d'une tâche aussi délicate que celle de

.../2

NOTES D'UNE ALLOCUTION DE M. L'AMBASSADEUR J.H. WARREN
COORDONNATEUR DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES
PRONONCEE DEVANT LE CONFERENCE BOARD IN CANADA A

TORONTO

LE 26 SEPTEMBRE 1979

LES NEGOCIATIONS ET LEUR INCIDENCE

Avant d'entrer dans le vif du sujet, permettez-moi d'exprimer ma gratitude à Tim Ninmper, ainsi qu'au personnel du Conference Board, qui ont organisé la conférence d'aujourd'hui qui portera sur les négociations commerciales multilatérales, ou NCM, et leur incidence pour le Canada. Je m'attends à une discussion animée plus tard au cours de l'avant-midi et il me tarde aussi d'entendre, cet après-midi, les réactions et les commentaires que les nombreux représentants de marque du monde des affaires et du travail ainsi que du milieu universitaire ne manqueront pas de faire quand ils analyseront les réactions du Canada face aux résultats des négociations.

Qu'il me soit permis de vous faire part de mes commentaires quant au choix de MM. Rod Grey et William R. Cline en tant que participants à la table ronde de ce matin. Tout comme vous, j'ai très hâte d'entendre les toutes dernières analyses de M. Cline sur l'incidence que les NCM auront sur l'économie mondiale ainsi que, j'ose l'espérer, sur leurs répercussions au Canada et aux Etats-Unis.

Quant à Rod Grey, nos relations remontent à très loin et, comme vous avez sans doute pu le constater, notre collaboration a été particulièrement étroite au cours des deux dernières années. La façon dont l'ambassadeur Grey s'est acquitté d'une tâche aussi délicate que celle de

.../2

diriger la délégation canadienne aux NCM de Genève, de janvier 1975 jusqu'en juillet dernier, mérite, je crois, d'être soulignée tout particulièrement aujourd'hui. Je suis heureux d'avoir ainsi l'occasion de rendre hommage publiquement, comme je l'ai déjà fait de façon non officielle, aux membres de notre délégation à Genève qui, par leur haute compétence et leur habileté professionelle ont su, sous la direction de Rod Grey, gagner le respect de leurs pairs et de leurs concurrents là-bas, et ce en grande partie grâce aux efforts de ce dernier. Etant donné les nombreuses années pendant lesquelles nous avons été amis, tous deux collectionneurs et collègues successivement, lors des négociations Dillon, Kennedy et Tokyo, je vous demanderai de ne pas m'en vouloir puisqu'il me faut désormais m'habituer à Rod Grey simple citoyen, conseiller et expert invité à des tables rondes. Je le revois toujours en quelque sorte en tant que négociateur, diplomate et haut fonctionnaire. Evidemment, j'ai hâte de tirer profit de son point de vue sur les problèmes auxquels sera confrontée la politique commerciale. J'ose espérer qu'il ne sera pas trop dur à l'égard du gouvernement, ou de ses anciens collègues qui sont toujours sous les drapeaux. Il n'était pas toujours facile, il faut bien l'admettre, de traiter avec lui alors qu'il était fonctionnaire. Dieu sait ce qu'il nous réserve maintenant qu'il est agent libre!

Pour ma part, je vous entretiendrai tout particulièrement aujourd'hui des négociations de Tokyo elles-mêmes et de leur issue. En guise d'amorce à la discussion qui aura lieu par la suite, je vous expliquerai brièvement comment et pourquoi le Canada s'est engagé, dès le départ, dans les négociations, ce que nous avons essayé d'obtenir une fois engagés dans le débat, et comment nous nous y sommes pris, ce que nous avons obtenu et ce que nous avons donné en retour et, enfin, quelles ont-été les réactions à ce jour. Je traiterai également des principales répercussions que les résultats des NCM auront sur nous et de ce qu'il reste désormais à faire au Canada pour y donner suite.

.../3

Lorsqu'en 1973, le Canada s'est joint au reste de la communauté commerciale internationale pour assister à la réunion ministérielle de Tokyo qui devait lancer et baptiser la septième tournée de négociations importantes tenues sous les auspices du GATT, tous n'étaient pas d'accord. D'aucuns firent remarquer que la conjoncture économique au Canada et ailleurs était loin d'être propice et qu'elle militait plutôt en faveur d'une toute autre attitude, soit une offensive qui maintiendrait davantage le statu quo ou qui offrirait une protection accrue. D'autres se bornèrent à ne considérer que leur propre situation particulière face à la concurrence, n'attachant d'importance qu'à la nécessité de maintenir un niveau adéquat de protection tarifaire à l'égard de leurs propres produits. C'est à peine si les événements qui suivirent la réunion de Tokyo de 1973, notamment les mesures de l'OPEP, la recrudescence du chômage dans les principaux pays industrialisés, les fortes tensions inflationnistes et le ralentissement général de la croissance économique, ont réussi à calmer les esprits.

Toutefois, il ne faudrait voir, je crois, dans l'empressement du Canada à adhérer dès le début aux négociations et aussi dans notre engagement sans relâche, une fois qu'elles ont été entamées, qu'un geste tout naturel vu notre rôle et nos intérêts dans le commerce mondial. Dès que l'on eût choisi collectivement de poursuivre les efforts en vue d'abolir les obstacles au commerce plutôt que de céder tout bonnement aux pressions en vue de trouver des solutions protectionnistes aux problèmes immédiats, il n'était plus question que le Canada en vienne à considérer qu'il serait à son avantage de se tenir à l'écart. Bien au contraire, il était dans notre propre intérêt de siéger à ces négociations pour façonner le monde commercial dans lequel il nous faudrait vivre. Nous ne pouvions non plus nous permettre de ne pas saisir l'occasion de rechercher des réductions dans les droits de douane étrangers sur des positions qui nous intéressaient plus directement. Eussions-nous été tentés de nous abstenir que nous aurions eu à faire face à un danger réel: ou bien nous aurions pu voir retomber sur nous le blâme de l'échec si l'effort international s'était révélé

.../4

.../4

infructueux, ou bien les accords auxquels auraient souscrit éventuellement les parties ayant adhéré nous auraient tenus à l'écart. Nous ne pouvions tout simplement pas nous permettre de voir notre commerce entravé de façon discriminatoire sur nos principaux marchés d'exportation.

Une fois engagé sur la voie menant à un climat commercial plus ouvert et plus concurrentiel, il devient impérieux que le Canada cherche à favoriser davantage les intérêts de ses producteurs et de ses fabricants non pas tant en se fondant sur les lacunes passées, ou même actuelles, au chapitre de la concurrence, mais plutôt - compte tenu de nos points forts et de nos points faibles - en nous fondant sur la conjoncture future dans laquelle nous serions appelés à vivre et à soutenir la concurrence. Nous nous sommes donc appliqués à ce que l'issue des NCM favorise le développement efficace et, dans la mesure du possible, concurrentiel à l'échelle internationale de l'industrie, de l'agriculture et des pêches canadiennes. Il était évident que des possibilités d'exportation plus vastes, plus rentables et plus sûres seraient importantes dans ce contexte. De même, il importerait de maintenir un niveau approprié de protection tarifaire canadienne et de conserver l'aptitude de réagir sans tarder et de façon adéquate dans les cas réels de concurrence déloyale et perturbatrice à l'importation. On reconnaissait également qu'il était souhaitable d'oeuvrer avec les autres pour édifier un cadre commercial international meilleur et plus sûr, cadre qui aurait tendance à endiguer tout retour aux restrictions commerciales et aux politiques protectionnistes qui sont si nuisibles dans le cas d'un pays exportateur tel que le Canada, qui doit traiter avec des entités commerciales plus importantes.

Plus précisément, voici ce que nous recherchions:

- des réductions plus marquées dans le niveau des droits de douane étrangers auxquels nos exportations actuelles et potentielles ont à faire face;

.../5

- une expansion des domaines où l'admission en franchise de droits serait accordée aux exportations canadiennes sur leurs principaux marchés, notamment aux Etats-Unis;
- la suppression ou la réduction des obstacles non tarifaires et une meilleure discipline internationale à leur égard à l'avenir;
- des possibilités accrues pour la transformation plus poussée avant exportation des produits des richesses naturelles canadiennes.

En poursuivant ces objectifs, le Canada a admis qu'il devrait réduire par la même occasion ses droits de douane frappant les produits finis, les matériaux et les biens intermédiaires afin d'être dans le ton d'un climat international plus concurrentiel et de favoriser le développement continu de la production viable au Canada de gammes de produits nouvelles et existantes. Mais, de même que les autres participants, nous avons voulu nous assurer que les règles générales en matière de réduction tarifaire offraient suffisamment de latitude pour permettre certaines exceptions et des réductions moindres dans certains secteurs mous (les textiles, les vêtements, les navires et les chaussures, par exemple). Et nous avons fait valoir la nécessité d'une mise en application graduelle des réductions tarifaires de façon à favoriser une adaptation ordonnée aux nouvelles conditions commerciales. Aussi, à l'instar des autres participants aux NCM, nous avons cherché à mieux définir les règlements du commerce international qui régissent les importations subventionnées, faisant l'objet d'un dumping ou autrement préjudiciables, de sorte qu'on puisse y recourir pour faire face à la concurrence déloyale ou perturbatrice, tout en limitant la possibilité d'avoir recours à des mesures arbitraires contre les exportations canadiennes. D'une certaine façcon, il serait très concevable d'entendre le Canada et d'autres pays dire: "D'accord, nous devons sauver le système commercial de l'éclatement, éviter le retour au protectionnisme et échapper à un monde commercial où prévaut le chacun pour soi. Or les temps

.../6

sont durs et si on doit en plus accroître la concurrence entre les pays, il faudra bien s'assurer que les règlements seront justes et qu'on pourra les faire valoir, et que le prix payé nous rapportera réellement quelque chose qui ne nous sera pas enlevé par suite d'une manigance de protection quelconque, ancienne ou nouvelle, sous le couvert ou non de la légalité."

Afin d'être en mesure de poursuivre ces divers objectifs au cours de ce qui devait se révéler une négociation d'une complexité et d'une difficulté sans pareil, le gouvernement a pris, en matière d'organisation, certaines dispositions. Outre la délégation, petite mais très compétente et bien expérimentée, qui négociait à temps plein à Genève, le Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers a été mis sur pied peu après la réunion de Tokyo de 1973. Son mandat consistait à recevoir et à analyser les mémoires provenant des parties intéressées au Canada et à les soumettre à des discussions. Lorsque, le stade préparatoire étant terminé, on est entré dans le vif des négociations, on avait déjà reçu des mémoires de la part de quelque 500 organismes et particuliers, représentant le monde des affaires, l'industrie, l'agriculture, les pêches, les consommateurs et une foule d'autres intérêts canadiens. Ce chiffre important illustre bien jusqu'à quel point les NCM ont suscité de l'intérêt dans le pays tout au long des négociations, situation inédite si l'on songe au faible nombre de mémoires reçus lors des négociations antérieures du GATT.

Les provinces ont été beaucoup plus actives, plus intéressées et mieux informées dans ces négociations qu'au cours de celles qui les ont précédées, ce qui leur a permis de jouer un rôle plus profesionnel. En particulier après ma nomination en tant que coordonnateur canadien des NCM, il y a eu deux ans en août dernier, les consultations approfondies et confidentielles qui se sont déroulées avec les provinces et avec un échantillon représentatif de producteurs et de manufacturiers canadiens ont été très utiles au gouvernement. Elles lui ont en effet permis de rassembler des positions de négociation raisonnables qui pourraient épouser les besoins, les aspirations et les sensibilités de l'économie

.../7

canadienne, à l'échelle nationale, régionale et sectorielle, ou, dans certains cas, à l'échelon des sociétés, lorsque des intérêts particuliers mais importants étaient en jeu. Je crois fermement que c'est à cause de cette consultation franche et approfondie, caractérisée par des échanges de vues bilatéraux, que les résultats des NCM sont sensiblement meilleurs pour le Canada.

En quoi consistent ces résultats? En définitive, que valent-ils?

Tout compte fait, l'issue des NCM dans son ensemble est étendue et exhaustive. Une série impressionnante de codes relatifs aux mesures non tarifaires a été négociée et on a recommandé aux gouvernements leur mise en oeuvre. Outre une série de révisions au code antidumping de 1967, ces codes portent sur:

- les subventions et les droits compensateurs;
- les obstacles techniques au commerce (y compris les normes applicables aux produits et les exigences en matière d'emballage et d'étiquetage);
- les marchés publics;
- le régime des licences d'importation;
- l'évaluation en douane;
- le commerce des aéronefs civils.

Il n'a pas été possible de conclure des négociations, dans le cadre des NCM, sur les mesures de sauvegarde d'urgence, mais les efforts se poursuivent en vue de résoudre les questions en suspens.

Les codes déjà convenus précisent, mettent à jour, interprètent et élargissent certains des règlements commerciaux actuels; dans certains cas, ils assujetissent à une meilleure discipline les effets de restriction qu'une foule de mesures non tarifaires ont sur le commerce. La plupart des codes touchent des aspects nouveaux. Ils rendent plus "transparentes" les pratiques des gouvernements qui peuvent, par mégarde et de façon inopportune,

.../8

entraver l'accès à leur marché. Ils offrent un ensemble beaucoup plus précis de règlements qui permettent de réagir dans le cas de pratiques commerciales déloyales ou d'établir les droits et obligations des parties en cause. Ils comprennent une procédure de surveillance internationale et de règlement des différends afin de s'assurer qu'on pourra retirer les avantages prévus. Dans la mesure où on aura recours à une telle procédure, une jurisprudence internationale précieuse constituera un rempart contre tout écart ou toute velléité de déroger à la ligne de conduite adoptée (et il y avait tout lieu de croire que toutes les principales nations commerciales se surveilleront étroitement entre elles et qu'elles voudront s'assurer que tous les engagements seront respectés).

Je ne prendrai pas le temps, au cours de cette présentation, de passer en revue chacun des accords sur les mesures non tarifaires et leur incidence possible pour le Canada. Je serai évidemment enchanté d'y revenir plus tard et de fournir de plus amples détails sur l'un quelconque d'entre eux, si l'on me pose des questions précises pendant la deuxième partie de la séance de ce matin. Je soulignerai cependant certaines réalisations en particulier:

- une évaluation globale des préjudices, devant entrer en vigueur le 1er janvier prochain, est intégrée dans le régime de droits compensateurs des Etats-Unis; il y a donc possibilité de soumettre à ce mode d'évaluation les mesures compensatrices actuelles que les Etats-Unis ont décidé d'imposer - par exemple, les dispositions prises contre les pneus radiaux de la Nouvelle-Ecosse, contre les perles de verre de la Saskatchewan, contre les capteurs électroniques de l'Ontario et contre les poissons de fond de la côte Ouest et de la côte Est;

- un effort tout nouveau concernant les pratiques en matière de marchés publics a été convenu et, bien que le champ d'application de cet accord n'englobe pas encore les domaines clés qui intéressent les

exportateurs canadiens, notamment le matériel de télécommunication, le matériel de transport et le matériel de production et de transmission de l'énergie, il sera soumis à un examen et pourra éventuellement être élargi après une période d'application de trois ans. Même en tenant compte des limites imposées actuellement au champs d'application, une très grande part des achats gouvernementaux sur les marchés américain, européen et japonais sera maintenant accessible aux soumissionnaires canadiens en retour de l'accès pour les producteurs de ces pays au marché Canadien plus petit des approvisionnements publics. De plus, un tel accès sera assujetti au droit de réserver aux fournisseurs canadiens le marché inférieur à un certain seuil contractuel ou à d'autres exceptions ou dérogations importantes qui nous permettront, le cas échéant, d'orienter vers les producteurs canadiens certains approvisionnements gouvernementaux;

- pour ce qui est de l'évaluation en douane, nous avons précisé clairement que,afin de rendre son régime d'évaluation conforme au nouvel accord, le Canada devrait procéder à des changements plus radicaux que ne le feront les autres pays. Nous avons indiqué que nous consentions à le faire, mais à la condition seulement d'avoir toute latitude, tout en respectant nos obligations internationales, pour prendre les mesures qu'il convient à l'égard de certaines pratiques d'importation perturbatrices non assujetties au code et que nous serons en outre libres de contrebalancer toute perte de protection importante qui pourrait découler de la mise en vigueur du nouveau régime. Il est également entendu que nous aurions quatre ans pour effectuer ces changements. Les Etats-Unis ont accepté ces conditions et les pourparlers se poursuivent avec nos autres principaux partenaires commerciaux.

Dans une certaine mesure, l'importance accordée ouvertement aux résultats des accords non tarifaires conclus dans le cadre des NCM en est venue à éclipser les résultats obtenus sur le plan tarifaire. Mais, pour

le Canada, l'issue des négociations tarifaires est également d'une importance primordiale. Les réductions moyennes consenties par les 10 principaux participants sur les produits industriels sont comparables à celles réalisées au cours des Négociations Kennedy et, évidemment, les négociations avaient comme point de départ des niveaux de protection tarifaire beaucoup moins élevés. Si l'on considère seulement le commerce bilatéral auquel s'adonne le Canada avec ses trois plus importants partenaires commerciaux pris ensemble, la réduction tarifaire moyenne est sensiblement plus élevée (environ 40% par rapport à moins de 35% lors des négociations précédentes). Il existe en outre certains autres indicateurs passablement éloquents de l'importance des résultats tarifaires. Par exemple, une fois que les concessions faites au cours des NCM seront entièrement mises en application, le commerce en franchise de droits entre le Canada et les Etats-Unis, si l'on tient compte du commerce en vertu du Pacte de l'automobile, sera considérablement élargi (80% des exportations canadiennes si l'on se fonde sur le commerce actuel). Quant au Japon, il a convenu de consolider en vertu du GATT (c'est-à-dire, garantir contre toute augmentation) la majeure partie de sa liste tarifaire en matière de produits industriels, de même qu'un certain nombre de produits agricoles importants. Après les NCM, les droits de douane moyens que les Etats-Unis appliqueront aux produits industriels passibles de droits seront de l'ordre de 4%, ceux imposés par la CEE et le Japon de 5 à 6%, et ceux du Canada d'environ 9 ou 10%.

Comme on pouvait cependant s'y attendre, tant pour le Canada que pour les autres pays, les réductions tarifaires ont été négligeables ou nulles à l'égard des positions "délicates" telles que les textiles, les vêtements, les chaussures et les navires. Par contre, d'autres domaines ont bénéficié de réductions tarifaires au-dessus de la moyenne. Les aéronefs civils, leurs composantes et leurs équipements électroniques de bord ne constituent qu'un seul exemple particulièrement important pour le Canada, puisque les droits de douane seront entièrement supprimés, au sein des marchés de tous les principaux pays industriels, dès le 1er janvier

.../11

prochain. La plupart de nos exportations de produits forestiers, y compris le papier en vrac, entreront à l'avenir en franchise ou se verront imposer de très faibles taux, sur le marché américain. Puisque les Etats ont décidé d'accorder, dès le 1er janvier prochain, aux positions tarifaires la franchise de droits suivant "l'utilisation réelle" dans le cas des machines, de l'outillage et des pièces agricoles et horticoles, une disparité tarifaire et une cause de friction sur le plan commercial de longue date entre les deux pays sera supprimée. La suppression anticipée du droit de douane américain sur les lingots d'aluminium sera d'importance pour la production tant en Colombie-Britannique qu'au Québec, tandis que l'élimination de ceux frappant la plupart des produits de l'amiante profitera particulièrement à cette dernière province.

Un certain nombre de concessions tarifaires touchant les produits agricoles, des pêches et les produits connexes méritent également d'être signalées. L'ensemble des positions agricoles négociées par le Canada dans le cadre des NCM représente la plus grande réalisation jamais connue et touche plus de $1 milliard d'exportations canadiennes. Dans le cas de produits tels que le maïs, le boeuf coupé, les fèves de soja et les pommes de terre, les réductions tarifaires substantielles consenties par les Etats-Unis suppriment de façon progressive ou diminuent considérablement les disparités qui existent actuellement entre les taux canadiens et américains. Le tabac américain et canadien se verra imposer des droits de douane moindres lorsqu'il pénétrera sur les marchés européen et japonais. Et, tant dans la CEE qu'au Japon, les exportations de produits de la viande, de baies et de légumes transformés bénéficieront de concessions intéressantes. Quant au whisky, il accédera beaucoup plus facilement à nos trois principaux marchés. Pour ce qui est du poisson, la concession qui a pour effet de rescinder le taux hors contingent plus élevé sur les filets de poisson auquel nos exportations ont été confrontées sera particulièrement bien accueillie, tandis que certaines concessions intéressantes quoique restreintes ont également été obtenues du Japon et de la CEE sur les poissons et les produits de la pêche.

.../12

Cela étant dit, il était inévitable que nous éprouvions certaines déconvenues au cours des NCM. Evidemment, dans des négociations commerciales multilatérales, aucun pays ne peut s'attendre à réaliser la totalité de ses objectifs de négociation. S'il n'y avait pas de concessions de part et d'autre entre pays, il ne saurait y avoir ni transaction ni résultats qui satisfassent toutes les parties. Certaines des choses que nous tâchions d'obtenir ne convenaient simplement pas à nos partenaires commerciaux, que ce soit sur le plan politique ou économique, ou les deux à la fois, et nous avons modifié nos offres en conséquence. Dans certains domaines, il faudra sans doute que s'écoule un peu de temps, et que les circonstances - dont le pouvoir relatif de négociation - changent, avant que nous puissions à nouveau aborder utilement la question de l'accès amélioré sur une base multilatérale ou bilatérale. Dans d'autres domaines, il pourrait être possible de s'occuper, avec plus de célérité, de ces "questions inachevées." Ainsi, nous aurions aimé avoir obtenu davantage en ce qui concerne notamment l'accès(au sein du marché américain, tout particulièrement) des produits pétrochimiques, du bois de construction d'épinette, de pin et de sapin sur le marché japonais et du poisson sur tous les principaux marchés. De même, nous aurions aimé aller plus loin quant à la réduction des niveaux de protection réelle du cuivre, du plomb et du zinc aux Etats-Unis, au Japon et dans les pays de la C.E.E. A cet égard, il convient toutefois de noter que des gains satisfaisants ont été enregistrés sur le marché américain pour les produits chimiques inorganiques et que les concessions japonaises relatives aux produits du bois davantage transformés, tels que les habitations préusinées et leurs éléments, devraient se révéler très profitables. Pour ce qui est des métaux non ferreux, certaines concessions considérables, qui pourraient se révéler très avantageuses, sont en jeu en ce qui concerne les demi-produits.

C'est le temps qui, en définitive, permettra de juger véritablement de la valeur des résultats des négociations pour le Canada. Même alors, il sera difficile de déterminer si d'autres facteurs économiques se seront révélés dominants par rapport à l'incidence des changements tarifaires et

.../13

non tarifaires convenus lors des NCM. Mais peut-être serait-il opportun de faire dès maintenant des commentaires provisoires.

Il existe bien des façons de percevoir les résultats d'une négociation et, ici comme ailleurs, la beauté réside souvent dans l'oeil de celui qui regarde. Le moyen le plus rigoureux et le plus simpliste sans doute - qu'utilisent néanmoins les négociateurs professionnels quand il sert leurs intérêts - est un calcul arithmétique relativement peu compliqué. En additionnant ce qu'on a obtenu et en soustrayant ce qu'il a fallu donner en échange, on arrive à mesurer ce qui nous apparaît comme un succès ou un échec. Mais si le bilan initial ne nous plaît pas, on peut toujours changer l'unité de mesure pour en arriver à un résultat plus acceptable - si la valeur des revenus abandonnés ne fait pas l'affaire, on essaie alors les pourcentages cédés, multipliés par la valeur commerciale, ou les niveaux comparatifs des autres droits de douane, ou on soustrait les concessions accordées, lesquelles représentent les changements qu'on aurait de toute façon aimé effectuer dans son propre intérêt - ou quoi que ce soit! Heureusement, on pouvait difficilement avoir recours à un calcul de ce genre lors des récentes NCM parce que le champ d'application était trop vaste et la matière à l'étude, trop complexe pour qu'on puisse réduire les résultats à une simple formule mathématique. Quoi qu'il en soit, aucune analyse mathématique ne peut tenir suffisamment compte des considérations qualitatives ni mesurer véritablement les possibilités futures.

On pourrait, selon une autre méthode, pondérer les résultats suivant les objectifs fixés à l'origine par rapport à ceux de nos partenaires commerciaux et suivant le rapport qui s'établit entre ce qu'il a fallu céder comparativement à ce que l'on avait jugé souhaitable sur le plan de l'orientation à donner à l'économie nationale. Pour ceux d'entre nous qui ont participé directement dans les négociations, il importe que le travail accompli soit jugé, à la lumière de tels critères, raisonnable. Nous percevons certes les résultats comme ayant été modelés pour répondre le mieux possible aux sensibilités, aux aspirations

../14

et aux besoins de l'économie canadienne à mesure que ceux-ci se dessinaient tout au long des consultations étroites que nous avons eues au pays avec les parties intéressées.Mais ceux qui ont participé le plus directement à ces négociations ne sont sans doute pas bien placés pour porter immédiatement des jugements sur le fruit de leurs labeurs. Cependant, s'il me faut en juger d'après ce que j'ai vu jusqu'à ce jour, je dois dire que, dans l'ensemble, les réactions n'ont pas été trop mauvaises...J'irais même jusqu'à dire "pas mauvaises du tout", ce qui résume mieux, à vrai dire, les réactions prises dans leur ensemble. Les reportages des journaux, les appels téléphoniques, ainsi que les visites et les lettres de particuliers révèlent que, tout compte fait, on réagit bien à travers le pays. En fait, on semble croire, avec un certain sentiment d'optimisme, fort encourageant par ailleurs, que les Canadiens sauront retirer des avantages réels des NCM et qu'un cadre de travail susceptible de favoriser le développement de nos intérêts économiques a été établi.

Il n'est pas étonnant, toutefois, que bon nombre d'hommes d'affaires aient réservé leur jugement détaillé, sachant que de nombreuses répercussions, qu'elles soient directes ou indirectes, ne se feront pas sentir avant un certain temps. Mais on s'entend généralement sur le fait que les résultats de Genève constituent, dans les circonstances, une réalisation internationale de taille. Nombreux sont ceux aussi qui ont commenté la valeur du mécanisme de consultation qui a prévalu tout au long des NCM, y compris les aspects confidentiels, et ont exprimé l'espoir que ce précédent servira d'exemple quand des éléments importants de la politique commerciale et industrielle feront l'objet d'examens ou de négociations à l'avenir.

Il n'est pas étonnant non plus que certains commentaires aient été faits, selon lesquels le Canada est, ou serait, allé trop loin sur la voie de concessions tarifaires et non tarifaires particulières (en matière, par exemple, de réductions relatives à certains produits du papier, à la viande, aux pièces d'automobile et à certains appareils).

.../15

Mais,jusqu'à maintenant tout au moins, ces réactions ont vraiment été le fait d'un petit nombre. On se montre plus souvent déçu du fait que nos partenaires commerciaux n'ont pas été prêts à pousser plus loin les concessions d'intérêt pour le Canada. J'ai déjà fait état d'un certain nombre de secteurs à cet égard.

D'autres réactions, positives celles-là, nous sont parvenues, et elles semblent particulièrement généralisées chez les fabricants de produits chimiques inorganiques et de produits de la peinture, chez les entreprises de textiles et de vêtements, chez les distillateurs et, surtout, au sein de l'industrie de l'aéronautique, laquelle voit l'accord sur le commerce d'aéronefs civils comme un élément très positif susceptible de renforcer les marchés d'exportation déjà vigoureux. Et, sauf quelques exceptions, nos producteurs agricoles ont réagi favorablement.

Evidemment, les résultats d'une négociation commerciale importante comportent aussi bien des possibilités que des défis et des impératifs d'adaptation. Il incombe au gouvernement de relever certains des défis, bien entendu, si l'on considère qu'il est responsable de la gestion globale de l'économie. Toutefois, chaque entreprise, chaque industrie, doit également démontrer qu'elle est capable de changer pour le mieux, de s'adapter à l'intérieur de nouvelles possibilités et de délaisser les domaines où notre compétitivité ne peut se maintenir dans un monde en pleine évolution. Je me rends compte qu'il n'y a rien là de bien nouveau pour la plupart des manufacturiers, qui doivent s'adapter sans cesse aux divers éléments du monde des affaires. Bien qu'en principe, le statu quo demeure l'option la plus confortable et la plus recherchée, c'est une option qui ne se présente vraiment réellement jamais. Notre économie, et plus précisément notre secteur de la production de biens, a toujours dû, en raison de la concurrence à l'importation, se mettre au diapason des conditions commerciales internationales changeantes. Si le reste du monde évolue, nous devons en faire autant. Ne pas bouger signifie rester en arrière. Essayer de nager à contre-courant, alors que le courant est plus rapide que nous, est une tentative futile et vouée à l'échec. A la fin de la journée, nous ne serions que plus fatigués et plus vulnérables.

.../16

Le processus de libération des échanges de la période de l'après-guerre a été accompagné d'une croissance massive du commerce mondial et, en termes réels, tous les pays s'en sont trouvés enrichis. Partout dans le monde, l'adaptation industrielle a pris la forme d'une spécialisation plus poussée de la production et d'une division internationale plus efficace du travail, et le commerce international a connu une expansion plus rapide que la production de biens. Il me semble que, dans le contexte canadien, les résultats des NCM renforceront certaines des tendances actuelles. La ligne de démarcation entre la production destinée au marché intérieur et celle destinée à l'exportation devient de plus en plus floue pour bon nombre d'entreprises et de producteurs. C'est encore un domaine qui pourra être renforcé dans le climat qui prévaudra au terme des NCM.

Ce climat nouveau posera, bien sûr, un certain nombre de défis supplémentaires à l'esprit d'entreprise et aux aptitudes administratives de l'industrie canadienne. Les fabricants canadiens indépendants devront sans doute se tourner davantage vers l'extérieur; les grandes sociétés internationales possédant des succursales au Canada profiteront, je l'espère, des réductions de coûts qui résulteront, d'une manière implicite, des réductions tarifaires, de même que, des nouvelles possibilités d'exportation, pour spécialiser davantage la production qu'ils effectuent au Canada et pour intégrer plus efficacement leurs entreprises situées au Canada à leur production globale et à leurs activités de marketing.

L'aspect international, s'il est important, n'est cependant qu'une caractéristique du cadre dans lequel le monde des affaires canadien devra fonctionner et dans lequel les décisions relatives aux investissements devront être prises. La réglementation, la fiscalité et les politiques gouvernementales dans leur ensemble constituent une dimension tout aussi imporante, sinon plus. A ce propos, les pouvoirs publics, à l'échelon tant fédéral que provincial, semblent reconnaître de plus en plus le besoin de s'assurer que les fardeaux qu'ils pourraient devoir imposer au secteur privé ne soient pas de nature à ralentir inutilement le processus d'enrichissement.

.../17

La géographie et le climat sont des phénomènes auxquels le gouvernement ne peut rien, mais qui peuvent tout de même engendrer des problèmes et des accroissements de coûts. Ces derniers, s'ils peuvent être importants, ne sont pas nécessairement le seul fait du Canada. Il ne faudrait pas oublier que les particularités géographiques de notre économie ne sont pas toutes négatives. En effet, la plupart des industries canadiennes sont situées à proximité du marché libre le plus riche et le plus propère du monde, le plus orienté vers les consommateurs et le plus ouvert. L'abondance de nos richesses énergétiques fait envie; nous avons acquis une expérience particulière et nous sommes des experts dans la façon de répondre aux besoins d'une population à faible densité, disséminée dans de vastes régions aux conditions climatiques rigoureuses. Voilà autant de facteurs positifs et il en existe bien d'autres. Nous avons, dans le passé, fait preuve d'initiative, d'imagination; nous avons su nous adapter aux circonstances et travailler ferme - autant de qualités indispensables dans le monde concurentiel qui nous fait face, et sans lesquelles il ne serait pas possible de tirer pleinement parti des résultats des NCM et de relever les défis qu'amèneront les années 80. La façon dont nous nous en tirerons réellement dépendra de nous.

En ce qui concerne l'avenir immédiat, je devrais sans doute dire quelques mots de la mise en application des NCM, tant dans la perspective des dates d'entrée en vigueur des divers accords à l'échelle mondiale que du temps que prendront les mesures juridiques et administratives nécessaires à la mise en application des accords au pays.

Pour ce qui est du dernier point, les ministres ont déjà annoncé que des lois seront adoptées, au besoin, afin de s'assurer que la législation canadienne est conforme aux divers accords non tarifaires et qu'elle en tire pleinement parti. Cependant, le Canada n'aura pas besoin, semble-t-il, d'amender sensiblement la législation pour respecter les obligations prises en vertu des codes, sauf pour ce qui est de celui portant sur l'évaluation en douane. L'occasion paraît néanmoins propice

.../18

de simplifier et de moderniser la législation existante à l'égard des importations. L'adoption de toute nouvelle législation dans ce domaine sera précédée de consultations avec le secteur privé.

En ce qui regarde la mise en oeuvre des changements tarifaires canadiens, on suivra la procédure appropriée afin de pouvoir, à l'instar de nos partenaires commerciaux, commencer les réductions tarifaires le 1er janvier 1980. Les réductions tarifaires seront, de façon générale, échelonnées sur une période de sept ans, se terminant le 1er janvier 1987. Un certain nombre d'accords non tarifaires, notamment ceux portant sur les subventions et les droits compensateurs, les obstacles techniques, les aéronefs et le régime de licences, devraient également entrer en vigueur le 1er janvier 1980. Par ailleurs, l'accord sur les marchés publics n'entrera pas en vigueur avant le 1er janvier 1981, tandis que le Canada devrait mettre en application le code sur l'évaluation en douane dans les quatre ans qui suivront, en supposant que nos partenaires commerciaux ont accepté les conditions préalables soumises par le Canada.

Les contributions canadiennes aux NCM ont été conçues de façon à minimiser les difficultés dans la mesure du possible, et la mise en application progressive des réductions tarifaires atténuera, dans bien des cas, les problèmes qui pourraient surgir autrement. Quoi qu'il en soit, le gouvernement a reconnu qu'il y aurait lieu de prévoir des mesures d'aide en vue de réduire les complications possibles au moment de la transition ainsi que de profiter des nouvelles possibilités. M. Robert de Cotret a déjà annoncé publiquement qu'on évalue actuellement l'efficacité de nos programmes d'aide à l'adaptation afin de s'assurer qu'ils tiennent compte, de la manière la plus satisfaisante possible, des résultats des NCM. Il a mentionné également que le gouvernement demandera, à cet égard, l'avis des provinces, du monde du travail et du milieu des affaires et que le gouvernement fera une déclaration assez tôt pour qu'il soit possible d'en tenir compte dans la planification des sociétés et de la main-d'oeuvre, avant la mise en application des résultats des NCM.

.../19

En ce qui concerne le secteur privé, il me semble indispensable que tous les producteurs et manufacturiers prennent le temps de se renseigner sur les changements susceptibles de survenir dans le climat commercial et qu'ils adoptent les mesures nécessaires pour s'adapter aux circonstances changeantes et en tirer pleinement profit. Les organisations telles que le Conference Board, les chambres de commerce, l'Association des manufacturiers canadiens, l'Association canadienne d'exportation et l'Association des importateurs canadiens, diverses associations commerciales et autres groupes du même genre font en sorte,eux aussi, que ce message soit transmis à leurs membres, et bien compris d'eux. M. Michael Wilson a mentionné que d'autres réunions et colloques seraient organisés pour informer les entreprises des résultats détaillés des NCM. Les entreprises devraient savoir également que le gouvernement fédéral est lui-même déjà disposé à fournir à chaque entreprise les détails voulus. Pour les questions tarifaires canadiennes, l'endroit auquel il faut s'adresser à Ottawa est la Division des tarifs du ministère des Finances. Pour ce qui est des marchés d'exportation, on peut communiquer avec le Bureau international approprié du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Messieurs, il m'a été particulièrement agréable, au cours des deux dernières années et un peu plus, d'occuper le poste de coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales. Après avoir été six ans en poste à l'étranger, il me faisait particulièrement chaud au coeur de revenir au pays pour y travailler étroitement avec les gouvernements fédéral et provinciaux, avec les milieux d'affaires et du travail, ainsi que d'autres organismes, et avec tant d'hommes d'affaires qui ont un intérêt direct et important dans l'avenir du Canada.

Lorsque Rod Grey et moi, nous jetterons un regard en arrière pour considérer les toutes dernières années de clôture des NCM, il nous viendra toujours tout de suite à l'esprit le vif souvenir de ces réunions "cruciales", ou d'autres rencontres analogues, avec nos principaux partenaires commerciaux-des moments marqués par beaucoup de tension nerveuse, que seul des événements du plus haut comique réussissaient à nous faire oublier. Mais, pour ma part, mes plus chaleureux souvenirs seront moins ceux qui me ramèneront sur cette "ligne de front", que ceux qui me rappelleront comment, nous au Canada, nous avons fait pour définir

../20

tous ensemble, les positions qu'aurait à défendre le Canada et comment nous avons su les adapter au fur et à mesure que se déroulaient les négociations . Grâce au mécanisme de consultation avec les provinces et avec le secteur privé, ainsi qu'à l'aide que nous ont apportée tous les ministères gouvernementaux en cause, nous avons, en quelque sorte, réussi à façonner un résultat global qui, tout compte fait, se situe, sur le plan de l'acceptabilité, à l'intérieur de ces limites étroites qu'imposent des intérêts régionaux et sectoriels aussi divergents que les nôtres. S'il fut possible d'en arriver à un tel terrain d'entente dans le cadre d'une opération aussi complexe et aussi pertinente, dans l'immédiat, pour l'économie canadienne que l'étaient les NCM, il y a certes tout lieu d'espérer que nous pourrons en arriver à un concensus dans d'autres domaine d'importance. C'est avec à l'esprit cet espoir teinté de confiance que je souhaite bonne chance à tous ceux qui auront maintenant pour tâche de voir à ce que tout ce que nous avons récolté pour le Canada lors du NCM porte fruits.

Government of Canada / Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations / Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet: Allocution prononcée devant l'Institut canadien des affaires internationales (Section Québec), à Québec

For release/Pour publication: 13h30 (H.A.E.) le 2 octobre 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant l'Institut canadien des affaires internationales (Section Québec), le 2 octobre 1979, à Québec.

À VÉRIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada K1A OH5 - Tel.: (613) 593-7815

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations
Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release
Communiqué

Subject/Sujet: Allocution prononcée devant l'Institut canadien des affaires internationales (Section Québec), à Québec

For release/Pour publication
13h30 (H.A.E.)
le 2 octobre 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. J. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant l'Institut canadien des affaires internationales (Section Québec), le 2 octobre 1979, à Québec.

À VÉRIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

NOTES D'UNE ALLOCUTION DE M. L'AMBASSADEUR J.H. WARREN
COORDONNATEUR DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES
PRONONCÉE DEVANT L'INSTITUT CANADIEN DES AFFAIRES
INTERNATIONALES (SECTION QUÉBEC)
À QUÉBEC, LE 2 OCTOBRE 1979

MONSIEUR LE PRÉSIDENT,

C'EST AVEC BEAUCOUP DE PLAISIR QUE J'AI ACCEPTÉ L'INVITATION DE L'INSTITUT CANADIEN DES AFFAIRES INTERNATIONALES (SECTION QUÉBEC). JE DOIS CEPENDANT VOUS AVOUER QUE, IL Y A QUELQUES MOIS, J'ÉPROUVAIS UNE CERTAINE APPRÉHENSION. NON PAS QUE LE SUJET DES NÉGOCIATIONS DE TOKYO NE ME SOIT PAS FAMILIER, MAIS PLUTÔT PARCE QUE, LORSQUE J'AI ACCEPTÉ VOTRE INVITATION, J'AVAIS LA FERME INTENTION DE M'ADRESSER À VOUS EN FRANCAIS. JE ME DISAIS QUE CE SERAIT ALORS POUR MOI L'OCCASION RÊVÉE DE METTRE UNE FOIS DE PLUS À L'ÉPREUVE MES LECONS DE FRANÇAIS DE TROIS-PISTOLES, AU QUÉBEC, ET DE TOURS ET BESANCON, EN FRANCE.

...2

PAR AILLEURS, JE DOIS BIEN L'ADMETTRE, JE ME SUIS OFFERT, AU COURS DES DERNIERS MOIS, QUELQUES RÉPÉTITIONS, EN ACCORDANT À LA PRESSE, À LA RADIO ET À LA TÉLÉVISION DES ENTREVUES EN FRANÇAIS. C'EST DONC FORT DE CETTE EXPÉRIENCE QUE JE DONNE, AUJOURD'HUI, MA PREMIÈRE ALLOCUTION EN FRANÇAIS SUR LES RÉSULTATS DES NÉGOCIATIONS DE TOKYO.

C'EST SOUS LE SIGNE DE LA CONSULTATION AVEC LES PROVINCES ET AVEC TOUS LES GROUPES D'INTÉRÊT PRIVÉS INTÉRESSÉS QUE LES NÉGOCIATIONS DE TOKYO SE SONT DÉROULÉES. CETTE CONSULTATION A ÉTÉ CONSTANTE ET INTENSE, ET, À MON AVIS, ELLE EXPLIQUE EN GRANDE PARTIE LES RÉSULTATS AVANTAGEUX QUE NOUS AVONS PU TIRER DE CES NÉGOCIATIONS POUR L'ENSEMBLE DE NOTRE PAYS ET POUR CETTE PROVINCE.

IL Y A LIEU DE MENTIONNER ICI QUE, EN METTANT SUR PIED LE COMITÉ CANADIEN SUR LE COMMERCE ET LES TARIFS DOUANIERS, SOUS LA DIRECTION DE MON BON AMI LOUIS COUILLARD, ET EN DÉCIDANT DE CRÉER LE POSTE DE COORDONNATEUR CANADIEN DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES, LE GOUVERNEMENT CANADIEN N'A RIEN MÉNAGÉ POUR CRÉER UN CLIMAT PROPICE À LA CONSULTATION. MAIS J'AJOUTERAI IMMÉDIATEMENT QUE TOUS CES EFFORTS AURAIENT ÉTÉ VAINS, N'EÛT ÉTÉ DE LA PARTICIPATION DES GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX ET DE L'ENTREPRISE PRIVÉE.

...3

L'apport du Québec, à ce chapitre, n'a d'ailleurs pas été le moindre. Je profite donc de l'occasion qui m'est donnée aujourd'hui pour remercier tous ceux-là qui, au Québec, ont participé à ce processus de consultation, et pour souligner la participation des autorités gouvernementales québécoises. Je pense, en particulier, aux Bernard Landry, ministre d'État au Développement économique, Rodrigue Tremblay, ancien ministre de l'Industrie et du Commerce du Québec, et Claude Descôteaux, sous-ministre de l'Industrie et du Commerce, ainsi qu'aux Yvon Pomerleau et Jacques Lacroix.

Depuis la publication des accords non tarifaires et des listes tarifaires des Négociations de Tokyo, en avril et en juillet dernier respectivement, on a amplement décrit, résumé et analysé les résultats obtenus, et ce tant au gouvernement qu'au sein du secteur privé ou dans les média.

En général, les résultats ont été perçus comme étant avantageux pour le Canada, que ce soit sur le plan régional ou sectoriel, en matière tant d'importation que d'exportation. Évidemment, cela ne veut toutefois pas dire que tout le monde soit satisfait des concessions que

...4

NOUS AVONS OBTENUES DE L'ÉTRANGER OU DE CELLES QUE NOUS AVONS NOUS-MÊMES ACCORDÉES. LE QUÉBEC A, POUR SA PART, PAR LA VOIX DE SES MINISTRES, OFFERT DES COMMENTAIRES TRÈS PERTINENTS, QUI TÉMOIGNAIENT D'UNE TRÈS BONNE CONNAISSANCE DU DOSSIER.

JE N'AI PAS L'INTENTION, AUJOURD'HUI, DE REFAIRE UNE ÉNUMÉRATION DÉTAILLÉE DES RÉSULTATS. J'AIMERAIS PLUTÔT TENTER D'EXPLIQUER UN PEU LE PROCESSUS DES NÉGOCIATIONS ET MONTRER COMMENT NOUS AVONS OBTENU CES RÉSULTATS. J'ESPÈRE AINSI CONTRIBUER À MIEUX FAIRE COMPRENDRE LES POSSIBILITÉS QUE LES NÉGOCIATIONS DE CARACTÈRE MULTILATÉRAL OFFRENT POUR UN PAYS DE LA TAILLE DU CANADA, AINSI QUE LEURS LIMITES.

POUR BIEN SAISIR LA NATURE ET LA PORTÉE DES NÉGOCIATIONS DE TOKYO, IL M'APPARAÎT PARTICULIÈREMENT IMPORTANT DE LES SITUER PAR RAPPORT AUX CIRCONSTANCES QUI, DEPUIS LEUR DEBUT EN 1973, ONT DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT INFLUÉ SUR LEUR DÉROULEMENT. AU NOMBRE DE CES FACTEURS, ON RETIENDRA LA CRISE DE L'ÉNERGIE, L'INFLATION ET LE CHÔMAGE, LES PERTURBATIONS MONÉTAIRES, AUTANT D'ÉLÉMENTS QUI ONT EU TENDANCE À ACCENTUER LES PRESSIONS AUPRÈS DES GOUVERNEMENTS NATIONAUX EN FAVEUR DE MESURES DE PROTECTIONNISME COMMERCIAL SUR LE PLAN DES IMPORTATIONS. ON NE SAURAIT, DE PLUS, PASSER SOUS SILENCE LE FAIT QUE NOMBRE DE PAYS AIENT SUCCESSIVEMENT CONNU, AU COURS DE LA PÉRIODE DES NÉGOCIATIONS, DES

...5

ÉLECTIONS GÉNÉRALES. QUE CES FACTEURS AIENT RETARDÉ OU STIMULÉ LES NÉGOCIATIONS, ILS N'EN ONT PAS MOINS TOUS CONCOURRU POUR AJOUTER À LA COMPLEXITÉ DES NÉGOCIATIONS, ET POUR INFLUENCER TANT LES PRIORITÉS NATIONALES IDENTIFIÉES AU DÉPART QUE LES RÉSULTATS EUX-MÊMES.

ON SE SOUVIENDRA QUE LES NÉGOCIATIONS DE TOKYO AVAIENT, DÈS L'ORIGINE, POUR OBJECTIFS NON SEULEMENT UNE PLUS GRANDE LIBÉRATION DU COMMERCE OU UNE CONCURRENCE COMMERCIALE ACCRUE SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX, MAIS AUSSI LA MISE À JOUR ET L'AMÉLIORATION DES RÈGLES JURIDIQUES RÉGISSANT LES ÉCHANGES COMMERCIAUX INTERNATIONAUX, EN MATIÈRE DE PRODUITS TANT INDUSTRIELS QU'AGRICOLES. LES NÉGOCIATIONS VISAIENT, DE PLUS, À REVOIR LES RÈGLES DU JEU QUANT AUX PRATIQUES QUI PERTURBENT LE MARCHÉ. IL S'AGISSAIT LÀ D'UNE PREMIÈRE TENTATIVE GLOBALE EN VUE D'ABORDER SYSTÉMATIQUEMENT LES OBSTACLES NON TARIFAIRES.

LES PRESSIONS PROTECTIONNISTES, QUI SE SONT MANIFESTÉES UN PEU PARTOUT À TRAVERS LE MONDE, ONT FAIT DE CETTE MISE À JOUR ET DE CETTE AMÉLIORATION DES RÈGLES JURIDIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL UNE QUESTION DE PLUS EN PLUS PRESSANTE. MAIS L'IMPORTANCE ACCORDÉE, PAR LES GOUVERNEMENTS, AUX EFFORTS DE LIBÉRATION COMMERCIALE QUI SE FAISAIENT DANS LE CADRE DES NÉGOCIATIONS DE TOKYO A PERMIS DE MIEUX CONTENIR LES FORTES PRESSIONS PROTECTIONNISTES.

...6

DANS DES NÉGOCIATIONS QUI VISENT À AMÉLIORER LES RÈGLES DU COMMERCE INTERNATIONAL, EN MATIÈRE NON TARIFAIRE, LE JEU DES INTÉRÊTS NATIONAUX ET DES POSITIONS DES DIFFÉRENTS PARTICIPANTS NE CORRESPOND GUÈRE À LA CONCEPTION QUE L'ON A HABITUELLEMENT DU PROCESSUS DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES, LIMITÉES AUX QUESTIONS TARIFAIRES. AINSI, LE GIVE AND TAKE, OU MARCHANDAGE, Y EST BEAUCOUP PLUS COMPLIQUÉ: ON ABORDE, OUTRE LE NIVEAU DES DROITS DE DOUANE, D'AUTRES SUJETS, DONT NOTAMMENT LES QUESTIONS DE POLITIQUE COMMERCIALE; DES LOIS ET RÈGLEMENTS NATIONAUX EN PLACE SONT SUJETS À DES MODIFICATIONS DONT L'AMPLEUR VARIE D'UN PAYS À L'AUTRE; CERTAINS CHAMPS DE PRODUCTION, JUSQUE-LÀ COMPLÈTEMENT PROTÉGÉS, DOIVENT ÊTRE OUVERTS À LA CONCURRENCE INTERNATIONALE; DES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX TOUCHANT AU CADRE MÊME DU GATT DOIVENT ÊTRE REVUS; ON DOIT EN ARRIVER, DANS LE COURS DES NÉGOCIATIONS, À RÉCONCILIER DES DIVERGENCES FORT IMPORTANTES ENTRE LES PRISES DE POSITION DE NÉGOCIATION INITIALES DES DIVERS PARTICIPANTS.

PAR EXEMPLE, LORSQU'IL S'EST AGI D'ABORDER UNE QUESTION AUSSI CRUCIALE ET DÉLICATE QUE CELLE DES SUBVENTIONS GOUVERNEMENTALES AUX PRODUCTEURS NATIONAUX ET DES DROITS COMPENSATEURS, ON CHERCHAIT D'ABORD À DÉFINIR, À LA LUMIÈRE ET DANS LES LIMITES DES RÈGLES EXISTANTES DU GATT, LES

...7

CIRCONSTANCES PRÉCISES OÙ UN GOUVERNEMENT PEUT, DE FACON ÉQUITABLE ET RAISONNABLE, PROTÉGER LES INTÉRÊTS DE SES PROPRES EXPORTATEURS OU PRODUCTEURS QUI SONT TOUCHÉS PAR LES SUBVENTIONS ACCORDÉES PAR UN GOUVERNEMENT ÉTRANGER. POUR RÉSOUDRE CES QUESTIONS, ON A ÉLABORÉ UN ENSEMBLE DE DISPOSITIONS ASSEZ COMPLEXES TOUCHANT LES CONSULTATIONS INTERGOUVERNEMENTALES, L'ÉTABLISSEMENT DE LA PREUVE QU'UN PRÉJUDICE IMPORTANT A ÉTÉ CAUSÉ AUX PRODUCTEURS NATIONAUX ET LE RÈGLEMENT DE DIFFÉRENDS À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE. PAR DE TELLES DISPOSITIONS, ON VEUT PERMETTRE AUX GOUVERNEMENTS DE PRENDRE DES MESURES EFFICACES CONTRE LES IMPORTATIONS SUBVENTIONNÉES QUI CRÉENT UN PRÉJUDICE, TOUT EN S'ASSURANT QUE LES EXPORTATIONS NON PRÉJUDICIABLES NE POURRONT FAIRE L'OBJET D'ACTIONS PROTECTIONNISTES ARBITRAIRES ET INJUSTIFIÉES.

LE CANADA A EU UNE INFLUENCE NOVATRICE QUANT À CE POINT DE NÉGOCIATION, QUI ILLUSTRE BIEN LA COMPLEXITÉ DU JEU DES FORCES EN PRÉSENCE DANS UNE NÉGOCIATION NON TARIFAIRE MULTILATÉRALE. CET EXEMPLE MONTRE BIEN, PAR AILLEURS, COMMENT LE CANADA POUVAIT, POUR MIEUX ATTEINDRE SES PROPRES OBJECTIFS, RENFORCER SON PROPRE POUVOIR DE NÉGOCIATION. DANS LE CAS DES SUBVENTIONS ET DES DROITS COMPENSATEURS, LE CANADA ET LA CEE AVAIENT, TOUS DEUX,

...8

INTÉRÊT À CE QUE LES ÉTATS-UNIS ACCEPTENT DE NE PLUS APPLIQUER DE DROITS COMPENSATEURS AUX IMPORTATIONS SUBVENTIONNÉES, À MOINS QU'AIT ÉTÉ PRÉALABLEMENT ÉTABLIE LA PREUVE QU'UN PRÉJUDICE A ÉTÉ CAUSÉ À SON INDUSTRIE. LE FAIT QUE LA CEE ET LE CANADA AIENT PU EXERCER DES PRESSIONS CONCERTÉES AUPRÈS DES ÉTATS-UNIS A GRANDEMENT FACILITÉ LA RÉALISATION DE CET OBJECTIF, QUI ÉTAIT PRIORITAIRE POUR LE CANADA, ET QUE S'ÉTAIENT FIXÉ ÉGALEMENT LE JAPON ET LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT. D'AUTRE PART, LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS ONT FAIT VALOIR DES INTÉRÊTS COMMUNS À L'ÉGARD DE CE POINT DE NÉGOCIATION PUISQU'ILS RECHERCHAIENT UNE MEILLEURE DISCIPLINE EN MATIÈRE DE SUBVENTIONS À L'EXPORTATION, SURTOUT EN CE QUI TOUCHAIT LES PRODUITS AGRICOLES.

DES DOUZAINES D'AUTRES EXEMPLES POURRAIENT SERVIR À ILLUSTRER LE FAIT QUE, DANS LES NÉGOCIATIONS NON TARIFAIRES, NOUS AVONS SU CONCERTER NOS EFFORTS AVEC CEUX DE DIFFÉRENTS PAYS POUR OBTENIR, MALGRÉ LA RÉTICENCE QUE MANIFESTAIENT L'UN OU L'AUTRE DES PARTICIPANTS, LES RÉSULTATS RECHERCHÉS. IL A ÉTÉ PLUTÔT RARE, PAR AILLEURS, DE VOIR LES TROIS GRANDS (SOIT LES ÉTATS-UNIS, LA CEE ET LE JAPON) ÉVOLUER DE FAÇON MONOLITHIQUE À

...9

L'ENCONTRE DE NOS INTÉRÊTS, ET LORSQU'ILS ONT TENTÉ DE LE FAIRE NOUS AVONS SU NOUS Y OPPOSER. AINSI, QUAND LES TROIS GRANDS ONT CHERCHÉ À ACCROÎTRE LES OBLIGATIONS DU GATT CONCERNANT LES MESURES À L'EXPORTATION DANS LE CONTEXTE DE LA SÉCURITÉ D'APPROVISIONNEMENT EN MATIÈRES PREMIÈRES, LE CANADA A ÉTÉ CAPABLE DE RÉSISTER, D'ABORD SEUL, PUIS, ENSUITE, FORT DE L'APPUI DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT ET D'AUTRES PARTICIPANTS TELS QUE AUSTRALIE.

SI VOUS VOULEZ ANALYSER LES DIFFÉRENTS ACCORDS NON TARIFAIRES, ET SI VOUS AVEZ LE LOISIR ET LA PATIENCE DE LE FAIRE, VOUS LES TROUVEREZ SANS DOUTE FORT COMPLEXES. JE VOUS FERAI TOUTEFOIS REMARQUER QUE CETTE COMPLEXITÉ N'EST QUE LE REFLET DE LA RÉALITE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE ELLE-MÊME. LES LOIS ET RÈGLEMENTS NATIONAUX SONT, EN EUX-MÊMES, FORT COMPLIQUÉS, ET CELA RÉSULTE SOUVENT DE L'AMPLEUR DES INTERVENTIONS GOUVERNEMENTALES AU SEIN DES ÉCONOMIES DE MARCHÉ NATIONALES, SANS QU'IL Y AIT NÉCESSAIREMENT LÀ DE MOTIFS PROTECTIONNISTES. IL EST DONC INÉVITABLE QUE TOUT ACCORD VISANT À TRAITER DES EFFETS COMMERCIAUX NÉGATIFS QUI RÉSULTENT DE TELLES ACTIONS GOUVERNEMENTALES SOIT, LUI AUSSI, COMPLEXE.

POURSUIVANT VOTRE ANALYSE, IL VOUS SERA DONNÉ DE DÉCOUVRIR TOUT UN ENSEMBLE DE DISPOSITIONS DESTINÉES À ASSURER CE QUE, DANS LE JARGON, ON NOMME "TRANSPARENCE". EN D'AUTRES MOTS, DE VOIR À CE QUE, TANT SUR LE PLAN FORMEL DES LOIS ET RÈGLEMENTS QUE SUR CELUI DES PROCÉDURES

...10

ET PRATIQUES GOUVERNEMENTALES, IL Y AIT SUFFISAMMENT DE CLARTÉ POUR QUE TOUTES LES PARTIES INTÉRESSÉES PUISSENT S'ASSURER QUE LES ENGAGEMENTS PRIS À L'ÉGARD DE LA NON DISCRIMINATION ENTRE PRODUCTEURS OU PRODUITS NATIONAUX ET ÉTRANGERS SE CONCRÉTISERONT. VOUS COMPRENDREZ AISÉMENT QUE CETTE TRANSPARENCE DES MESURES GOUVERNEMENTALES, QUE CE SOIT EN MATIÈRE DE MARCHÉS PUBLICS, DE NORMES TECHNIQUES DE PRODUITS, DE LICENSES D'IMPORTATION OU DE DROITS COMPENSATEURS OU D'ANTI-DUMPING, EST TOUT À FAIT ESSENTIELLE POUR SURVEILLER EFFICACEMENT LA MISE EN APPLICATION DES ACCORDS INTERNATIONAUX. ESSENTIELLE, ELLE L'EST AUSSI POUR FAIRE EN SORTE QUE L'ACCÈS OBTENU LORS DES NÉGOCIATIONS, QUE CE SOIT PAR LE BIAIS DE RÉDUCTIONS TARIFAIRES OU PAR CELUI DE L'ÉLIMINATION OU DE LA RÉDUCTION D'OBSTACLES NON TARIFAIRES, NE SOIT PAS COMPROMIS. VOUS CONVIENDREZ DONC AVEC MOI QUE, COMPTE TENU DE TOUS CES ÉLÉMENTS, L'ACCOMODEMENT, OU LE MARCHANDAGE, SUR CES QUESTIONS NE SAURAIT SE FAIRE DE LA MÊME FAÇON QU'EN MATIÈRE TARIFAIRE.

AVANT D'ABORDER LA QUESTION TARIFAIRE, J'AIMERAIS SOULIGNER UN ÉLÉMENT DES NÉGOCIATIONS NON TARIFAIRES QUI, DANS LE CAS DU CANADA, EST PARTICULIER. IL S'AGIT DE LA CONTRIBUTION DIRECTE ET POSITIVE DES

PROVINCES À CERTAINS OBJECTIFS CANADIENS À L'EXPORTATION. AINSI, LE QUÉBEC, DE MÊME QUE LES AUTRES PROVINCES, A SOUMIS UNE DÉCLARATION D'INTENTION QUANT À CERTAINES PRATIQUES FUTURES EN MATIÈRE DE MISE EN MARCHÉ DES BOISSONS ALCOOLIQUES, DOMAINE QUI RELÈVE DE LEUR COMPÉTENCE. LE FAIT QUE LES PROVINCES AIENT AUTORISÉ LES NÉGOCIATEURS FÉDÉRAUX À COMMUNIQUER CES ASSURANCES À NOS PARTENAIRES COMMERCIAUX AU COURS DES NÉGOCIATIONS NOUS A PERMIS D'OBTENIR, SUR LES MARCHÉS AMÉRICAIN ET EUROPÉEN, UN MEILLEUR RÉSULTAT GLOBAL ET UN MEILLEUR ACCÈS POUR CERTAINES DE NOS EXPORTATIONS, LE WHISKY, EN PARTICULIER.

EN MATIÈRE TARIFAIRE, IL CONVIENT DE RAPPELLER QUE LES NÉGOCIATIONS RELATIVES AUX PRODUITS INDUSTRIELS ONT ÉTÉ MENÉES SUIVANT UNE FORMULE ASSEZ COMPLEXE, MAIS DE PORTÉE GÉNÉRALE; CELLE-CI VISAIT ESSENTIELLEMENT UNE RÉDUCTION MOYENNE PONDÉRÉE DE 40% ET ELLE ÉTAIT ASSORTIE D'UN COEFFICIENT D'HARMONISATION, EN VERTU DUQUEL LES TAUX DE DROITS DE DOUANE PLUS ÉLEVÉS ÉTAIENT RÉDUITS DAVANTAGE QUE LES TAUX FAIBLES, AFIN D'EN ARRIVER À DES STRUCTURES TARIFAIRES MIEUX COMPARABLES ENTRE LES PAYS INDUSTRIALISÉS. LE CANADA NE POUVAIT ACCEPTER CETTE FORMULE QUE SI ELLE PERMETTAIT DES EXCEPTIONS COMPLÈTES OU PARTIELLES, SUR LE PLAN DES IMPORTATIONS, ET QUE S'IL

...I2

Y AVAIT LA POSSIBILITÉ D'ÉLIMINER TOTALEMENT LES DROITS DE DOUANE SUR PLUSIEURS DE NOS PRODUITS MAJEURS D'EXPORTATION. NOUS AVONS OBTENU UN CERTAIN SUCCÈS À CET ÉGARD. AU CHAPITRE DE L'AGRICULTURE ET DES PÊCHES, LES NÉGOCIATIONS ONT ÉTÉ MENÉES SUIVANT LA MÉTHODE DES DEMANDES ET DES OFFRES. SI UNE BONNE PART DU MARCHANDAGE RELATIF AUX PRODUITS S'EST EFFECTUÉE BILATÉRALEMENT, LES RÉSULTATS ONT ÉTÉ ÉTENDUS, SUR UNE BASE MULTILATÉRALE, À TOUS LES PARTICIPANTS, COMME LORS DES SÉRIES DE NÉGOCIATIONS ANTÉRIEURES TENUES SOUS LES AUSPICES DU GATT.

ON NOTERA QUE L'ACCROISSEMENT DU NOMBRE DE PRODUITS CANADIENS QUI, À LA SUITE DES NÉGOCIATIONS DE TOKYO, ENTRERONT EN FRANCHISE AUX ÉTATS-UNIS EST SURTOUT ATTRIBUABLE À L'INTÉRET PARTICULIER QU'A MANIFESTÉ LE CANADA À L'ÉGARD DE CES PRODUITS. NOUS AVONS, PAR EXEMPLE, OBTENU LA SUPPRESSION DES DROITS DE DOUANE AMÉRICAINS SUR LES LINGOTS D'ALUMINIUM, SUR PRESQUE TOUS LES PRODUITS DE L'AMIANTE, SUR PLUSIEURS TYPES IMPORTANTS DE PAPIERS, SUR LES FEUILLES DE PLACAGE EN BOULEAU OU EN ÉRABLE, SUR TOUTE UNE GAMME DE MACHINES UTILISÉES PAR L'INDUSTRIE DES PÂTES ET PAPIERS ET DU CARTON, SUR LES MACHINES À MOULER LES LINGOTS ET À COULER, AINSI QUE SUR LES MACHINES AGRICOLES ET LE MATÉRIEL CONNEXE. POUR DONNER UNE LISTE EXHAUSTIVE, IL FAUDRAIT AJOUTER À CES POSITIONS TARIFAIRES NOMBRE

...13

D'AUTRES PRODUITS, AGRICOLES NOTAMMENT, AINSI QUE TOUS LES PRODUITS QU'ENGLOBE L'ACCORD SUR LES AÉRONEFS CIVILS. CES RÉSULTATS SIGNIFIENT, SI L'ON TIENT COMPTE DU COMMERCE EN VERTU PACTE DE L'AUTOMOBILE, QUE 80% DES EXPORTATIONS CANADIENNES À DESTINATION DES ÉTATS-UNIS ENTRERONT EN FRANCHISE.

POUR CE QUI EST DE NOS NÉGOCIATIONS TARIFAIRES SUR LES PRODUITS INDUSTRIELS AVEC LA CEE ET LE JAPON, ELLES SE SONT, DANS UNE LARGE MESURE, DÉROULÉES SUIVANT LA FORMULE MENTIONNÉE PRÉCÉDEMMENT. EN FAIT, OUTRE LES SECTEURS DES PRODUITS AGRICOLES ET DES PÊCHES, LE CANADA A MIS L'ACCENT SUR LE SECTEUR DES PRODUITS À BASE DE RESSOURCES NATURELLES, OUVRÉS OU SEMI-OUVRÉS. CELA NE VEUT TOUTEFOIS PAS DIRE QUE NOTRE INTÉRÊT ENVERS LES PRODUITS MANUFACTURÉS SUR CES MARCHÉS AIT CONSTITUÉ UNE PRIORITÉ MOINDRE. BIEN AU CONTRAIRE, DANS LA PERSPECTIVE D'UNE DIVERSIFICATION DE NOS RELATIONS ÉCONOMIQUES ET COMMERCIALES AVEC LA CEE ET LE JAPON, LES PRODUITS MANUFACTURÉS CANADIENS BÉNÉFICIERONT DE DÉBOUCHÉS IMPORTANTS SUR CES MARCHÉS. CELA VAUT NON SEULEMENT POUR CERTAINES GAMMES DE PRODUITS EXISTANTES, MAIS AUSSI POUR PLUSIEURS PRODUITS NOUVEAUX QUE, J'EN SUIS CONVAINCU, NOUS POURRONS FABRIQUER À L'AVENIR. LE FAIT QUE D'AUTRES PARTICIPANTS RECHERCHENT ET ACCORDENT DES CONCESSIONS SUR DES PRODUITS QUE LE

...14

CANADA N'OFFRE PAS SUR LES MARCHÉS AU MOMENT DE LA NÉGOCIATION CONSTITUE UN AVANTAGE DE L'APPROCHE MULTILATÉRALE; DE TELS RÉSULTATS ACQUIÈRENT DE L'IMPORTANCE AU FUR ET À MESURE QUE CROÎT ET SE DIVERSIFIE NOTRE ÉCONOMIE. ON COMPRENDRA QUE, DANS LE CADRE DE NÉGOCIATIONS MULTILATÉRALES AUSSI VASTES, ON PUISSE PRÉFÉRER CONCENTRER SES EFFORTS SUR CERTAINS PRODUITS OU SUR CERTAINES QUESTIONS, TOUT EN ÉTANT CONSCIENTS DES AVANTAGES QUI NOUS REVIENDRONT DE DROIT PAR LE BIAIS DU POUVOIR DE NÉGOCIATION DE NOS PARTENAIRES.

S'IL FAUT BIEN ADMETTRE QUE LES CONCESSIONS OBTENUES DE LA PART DE LA CEE ET DU JAPON SUR LES PRODUITS INDUSTRIELS, AGRICOLES ET DES PÊCHES SONT MOINDRES QUE CE QUE NOUS AVIONS ESPÉRÉ À L'ORIGINE, IL CONVIENT TOUTEFOIS DE RECONNAÎTRE QUE CES RÉSULTATS SONT SIGNIFICATIFS. ET, À MON AVIS, LA QUESTION DE SAVOIR SI NOUS AVONS OBTENU CES CONCESSIONS DIRECTEMENT, LORS DE NOS NÉGOCIATIONS BILATÉRALES, OU INDIRECTEMENT, PAR LE BIAIS DU POUVOIR DE MARCHANDAGE DES ÉTATS-UNIS OU D'AUTRES PARTENAIRES, PEUT BIEN CONSTITUER UN ÉLÉMENT SÉDUISANT DE DISCUSSION ENTRE NÉGOCIATEURS. MAIS, EN DÉFINITIVE, CE QUI COMPTE CE SONT LES CONDITIONS RÉELLES D'ACCÈS AUX MARCHÉS, PRODUIT PAR PRODUIT, POUR CHACUN DES PRODUCTEURS ET CHACUNE DES RÉGIONS AU CANADA.

...15

J'AIMERAIS MAINTENANT DIRE UN MOT DE DEUX SECTEURS QUI INTÉRESSENT TOUT PARTICULIÈREMENT LE QUÉBEC: CELUI DES PÂTES ET PAPIERS ET CELUI DES AÉRONEFS.

DANS LE SECTEUR DES PÂTES ET PAPIERS, ON RETIENDRA QUE L'ENTRÉE EN FRANCHISE DE DROITS AUX ÉTATS-UNIS, ACTUELLEMENT ACCORDÉE AU PAPIER JOURNAL SERA ÉTENDUE AUX EXPORTATIONS CANADIENNES CLÉS DE PAPIER FIN, TELS QUE LES PAPIERS POUR LIVRES D'IMPRESSION, LE PAPIER TENTURE, AINSI QU'UN CERTAIN NOMBRE D'AUTRES PRODUITS, TEL QUE LES CARTONS POUR BOÎTES D'EMBALLAGE ET LE CARTON-CUIR. LES DROITS DE DOUANE AMÉRICAINS DE 4%, IMPOSÉS SUR LE PAPIER KRAFT, NON COUPÉ DE DIMENSIONS, SERONT SUPPRIMÉS. LES DROITS DE DOUANE ACTUELS DE 10% QUE LES ÉTATS-UNIS IMPOSENT SUR DIVERS AUTRES PAPIERS PASSERONT À 4%. POUR SA PART, LE CANADA RÉDUIRA SES DROITS DE DOUANE DE 12,5 OU 15% À 6,5% SUR LA PLUPART DES CLASSES DE PAPIER EN VRAC. LE PAPIER D'EMBALLAGE NON BLANCHI ENTRERA EN FRANCHISE, TANDIS QUE LE PAPIER ONDULÉ SERA SUJET À UN DROIT DE 4%. LES TAUX DE 15 OU 17,5% SUR LA PLUPART DES PRODUITS DU PAPIER TRANSFORMÉ PASSERONT À 9,2 OU 10,2% (SOIT UNE RÉDUCTION SUIVANT LA FORMULE). LES DROITS SUR LE CARTON-DOUBLURE ET SUR LE CARTON POUR BOÎTES SERONT RÉDUITS DE 15% À 9,2% (SUIVANT LA FORMULE ÉGALEMENT).

...15

Compte tenu de l'ampleur (environ 80%) et de la variété de ces réductions tarifaires américaines, les concessions accordées par le Canada sur les papiers fins, sur le carton et sur le carton pour boîtes, qui en étaient le prix, peuvent être sans doute mieux appreciées. L'accès diversifié qui sera assuré sur le marché américain devrait favoriser la rationalisation et la restructuration de l'industrie canadienne en vue de la rendre plus rentable et plus stable sur le plan de l'emploi, à l'avenir. Les changements tarifaires consentis par le Canada pourraient exiger une adaptation, quant à certaines gammes de produits du papier, au Canada dans son ensemble et peut-être à l'intérieur de quelques sociétés elles-mêmes. Il me semble que cette adaptation pourra se réaliser dans le cours normal de la planification des investissements et de la production de nos sociétés. Évidemment, une telle planification devra s'effectuer en tenant compte des possibilités au chapitre de l'aide fédérale à la restructuration et des programmes provinciaux visant le développement et la modernisation de cette importante industrie québécoise. Le gouvernement fédéral, pour sa part, comme l'a déja annoncé M. Robert de Cotret évalue actuellement l'efficacité de ses programmes d'aide à l'adaptation afin de s'assurer qu'ils tiennent compte, de la manière la plus satisfaisante possible, des résultats des négociations de Tokyo. Le ministre a, de plus, fait savoir que le gouvernement demandera l'avis des provinces, du monde du travail et du milieu des affaires.

...17

LES RÉDUCTIONS TARIFAIRES SERONT PROGRESSIVES ET ÉCHELONNÉES SUR UNE PÉRIODE DE SEPT ANS À COMPTER DU 1ER JANVIER 1980. CECI FACILITERA L'ADAPTATION QUI POURRAIT SE RÉVÉLER NÉCESSAIRE FACE AUX NOUVELLES CIRCONSTANCES. SUR CE POINT, IL EST INTÉRESSANT QUE NOUS AYONS OBTENU DES ÉTATS-UNIS QUE LA FRANCHISE DE DROIT, QU'ILS ACCORDERONT SUR LES PAPIERS D'IMPRESSION EN VRAC FABRIQUÉS AU CANADA, ENTRE EN VIGUEUR, EN UNE SEULE ÉTAPE, DÈS LE 1ER JANVIER PROCHAIN. LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS ONT, DE PLUS, CONVENU DE REVOIR LA SITUATION DU COMMERCE DES PRODUITS FORESTIERS EN 1984. AJOUTONS, ENFIN, QUE LES EXPORTATIONS CANADIENNES DE PAPIER À DESTINATION DE LA CEE ET DU JAPON BÉNÉFICIERONT DE CERTAINES CONCESSIONS INTÉRESSANTES, LESQUELLES ONT ÉTÉ OBTENUES GRÂCE À LA COMBINAISON DU POUVOIR DE NÉGOCIATION DU CANADA ET DE CELUI DES ÉTATS-UNIS.

L'ACCORD SUR LES AÉRONEFS, QUI PRÉVOIT LA SUPPRESSION TOTALE, À PARTIR DU 1ER JANVIER 1980, DES DROITS DE DOUANE SUR TOUS LES AÉRONEFS CIVILS, LEURS MOTEURS, LEURS PIÈCES DÉTACHÉES, LES ÉQUIPEMENTS ÉLECTRONIQUES DE BORD, LES SIMULATEURS DE VOL AU SOL, LES RÉPARATIONS ET LES RÉVISIONS, AINSI QU'UNE MEILLEURE DISCIPLINE QUANT AUX MESURES NON TARIFAIRES DANS CE DOMAINE, CONSTITUE UN RÉSULTAT PARTICULIÈREMENT IMPORTANT.

...18

Il s'agit là d'une première dans l'histoire de la politique commerciale multilatérale d'après-guerre puisque la franchise touchera l'ensemble d'un secteur important et sera à la fois étendue aux États-Unis, au Japon, au Canada et à la CEE, ainsi qu'à d'autres pays de l'Europe de l'Ouest. Cet accord devrait largement favoriser le Canada et le Québec puisque de nombreuses sociétés dans ce secteur sont établies ici et qu'elles sont déjà largement orientées vers les marchés d'exportation.

Je vous ai déjà entretenu de la formule qui, en matière de produits industriels, visait essentiellement une réduction moyenne pondérée de 40%. Il n'est peut-être pas sans intérêt de mentionner que, tant sur le plan des exportations que sur celui des importations, le résultat des négociations pour le Canada est effectivement de cet ordre. Il n'est pas certain qu'il eût été possible pour le Canada d'aller plus loin, si l'on tient compte du désir de maintenir un niveau adéquat de protection tarifaire pour les industries canadiennes, et surtout pour les secteurs plus délicats et moins concurrentiels sur le plan international. Le Canada n'a évidemment pas été le seul à vouloir protéger des secteurs mous tels que les textiles, le vêtement ou les chaussures. Il est néanmoins intéressant d'observer que, dans le cadre de ces négociations multilatérales, le désir de protéger suffisamment ces

...19

SECTEURS MOUS CONTRE DES ABAISSEMENTS TARIFAIRES À L'IMPORTATION NE NOUS A PAS EMPÊCHÉS DE BÉNÉFICIER DES RÉDUCTIONS QUE LES ÉTATS-UNIS ONT CONSENTIES, SURTOUT DANS LE SECTEUR DU VÊTEMENT, À LA SUITE DES PRESSIONS DE LA CEE. IL IMPORTE TOUTEFOIS DE BIEN COMPRENDRE QUE, À LA FIN DES NÉGOCIATIONS TARIFAIRES, CHAQUE PAYS AVAIT SES "BOTTOM LINES", POUR DIFFÉRENTS SECTEURS ET POUR CHAQUE PRODUIT, QU'IL N'ÉTAIT PAS DISPOSÉ À FRANCHIR. C'EST CE QUI, EN DERNIER RESSORT, A DÉTERMINÉ L'AMPLEUR DES RÉDUCTIONS; EN D'AUTRES MOTS, CE SONT LES "BOTTOM LINES" NATIONALES QUI ONT DÉTERMINÉ CE QUI ÉTAIT NÉGOCIABLE ET RÉALISABLE.

LE SECTEUR PÉTROCHIMIQUE CONSTITUE UN DE CES CAS OÙ LE CANADA N'A PAS RÉUSSI À RÉALISER SES OBJECTIFS, QUI ÉTAIENT D'OBTENIR LE MEILLEUR ACCÈS POSSIBLE AU MARCHÉ AMÉRICAIN POUR UNE GAMME DE PRODUITS FABRIQUÉS AU CANADA, OU POUR LESQUELS CERTAINES POSSIBILITÉS DE FABRICATION S'OFFRENT, À DES COÛTS CONCURRENTIELS SUR LE PLAN INTERNATIONAL. LES PRESSIONS DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE EN FAVEUR DU MAINTIEN D'UN NIVEAU DE PROTECTION RELATIVEMENT ÉLEVÉ, COMPTE TENU DE LA SITUATION ENERGÉTIQUE, ONT ÉTÉ TROP FORTES; PAR CONSÉQUENT, LA "BOTTOM LINE" AMÉRICAINE S'EST RÉVELÉE BEAUCOUP PLUS ÉLEVÉE QUE CELLE QUE NOUS AVIONS ESPÉRÉE. LE FAIT QUE LA CEE N'AIT PAS ÉTÉ DISPOSÉE À ALLER TRÈS LOIN DANS LE SECTEUR PÉTROCHIMIQUE

...20

N'A ÉVIDEMMENT PAS NON PLUS FAVORISÉ L'ATTEINTE DE NOS OBJECTIFS. QUOIQU'IL EN SOIT, IL S'AGIT LÀ, À MON AVIS, D'UN SUJET DONT ON REPARLERA APRÈS LES NÉGOCIATIONS DE TOKYO.

POUR CE QUI EST DES NÉGOCIATIONS RELATIVES AUX PRODUITS AGRICOLES, JE ME CONTENTERAI D'INDIQUER QUE LES CONCESSIONS QUE NOUS AVONS OBTENUES, AUSSI BIEN DU JAPON ET DE LA CEE QUE DES ÉTATS-UNIS, SONT, DANS UNE LARGE MESURE, ATTRIBUABLES AUX EFFORTS DU CANADA LUI-MÊME QUANT À DES PRODUITS AUXQUELS IL S'INTÉRESSAIT PARTICULIÈREMENT: HOMARD, FILETS DE MORUE SURGELÉS, MAQUEREAU SURGELÉ, BLEUETS FRAIS ET SURGELÉS, SIROP D'ÉRABLE, POMMES, PÂTES ALIMENTAIRES, FROMAGE CHEDDAR, VIANDE DE PORC, GRAINES DE COLZA, ETC. DANS LE CAS D'AUTRES PRODUITS, TELS QUE LE TABAC ET LA VIANDE DE BOEUF, NOUS AVONS AUSSI PROFITE DU POUVOIR DE NÉGOCIATION DES ÉTATS-UNIS VIS-A-VIS LA CEE ET LE JAPON.

LES MINISTRES CANADIENS ONT DÉJA ANNONCÉ QUE DES LOIS SERONT ADOPTÉES, LE CAS ÉCHÉANT, POUR S'ASSURER QUE NOTRE LÉGISLATION SERA CONFORME AUX DIVERS ACCORDS NON TARIFAIRES ET QUE NOUS POURRONS TIRER PLEINEMENT PARTI DE NOS DROITS. LE CANADA N'AURA PAS BESOIN D'AMENDER SENSIBLEMENT LA LÉGISLATION POUR RESPECTER LES OBLIGATIONS PRISES EN VERTU DES ACCORDS NON TARIFAIRES, SAUF POUR CE QUI EST DE CELUI PORTANT SUR L'ÉVALUATION EN DOUANE. L'OCCASION PARAÎT NÉANMOINS PROPICE POUR SIMPLIFIER ET

...21

POUR METTRE À JOUR LA LÉGISLATION ACTUELLE À L'ÉGARD DES IMPORTATIONS. DES CONSULTATIONS APPROFONDIES AVEC LES PROVINCES ET LE SECTEUR PRIVÉ PRÉCÉDERONT VRAISEMBLABLEMENT L'ADOPTION DE TOUTE NOUVELLE LÉGISLATION DANS CE DOMAINE. QUANT AUX CHANGEMENTS TARIFAIRES AU CANADA, ON SUIVRA LA PROCÉDURE PARLEMENTAIRE USUELLE AFIN DE POUVOIR, À L'INSTAR DE NOS PARTENAIRES COMMERCIAUX, COMMENCER LES RÉDUCTIONS TARIFAIRES LE IER JANVIER 1980.

COMME VOUS LE SAVEZ SANS DOUTE, LE CONGRÈS AMÉRICAIN A DÉJÀ ADOPTÉ TOUTES LES DISPOSITIONS JURIDIQUES NÉCESSAIRES À LA MISE EN OEUVRE, PLEINE ET ENTIÈRE, DES ACCORDS NÉGOCIÉS A GENÈVE. CELA CONSTITUE UNE ÉTAPE TRÈS IMPORTANTE EN VUE DE METTRE EN VIGUEUR CES ACCORDS SUR LE PLAN INTERNATIONAL. TOUTEFOIS, LA VALEUR DE CES ACCORDS REPOSE ESSENTIELLEMENT SUR LA DÉTERMINATION, ASSORTIE D'ACTIONS CONCRÈTES EN CE SENS, QUE MONTRERONT LES PAYS SIGNATAIRES EN VUE DE LEUR MISE EN OEUVRE EFFICACE ET ÉQUITABLE. POUR NOTRE PART, NOUS SUIVRONS DE TRÈS PRÈS LES ACTIONS POSÉES PAR NOS PARTENAIRES, Y COMPRIS, ÉVIDEMMENT, LES ÉTATS-UNIS. LA RÉCIPROQUE SERA CERTES ÉGALEMENT VRAIE. CES DISPOSITIONS DEVRAIENT FAVORISER LA MISE EN OEUVRE PLEINE ET ENTIÈRE DE CES ACCORDS À L'ÉCHELON INTERNATIONAL. DANS CETTE TÂCHE, NOUS DEVRONS COMPTER SUR L'APPORT DE TOUTES LES PARTIES INTÉRESSÉES, TANT DU SECTEUR PRIVÉ QUE DES PROVINCES.

...22

POUR MA PART, LE RÔLE QUE J'AI ÉTÉ APPELÉ À JOUER AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES, À TITRE DE COORDONNATEUR CANADIEN DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES, CONSTITUE UNE EXPÉRIENCE DES PLUS ENRICHISSANTES. CE RÔLE M'A PERMIS D'ÊTRE EN RELATION DIRECTE ET CONSTANTE AVEC LES GOUVERNEMENTS CANADIENS, TANT AU PALIER FÉDÉRAL QUE PROVINCIAL, AVEC LE MONDE DES AFFAIRES ET LES SYNDICATS. J'AI AUSSI EU LE PLAISIR DE CÔTOYER DES FEMMES ET DES HOMMES DONT LA COMPÉTENCE ÉTAIT REMARQUABLE ET QUI N'ONT PAS MÉNAGÉ LEURS EFFORTS, TOUT AU LONG DE CES NÉGOCIATIONS, POUR ASSURER LE BIEN-ÊTRE ÉCONOMIQUE DE NOTRE PAYS.

MAINTENANT QUE S'ACHÈVE MON MANDAT, JE M'APPRÊTE À RELEVER UN NOUVEAU DÉFI, DANS LE SECTEUR PRIVÉ CETTE FOIS. COMME VOUS LE SAVEZ PEUT-ÊTRE, J'AI RÉCEMMENT ACCEPTÉ D'OCCUPER, DANS QUELQUES SEMAINES, LE POSTE DE VICE-PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA BANQUE DE MONTRÉAL. ET LA PERSPECTIVE D'ASSUMER CES RESPONSABILITÉS À MONTRÉAL M'EST PARTICULIÈREMENT AGRÉABLE.

FORT DE L'EXPÉRIENCE QUE JE VIENS DE VIVRE, JE SUIS CONFIANT QUE D'AUTRES SAURONT PRENDRE LA RELÈVE ET NE MÉNAGERONT PAS, NON PLUS, LEURS EFFORTS POUR QUE LA MISE EN OEUVRE DES NÉGOCIATIONS PRODUISE DES RÉSULTATS DURABLES DONT POURRA BÉNÉFICIER LE PAYS TOUT ENTIER.

--- 30 ---

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Office of the Coordinator Multilateral Trade Negotiations | Bureau du Coordonnateur Négociations commerciales multilatérales

News Release Communiqué

Subject/Sujet Allocution prononcée devant les membres de l'Association canadienne d'exportation, à Ottawa

For release/Pour publication
10h00 (H.A.E.)
le 22 octobre 1979

Vous trouverez, ci-joint, les notes d'une allocution de M. l'ambassadeur J.H. Warren, coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, prononcée devant les membres de l'Association canadienne d'exportation, à Ottawa, le 22 octobre 1979.

A VERIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCUTION

Copies available in the other official language from the above at Ottawa, Canada K1A 0H5 - Tel.: (613) 593-7815

POUR MA PART, LE RÔLE QUE J'AI EU À JOUER AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES, À TITRE DE COORDONNATEUR CANADIEN DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES, CONSTITUE UNE EXPÉRIENCE DES PLUS ENRICHISSANTES. CE RÔLE M'A PERMIS D'ÊTRE EN RELATION DIRECTE ET CONSTANTE AVEC LES GOUVERNEMENTS CANADIENS, TANT AU PALIER FÉDÉRAL QUE PROVINCIAL, AVEC LE MONDE DES AFFAIRES ET LES SYNDICATS. J'AI AUSSI EU LE PLAISIR DE CÔTOYER DES FEMMES ET DES HOMMES DONT LA COMPÉTENCE ÉTAIT REMARQUABLE ET QUI N'ONT PAS MÉNAGÉ LEURS EFFORTS, TOUT AU LONG DE CES NÉGOCIATIONS, POUR ASSURER LE BIEN-ÊTRE ÉCONOMIQUE DE NOTRE PAYS.

MAINTENANT QUE S'ACHÈVE MON MANDAT, JE M'APPRÊTE À RELEVER UN NOUVEAU DÉFI, DANS LE SECTEUR PRIVÉ CETTE FOIS. COMME VOUS LE SAVEZ SANS DOUTE, J'AI RÉCEMMENT ACCEPTÉ, DE SOUMETTRE MA CANDIDATURE AU POSTE DE VICE-PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA BANQUE DE MONTRÉAL. ET LA PERSPECTIVE D'ASSUMER CES RESPONSABILITÉS À MONTRÉAL N'EST PARTICULIÈREMENT AGRÉABLE.

FORT DE L'EXPÉRIENCE QUE JE VIENS DE VIVRE, JE SUIS CONFIANT QUE D'AUTRES SAURONT PRENDRE LA RELÈVE ET NE MÉNAGERONT PAS, NON PLUS, LEURS EFFORTS POUR QUE LA MISE EN OEUVRE DES NÉGOCIATIONS PRODUISE DES RÉSULTATS DURABLES DONT POURRA BÉNÉFICIER L'ENSEMBLE DE LA COLLECTIVITÉ CANADIENNE.

--- 30 ---

NOTES D'UNE ALLOCUTION DE
M. L'AMBASSADEUR J.H. WARREN
PRONONCEE DEVANT LES MEMBRES DE
L'ASSOCIATION CANADIENNE D'EXPORTATION
A OTTAWA, LE 22 OCTOBRE 1979

Monsieur le président,

J'ai accepté avec grand plaisir l'invitation, que me faisait, le printemps dernier, M. Tom Burns, de diriger aujourd'hui les discussions portant sur les résultats des Négociations commerciales multilatérales (NCM) et ce qu'ils représentent pour les possibilités canadiennes d'exportation. Nous étions loin de penser, à ce moment-là, que cela serait pour moi, en tant que participant aux NCM, le chant du cygne. L'hiver sera, en effet, là bientôt. Les oies sauvages ont déjà pris leur envol vers le sud. Et maintenant c'est à mon tour de partir. En fait, les portes du Bureau du coordonnateur canadien se sont refermées derrière moi aujourd'hui. Je suis heureux qu'il me soit donné de prononcer cette dernière allocution devant les membres de l'Association canadienne d'exportation, avec qui j'ai eu le privilège de travailler pendant tant d'années.

Cette période d'un peu plus de deux ans n'a pas été, toutefois, sans "alertes et échauffourées". Il a fallu, parfois, veiller fort avant dans la nuit et travailler ferme. Il y a eu des moments difficiles, non seulement à Genève, mais ici, au Canada, où des choix épineux s'imposaient quant à nos positions au sein des NCM. Si je jette un regard en arrière, et que j'examine les résultats, j'éprouve, tout compte fait, une certaine satisfaction...la satisfaction de voir une tâche difficile connaître une fin heureuse, et peut-être même étonnante, compte tenu des circonstances. Mais ce sentiment est, pour une bonne part, le fruit du processus de consultation qui nous a permis de formuler de nouveaux objectifs pour le Canada, et de chercher à les atteindre - processus de consultation auquel ont participé les paliers de gouvernement du Canada tant fédéral que provincial, et les représentants de groupements du secteur privé qui s'intéressaient à presque tous les aspects de la production et du commerce canadiens. Ces consultations se sont révélées, pour ainsi dire, inestimables et, même s'il y a évidemment place pour amélioration, je tiens à souligner que la

.../2

capacité démontrée par les Canadiens à travailler ensemble, souvent en confidence, et à trouver, au besoin, un terrain d'entente est quelque chose dont il faudra se rappeler à l'avenir et qu'on devra chérir.

J'ai eu grand plaisir à travailler aux côtés d'hommes et de femmes compétents, venant aussi bien de l'extérieur que de l'intérieur du gouvernement. Ils ont consacré si généreusement leur temps et leur énergie afin d'assurer le bien-être de notre pays.

Nombreux sont ceux d'entre vous qui nous ont aidés. Il serait injuste de citer des noms, puisqu'on risquerait d'en oublier, mais qu'on me permette de dire quelques mots de remerciement aux représentants élus et permanents de l'Association canadienne d'exportation, qui ont joué un rôle informé si nuancé et si constructif dans nos délibérations.

La trame des NCM est si vaste qu'on pourrait parler pendant plus de vingt minutes sur n'importe quel des douzaines de domaines qui intéressent le Canada. Ce matin, je m'attacherai, en particulier, à traiter de l'élément étranger de l'équation, sans pour autant négliger de faire quelques observations sur le marché intérieur. Je mettrai en lumière certains gains particulièrement appréciables pour le Canada en ce qui a trait aux obstacles tant tarifaires que non tarifaires.

Je vous dirai aussi quelques mots de la façon dont ces concessions ont été obtenues, et je vous expliquerai pourquoi certaines autres se sont révélées inaccessibles. Vous trouverez sans doute que je m'attache davantage au marché américain plutôt qu'aux autres, mais cela est tout à fait inévitable. Il faut s'y attendre puisque notre commerce international est surtout axé suivant cette direction nord-sud. Je parlerai néanmoins aussi des concessions importantes consenties par d'autres marchés étrangers. Et j'ai l'intention de mettre l'accent sur le fait que, même si les portes se sont ouvertes plus grand, il faudra encore déployer des efforts - et, en certains cas, faire preuve de détermination - pour que vous, du monde canadien de l'exportation, puissiez aller de l'avant et réaliser encore davantage.

Commençons donc par passer en revue les principales réalisations des négociations.

En matière de droits de douane, en dépit de l'environnement économique international le plus rébarbatif de la période de l'après-guerre, les réductions moyennes obtenues pendant cette série de négociations se rapprochent de celles réalisées lors des

.../3

Négociations Kennedy,qui constituaient elles-mêmes les réductions tarifaires NPF les plus importantes depuis la création du GATT, en 1947. Les moyennes ne signifient rien, je le reconnais, quand on examine les résultats par rapport à un produit en particulier, mais ils peuvent contribuer à donner une idée d'ensemble des résultats. En ce qui a trait aux exportations canadiennes de produits industriels, les droits de douane américains seront réduits d'un peu plus de 41%, le taux américain définitif imposé aux importations d'origine canadienne passibles de droits se situant, au terme de la période de mise en application, entre 2 et 3%. Les réductions comparables consenties par la C.E.E. et le Japon sont de l'ordre de 30% et les taux définitifs qui s'appliqueront aux importations en provenance du Canada passibles de droits seront d'environ 6% et 5% respectivement. Comme vous le savez maintenant, le taux canadien définitif se situera entre 9 et 10%, ce qui représente une baisse par rapport aux taux moyen actuel de 15%. En ce qui concerne le commerce canado-américain, ces résultats signifient que, compte tenu du Pacte de l'automobile, 80% de nos exportations outre frontière entreront, en temps utile, en franchise. Le chiffre comparable pour le commerce se faisant dans la direction opposée sera de l'ordre de 65%.

Comment expliquer un résultat aussi important en matière de droits de douane industriels? Sur le plan de l'étendue des négociations tarifaires industrielles, d'abord, il importe de bien comprendre que ces négociations se sont déroulées suivant des règles larges de réduction tarifaire, dont le principal élément en est venu à être connu sous le nom de "formule suisse". Cette approche de réduction tarifaire - qu'approuvèrent finalement, sous une forme ou sous une autre, tous les principaux participants industrialisés - visait une diminution moyenne pondérée de 40% et comportait un facteur d'harmonisation qui faisait en sorte que les taux plus élevés seraient réduits davantage que les taux moindres. Le Canada, de même que d'autres pays, a toutefois tenu à préciser que l'approche convenue devait offrir la possibilité de tenir compte d'exceptions totales ou partielles dans des secteurs de production particulièrement vulnérables, et qu'on devait, en outre, être en mesure de contrebalancer les réductions supérieures à celles de la formule (dont l'élimination des droits de douane) dans d'autres secteurs. L'acceptation par le Canada des règles générales de réduction tarifaire était assujettie à ces deux conditions majeures. Et c'est la seconde qui nous a permis de tirer le meilleur parti possible, aux fins de négociation, du pouvoir qu'avaient les Etats-Unis d'accorder des réductions tarifaires de 60% et d'éliminer les droits de douane américains de 5% ou moins. Le fait que les Etats-Unis aient été autorisés à réduire leurs droits de douane de façon aussi considérable a fait en sorte que le résultat des négociations

.../4

relatives au taux de réduction tarifaire a été un taux moyen beaucoup plus élevé comparativement aux objectifs bien moins généreux favorisés à l'origine par le Japon et la C.E.E. En définitive, l'objectif d'une réduction moyenne pondérée de 40% sur les droits de douane industriels se situait bien près, sans doute, de notre propre "bottom line".

Pour les exportations canadiennes, le fait que l'approche générale de réduction tarifaire ait engendré des réductions sur des positions d'intérêt où le Canada n'était ni le principal fournisseur ni le chef de file dans les négociations a constitué un avantage supplémentaire. Et il s'agit là d'un facteur de la plus haute importance lorsqu'on tient compte des biens que nous ne produisons pas maintenant, mais que nous pourrions bien, un jour, produire. Cette approche de réduction plus ou moins uniforme signifiait, par exemple, que si l'on ne décidait pas sciemment d'accorder plus ou moins que ne l'exigeait la formule, la C.E.E. réduirait ses taux de 7% et 10% à 4.9% et à 6.2% respectivement. Pour leur part, le Japon et les Etats-Unis en feraient autant pour ce qui était de leurs taux de 7.5% et de 12.5%, lesquels passeraient à 4.2% et à 6.6% respectivement.

De telles réductions suivant la "formule" revêtiront de l'importance pour les producteurs canadiens qui exportent des articles de sport, des produits de l'amiante ouvrés, du bois raboté et certains appareils géologiques et autres sur le marché européen. Pour ce qui est du Japon, des réductions suivant la "formule" sont offertes pour les habitations préusinées, de même que leurs éléments, pour une variété de produits chimiques (dont le méthanol, le phénol et certaines résines de plastique), ainsi que pour des demi-produits en métal. Enfin, aux Etats-Unis, les exportateurs canadiens tireront particulièrement profit d'importantes réductions suivant la "formule" pour ce qui est du styrène, du dichlorure d'éthylène et de quelques autres produits pétrochimiques, ainsi que du verre flottant, des demi-produits en métal, du magnésium et d'un très large éventail de machines et de matériel.

Comme je l'ai déjà mentionné, les réductions tarifaires supérieures à celles de la formule et l'élimination des droits de douane ont été singulièrement pertinentes et inestimables dans le cas de nos négociations avec les Etats-Unis. Nous avons réussi à obtenir l'élimination des droits frappant plusieurs produits chimiques inorganiques très importants (tels que le chlore, la soude caustique, le chlorate de sodium et le nitrate d'ammonium), une grande variété de produits forestiers (notamment le papier d'édition et d'impression, le carton pour boîtes, le carton-cuir, le papier d'emballage, les feuilles de placage en bouleau, en érable et en bois tendre, le bois traité), les lingots d'aluminium, presque tous les produits de

.../5

l'amiante, les machines à fabriquer la pâte, le papier et le carton, de même que leurs pièces, ainsi que les machines agricoles et le matériel connexe, cette dernière suppression étant assujettie à une exigence quant à l'"utilisation réelle". La confirmation de cette dernière concession est prévue pour 1984, alors que le Canada aura rempli son engagement relatif à l'examen des positions tarifaires canadiennes "faites ou non faites" au Canada, qui sont d'un intérêt primordial pour les Etats-Unis.

Les exemples que je viens d'énumérer sont loin d'être exhaustifs; ils illustrent toutefois bien l'étendue de la franchise dont nous jouirons désormais sur le marché américain. Il existe également quelques autres exemples de concessions supérieures à celles de la formule dans le cas du Japon et de la C.E.E. Pour ce qui est du Japon, je citerai comme exemple les pièces d'automobiles, pour lesquelles on a négocié un taux de concession NCM de 3%, ce qui représente une baisse par rapport aux anciens taux consolidés du GATT allant jusqu'à 15% ou 20% (et aux taux appliqués de 6%). En ce qui concerne la C.E.E. les réductions supérieures à celles de la formule constituent certes des exceptions. Néanmoins, un certain nombre de concessions d'intérêt pour le Canada ont été faites - par exemple, sur les scies à chaîne, sur les machines d'impression et sur les réfrigérateurs à fort volume.

Tout cela ne veut toutefois pas dire que le Canada a obtenu, lors des négociations sur les produits industriels, tout ce qu'il désirait. Et nos partenaires commerciaux n'ont, pour leur part, pas obtenu du Canada tout ce qu'ils souhaitaient en matière tarifaire. Dans le cas de nos produits d'exportation d'intérêt, nos espoirs ont été déçus en ce qui concerne les produits pétrochimiques clés et les résines de plastique - en particulier sur le marché américain, qui est si important pour les entreprises des trois principales régions productrices du Canada, soit Sarnia, Montréal et l'Alberta. Nous n'avons pas, non plus, réussi à convaincre le Japon que les NCM leur fournissait l'occasion d'amorcer la diminution progressive du degré de protection qu'il applique aux produits en provenance des scieries, des ateliers de rabotage, des tanneries et des fonderies de métaux non ferreux, lesquels peuvent être inefficaces mais qui revêtent de l'importance sur le plan social. Pour ce qui est des métaux non ferreux, tels que le plomb et le zinc, les concessions obtenues de la C.E.E. et des Etats-Unis doivent aussi être qualifiées de décevantes mais, là encore, l'influence de groupes de pression inquiets mais politiquement forts nous a empêchés d'obtenir la sorte d'accessibilité au marché que nous recherchions. L'accord conclu avec les Etats-Unis concernant la suppression réciproque des droits de douane sur les lingots d'aluminium constitue, évidemment, une exception à cet égard.

.../6

On aurait cependant tort de conclure, en se fondant sur ces déceptions, que les résultats ont été négatifs ou qu'ils ne sont pas dignes de nos efforts. Quelle que soit la façon dont on les évalue - sur le plan historique, quantitatif ou qualitatif - les résultats des NCM sur les droits de douane industriels sont, en eux-mêmes, importants et méritent que les exportateurs canadiens leur portent une attention minutieuse afin de déterminer où et quand il y aura lieu d'exploiter de nouvelles possibilités rentables.

On verra surgir aussi des possibilités de production pour nos collectivités d'agriculteurs et de pêcheurs, et pour ceux qui s'occupent de mettre en conserve, d'embouteiller, de surgeler et de transformer d'une manière quelconque leurs récoltes. En matière d'agriculture et de pêches, les négociations ne se sont pas déroulées selon une formule ou un ensemble de règles précis, mais elles ont été menées, comme vous le savez, suivant la méthode des demandes et des offres. Bien qu'une bonne part du marchandage ait été effectué bilatéralement, les résultats ont été étendus, sur une base multilatérale, à tous les participants, comme lors des séries de négociations antérieures tenues sous les auspices du GATT. De cette façon, le Canada se trouve à profiter du fruit des efforts des Etats-Unis en vue d'obtenir de la C.E.E. des concessions sur le tabac et sur les produits de la viance. Il en va de même pour ce qui est de certaines concessions japonaises sur les produits de la viande et de la fève soja. Dans d'autres domaines, par contre, les concessions accordées par nos partenaires commerciaux sont le produit des négociations directes entre le Canada et ces derniers. Citons, en guise d'exemples, les concessions tarifaires japonaises, européennes et américaines sur le whisky et sur les bleuets canadiens; les réductions tarifaires consenties par les Etats-Unis sur les filets de perche canadienne et sur les filets de poissons de fond hors contingent; les concessions faites par la C.E.E. et le Japon sur le maïs non en contenants hermétiques et sur la morue et le homard surgelés, ainsi que l'arrangement relatif au cheddar canadien fort négocié avec la C.E.E. Dans l'ensemble - en tenant compte seulement des produits agricoles et en laissant de côté les pêches et les boissons - les concessions que nous ont faites nos partenaires commerciaux dans le cadre des NCM englobent environ $1 milliard d'exportations canadiennes. Voilà une réalisation pour le moins impressionnante dans le plus épineux de tous les domaines de négociation qui ont été abordés au cours des séries de négociations qui se sont déroulées depuis la fin de la guerre.

Pour ce qui est des mesures non tarifaires, le marchandage a été d'un tout autre ordre qu'en matière tarifaire. On a abordé, outre le niveau des droits de douane, d'autres sujets, dont notamment les grandes questions de politique commerciale et industrielle ainsi que les lois et les règlements nationaux. Il fallait songer à ouvrir,

.../7

jusqu'à un certain point, à la concurrence internationale certains champs de production, jusque-là protégés. Des éléments fondamentaux touchant au cadre même du GATT devaient être revus. Et, comme pour les droits de douane, on devrait réconcilier des divergences fort importantes entre les prises de position de négociation initiales des divers participants.

Dans le cas des règles de sauvegarde d'urgence (c'est-à-dire, le droit de limiter les importations nuisant ou menaçant de nuire sérieusement aux producteurs nationaux), ce processus n'est pas encore terminé. Il reste à combler un écart passablement important entre, d'une part, ceux (surtout au sein de la C.E.E.) qui veulent être en mesure d'agir sélectivement, soit seulement contre les pays dont les importations fortement concurrentielles sont jugées créer un préjudice et, d'autre part, ceux (principalement parmi les pays en voie de développement , et avec un certain appui de la part, par exemple, du Canada et du Japon) qui craignent qu'un tel relâchement des règlements (en vertu desquels , actuellement, des mesures sont prises contre de telles importations de toutes sources) soit presque constamment dirigé contre eux. On ignore encore si on parviendra ou non à combler ce fossé, et on s'efforce toujours, à Genève, de déterminer s'il est possible d'en arriver à un accord. Autrement, cet élément "d'affaires en suspens" sera sans doute transféré sur l'échéancier du GATT qui suivra les NCM pour qu'on y prête une attention prioritaire.

Sauf dans le cas de l'antidumping, où de légères modifications au code de 1967 existant ont été convenues, les accords sur les mesures non tarifaires ont ouvert un domaine nouveau qui offre de très vastes possibilités. Bien souvent, les solutions proposées en vue d'aborder les incidences commerciales compliquées découlant des mesures non tarifaires se sont révélées, sans qu'il y ait de quoi s'étonner, elles aussi, compliquées.

Le Canada et les négociateurs canadiens ont eu une influence novatrice dans le cas de ce point de négociation. En matière de subventions et de droits compensateurs, le Canada et la C.E.E. avaient, tous deux, intérêt à ce que les Etats-Unis acceptent de ne plus appliquer de droits compensateurs aux importations subventionnées passibles de droits, à moins qu'ait été préalablement établie, conformément aux exigences du GATT, la preuve qu'un préjudice a été causé à son industrie. Le fait que la C.E.E. et le Canada aient pu exercer des pressions concertées a grandement facilité la réalisation de cet objectif, qui était prioritaire pour le Canada, et que s'étaient fixés également le Japon et les pays en voie de développement. Par contre, le Canada et les Etats-Unis ont fait valoir bon nombre d'intérêts communs, puisqu'ils recherchaient une meilleure discipline en matière

.../8

de subventions à l'exportation, surtout en ce qui touche les produits agricoles. Un certain succès, quoique reconnu comme limité, s'inscrit également à ce chapitre.

Quant au code sur les marchés publics et à celui sur les obstacles techniques au commerce, de premières étapes très importantes ont été franchies à l'échelle internationale. Le Canada a contribué de façon remarquable à la qualité globale de ces deux accords, surtout en ce qui a trait à leurs dispositions relatives au règlement des différends, là où, après maints efforts, les nouveaux mécanismes importants en matière de surveillance et d'exécution se sont révélés négociables. L'intérêt particulier que manifestait le Canada à l'égard de ces dispositions émane, en grande partie, de son propre intérêt en tant que partenaire de taille moyenne sur la scène du commerce international et, par conséquent, de son souci de favoriser la mise en place de voies facilement accessibles pour que, petits ou grands, tous les signataires aient l'espoir de voir les codes fonctionner en leur faveur. Si, comme on l'a laissé entendre, la puissance d'un pays pouvait se révéler de plus en plus le facteur déterminant, il me semble d'autant plus, non pas moins, important de définir attentivement les règles et de les rendre passablement exhaustives même si, en limitant les possibilités des mesures arbitraires, on doit en payer le prix qui est une complexité juridique et de procédure plus grande.

Un autre code encore, en l'occurrence l'accord sur le commerce des aéronefs civils, doit une fière chandelle à la participation active du Canada tout au long des négociations pour ce qui est de l'ensemble de la qualité et du champ d'application du produit final. La partie qui touche les pièces est plus vaste, englobant jusqu'aux équipements électroniques de bord et aux simulateurs de vol, grâce surtout aux pressions exercées par le Canada. Le Canada a eu aussi une voix importante au chapitre lorsqu'il s'est agi de s'assurer que la franchise échangée en vertu de l'accord soit assujettie aux consolidations, en vertu du GATT, contre toute augmentation. Nous avons également réussi à veiller à ce que les dispositions de l'accord touchant les subventions, aussi limitées soient-elles, puissent néanmoins avoir un effet rétroactif, dans un pays comme les Etats-Unis, pour tenir compte des avantages consentis à un aéronef civil et découlant d'une aide à la R & D qui englobait, à l'origine, les versions militaires d'un aéronef identique ou analogue.

Compte tenu de tous les cas qui précèdent, de même que des négociations relatives aux droits de douane industriels, je parviens mal à partager l'opinion suivant lquelle, à cause de l'indéniable importante influence des Trois Grands dans le monde commercial, le Canada a eu peu ou pas d'influence lors des NCM, et ne peut donc s'attendre à en avoir davantage sur le cours éventuel des initiatives en matière de politique commerciale internationale.

.../9

Il est vrai que les Etats-Unis, la C.E.E. et le Japon se sont haussés à un niveau enviable dans le monde commercial. Il en a toujours été ainsi pour les Etats-Unis, si l'on considère sa puissance économique, mais il nous faudra désormais accepter que la C.E.E. et le Japon sont maintenant dans le même cas, que cela plaise ou non aux autres petits pays commerciaux.

La question est donc de savoir comment on pourrait le mieux favoriser les intérêts canadiens dans une conjoncture nouvelle. Lorsque les relations commerciales entre les Trois Grands sont marquées par une certaine tension et par une divergence d'intérêts, c'est l'occasion de faire intervenir l'utilité novatrice de l'initiative et du pouvoir de négociation des Canadiens - comme c'était justement le cas, dans le passé, lorsque les partenaires étaient moins nombreux et que la disparité des pouvoirs était moins prononcée. On pourra faire valoir que dès que l'un, ou plusieurs, des Trois Grands se range dans votre camp, vous êtes plus avancé que vous ne le seriez si vous étiez seul à essayer de convaincre un groupe sans doute moins disparate mais plus considérable. Pour ce qui est des cas où les Trois Grands risquent de se liguer contre vous, on peut tirer également certaines leçons profitables des récentes NCM. Ainsi, quand ils ont exercé des pressions sur nous au sujet des nouvelles obligations concernant les restrictions à l'exportation, nous n'avons pas craint d'y opposer notre refus et de le leur faire accepter. Et, qui plus est, nous avons appris, à cette occasion, à travailler avec d'autres alliés, en l'occurrence les pays en voie de développement, pour tenir les Trois Grands en bride. En ce qui touchait le code sur l'évaluation en douane, le prix de notre consentement à participer aux négociations - et nous avons un profond intérêt positif à ce que le nouveau code soit appliqué universellement - était et demeure assujetti à l'acceptation, par les Trois Grands et par les autres, de satisfaire les conditions particulières que nous avions arrêtées pour y participer (notamment une période de grâce de quatre ans et le droit d'ajuster nos niveaux tarifaires pour toute perte importante de la protection de base pouvant découler de ces changements).

Avant de passer à un autre sujet, je voudrais faire remarquer qu'on a déjà laissé entendre qu'il est peu probable que les intérêts canadiens soient actuellement favorisés, du point de vue de la technique de négociation, par des négociations multilatérales générales quelles qu'elles soient, et que des négociations bilatérales seraient sans doute plus appropriées dans notre cas. Je ne rejette pas l'idée de procéder à des négociations bilatérales à l'égard de secteurs névralgiques bien précis et, à vrai dire, je pense qu'il y aurait lieu d'explorer ces possibilités, surtout vis-à-vis les Etats-Unis pour ce qui est, par exemple, des produits pétrochimiques et peut-être d'un éventail de produits du métal et de produits

.../10

forestiers, où des progrès de taille ont déjà été enregistrés. A mon avis, cependant, cela ne devrait pas exclure tout autre effort multilatéral en vue d'améliorer les règles commerciales, d'élargir et de polir les accords sur les obstacles non tarifaires ou de négocier dans de nouveaux domaines non tarifaires. Je ne crois pas qu'une négociation commerciale d'une envergure aussi importante que celle de Tokyo soit sur le point de se répéter bientôt, du moins pas avant de nombreuses années. Toutefois, si les circonstances s'y prêtaient, il se pourrait que l'on envisage d'autres négociations tarifaires, en particulier peut-être dans les secteurs où les niveaux tarifaires demeurent assez élevés.

Je suis, pour ma part, d'avis que, dans le domaine des relations commerciales internationales, il existe de nombreux sujets importants qui ne peuvent qu'aboutir à une approche multilatérale, précisément en raison du fait que l'intérêt des principaux pays commerciaux réside dans une approche multilatérale plutôt que bilatérale. Pour m'exprimer d'une autre façon, en supposant qu'un pays soit appelé à évoluer dans un climat de libre-échange et à faire affaire avec un ou plusieurs partenaires commerciaux, il y aurait toujours des problèmes commerciaux à solutionner avec les autres et, en fait, avec le monde entier. Je crois que les récentes NCM sont révélatrices à cet égard. Il est évident que l'accord sur le commerce des aéronefs civils n'aurait eu aucune chance d'être abordé (et encore moins de triompher) si tous les principaux joueurs n'avaient été présents et prêts à jouer. De même, il aurait été impossible, au cours d'une négociation, sauf dans un contexte multilatéral, d'amener les Etats-Unis à éliminer leur méthode d'évaluation suivant le prix de vente américain pour les produits chimiques benzéniques, l'évaluation selon la "liste définitive" pour une vaste gamme d'autres produits ainsi que leur méthode d'évaluation au gallon de vin pour les alcools distillés. D'autre part, ils avaient laissé clairement entendre, bien avant les NCM, qu'ils ne consentiraient à intégrer à la loi américaine concernant les droits compensateurs l'évaluation préalable des préjudices que si tous les principaux partenaires commerciaux contribuaient et prenaient des engagements en matière de règlements sur les subventions. Et, bien entendu, ils n'auraient pas été prêts non plus à ouvrir leurs marchés publics de biens civils sur be base réciproque avec le Canada seulement.

Avant de conclure, et sans empiéter, j'espère, sur le sujet dont vous entretiendra M. Gherson, permettez-moi de dire quelques mots sur la mise en oeuvre par les Etats-Unis des nouveaux accords NCM et sur les répercussions que cela aura pour le Canada. Bien que je ne renoncerai jamais à l'idée qu'il faille user constamment de vigilance dans nos relations en matière de politique commerciale avec les autorités douanières des Etats-Unis et avec les autorités américaines

.../11

en général, je ne suis pas prêt à affirmer que les Etats-Unis n'ont pas négocié de bonne foi avec nous et avec les autres partenaires commerciaux au cours des Négociations de Tokyo. Il ressort de ceci, et de ce que j'ai déjà déclaré au sujet des concessions tarifaires et non tarifaires consenties par les Etats-Unis, que je refuse de croire, comme l'a laissé entendre l'ex-ambassadeur Grey, que les Etats-Unis n'ont pas, à la suite des NCM, abaissé leurs obstacles à l'importation. L'opinion exprimée en ce sens semble reposer sur le postulat selon lequel tout gain acquis éventuellement sur le marché américain serait voué à l'échec ou annulé par l'épuration et l'articulation de divers mécanismes juridiques et de réglementation complexes des Etats-Unis touchant la concurrence à l'imporation. Sans vouloir engager un long débat à ce sujet, je voudrais vous faire part des observations suivantes:

1. Tous les principaux pays industrialisés qui ont participé aux NCM, y compris le Canada, étaient d'avis que la contrepartie de la mesure de libération du commerce dont il fallait convenir lors des négociations serait un accord portant sur un ensemble de règlements plus clairs et plus articulés pour traiter des importations déloyales et préjudiciables.

2. Les dispositions des nouveaux accords non tarifaires portant sur la prise de mesures défensives contre les importations faisant l'objet de dumping ou subventionnées ont reçu, à Genève, l'approbation de tous les pays industrialisés participants, dont le Canada.

3. On a craint que les Etats-Unis ne soient pas en mesure d'obtenir l'approbation du Congrès quant à ces accords. Mais, en réalité, le Congrès a agi positivement et donné force de loi aux obligations découlant des nouveaux accords. Le Canada prévoit tirer pleinement parti des dispositions de ces accords dans sa propre législation, comme cela a été le cas aux Etats-Unis.

4. Il ne serait pas étonnant que les producteurs américains touchés empêchent le recours au système américain de défense contre les importations préjudiciables. Les systèmes sont là pour fournir la protection nécessaire dans les cas légitimes, et il en sera ainsi au Canada également, au sein de la C.E.E. au Japon et ailleurs.

.../12

5. Le système américain, si légaliste soit-il, fournit amplement l'occasion aux groupes d'intérêt autres que les producteurs touchés d'être entendus et écoutés. Il en sera de même au Canada. La procédure américaine, bien qu'elle soit complexe, légaliste et apparemment ouverte au harcèlement de la part d'exportateurs étrangers par le biais de plaintes futiles et injustifiables, ne limite pas moins pour autant l'utilisation de mesures restrictives arbitraires et injustifiées par les autorités américaines sur le plan de l'importation. En outre, pour ce qui est du harcèlement, nos exportations vers le marché américain semblent y avoir toujours été sujettes puisque le flux de nos exportations est largement dirigé vers ce marché. Mais, sur le plan du harcèlement éventuel, il me semble préférable de disposer d'un ensemble de règles communément acceptées, en fonction duquel on puisse fonctionner (et lancer, le cas échéant, des défis), plutôt que d'avoir à accepter une situation dans laquelle l'exportateur est entièrement à la merci du dernier projet favori, quel qu'il soit, d'un groupe de pression protectionniste.

6. Les Etats-Unis, qui ont été une puissance économique dominante pendant tant d'années qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale, ne peuvent plus diriger seuls les opérations en matière de commerce international. Cela a été amplement démontré au cours des NCM, particulièrement lors des négociations des Etats-Unis avec la C.E.E., mais aussi avec le Japon et le Canada. Le Canada ne se contentera pas d'observer la façon donc les autorités américaines s'occupent des plaintes contre les importations qui leur sont présentées aux termes de leur loi. Les règles régissant le règlement des différends sont telles - et les intentions de tous les pays au moment de quitter la table de négociation étaient telles - qu'aucun pays, y compris les Etats-Unis, ne peut s'attendre à sortir indemme - sur le plan des rétorsions, si besoin est - dans les cas où il tenterait d'ignorer ses obligations ou de traiter cavalièrement les intérêts légitimes de ses partenaires commerciaux.

Je conclurai en disant, monsieur le président, que, à mon avis, on a fait plus au cours des NCM que de corriger et de rendre plus solide le régime actuel de politique commerciale axé sur le libéralisme. L'une des plus grandes réalisations des NCM s'inscrit

.../13

évidemment dans le fait que les négociations ont été menées à bonne fin, que les forces restrictives et protectionistes ont été contenues et qu'on a réussi à éviter l'effondrement du système commercial international. Ces réalisations vont encore bien au-delà de ces limites, car des progrès réels ont également été enregistrés quant à la plus grande libération des obstacles tant tarifaires que non tarifaires et, dans un certain nombre de secteurs importants, on a innové et on a franchi les premières étapes avec succès.

Somme toute, cependant, la question qui se pose n'est pas un débat superficiel entre les tenants du protectionnisme et ceux de la libération des échanges. Il s'agit plutôt de savoir comment le Canada saura faire face aux défis des années 80. Nous devons envisager la perspective d'un climat international fortement concurrentiel. Il ne s'agit pas là d'un résultat des NCM, mais bien plutôt d'un trait caractéristique au climat économique international. Et je demeure persuadé que les résultats des NCM ne peuvent qu'aider le Canada face à ces défis, tant sur le plan du développement d'exportations concurrentielles que sur celui du soutien de la concurrence à l'importation au pays.

Selon moi, on ne saurait juger de la réussite ou de l'échec des NCM en déterminant si le Canada, ou tout autre pays, a réussi ou non à réaliser la totalité des ses objectifs, ni même en se demandant si tous les maux dont souffre la politique commerciale dans le monde - y compris les préférences - pourraient être soulagés d'un seul coup ou si toutes les aspirations des pays en voie de développement ainsi que les problèmes se rattachant à l'ajustement industriel pourraient être réglés. Je crois plutôt qu'il s'agit avant savoir si, à tout prendre et vu la conjoncture économique actuelle, on a atteint un résultat utile - résultat qui préviendrait la régression et qui continuerait à façonner et à orienter le climat commercial international dans des directions constructives, en même temps que propices au commerce et à la prospérité. En se fondant sur de tels critères, et en tenant compte du besoin patent de parvenir à un accord non ambigu quant à la façon d'aborder la concurrence déloyale et préjudiciable, je crois que le Canada et le monde entier pourront raisonnablement être satisfaits de constater que les événements ont abouti de cette façon. Il reste évidemment encore beaucoup à faire, mais il en est toujours ainsi dans ce monde bien imparfait, et à plus forte raison dans un domaine aussi délicat que celui de la politique commerciales.

Au cours des années à venir, il faudra pouvoir compter sur les efforts conjugués des producteurs et des exportateurs, des gouvernements et de ceux qui oeuvrent pour eux dans le domaine

.../14

du commerce international, pour s'assurer que les intérêts canadiens sont protégés et qu'ils progressent, et que les exportations canadiennes constituent un effort indispensable à notre bien-être économique.

Plus fort et plus dispos, grâce à l'expérience acquise en qualité de coordonnateur canadien des négociations commerciales multilatérales, je quitte le secteur public avec l'espoir que, en dépit de bien des témoignages superficiels à l'appui du contraire, les Canadiens peuvent et sont prêts à travailler ensemble quand les dés sont jetés. Ce que j'espère, c'est que nous soyons toujours mieux disposés à le faire avant que ne sonne l'heure critique.

Je prévois que, dans mes nouvelles fonctions, les domaines d'intérêt commun avec les exportateurs canadiens seront nombreux. J'envisage donc avec plaisir la perspective de cette nouvelle collaboration. Pour le moment, permettez-moi, en vous disant au revoir, de mentionner combien j'ai apprécié, au fil des ans, la participation de l'Association à la réalisation des objectifs canadiens dans le domaine de l'exportation, et aux NCM. Et j'ajouterai que j'ai toujours été personnellement touché par la chaleur de votre accueil et par l'amitié qu'on a manifestée à mon égard chaque fois que, comme aujourd'hui, j'ai eu le privilège de me trouver en votre compagnie et de travailler avec vous.

--- 30 ---

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E
3 5036 01006591 3