



Minister for
International Trade

Ministre du
Commerce extérieur

STATEMENT DISCOURS

86/26

Notes pour une allocution de
l'honorable James Kelleher,
ministre du Commerce extérieur,
à la réunion annuelle du
"Canadian Press Publishers"

TORONTO, ONTARIO

Le 15 avril 1986

Canada

Il y a un peu plus d'un an et demi, le Canada s'est engagé dans un débat national sur la question des échanges commerciaux avec les États-Unis. Ce débat a été mené par nos journaux qui, je crois, ont reconnu l'importance du commerce et couvert la question de façon responsable et sérieuse. Je peux ne pas être d'accord avec tout ce qui s'est écrit, mais cela est normal. Il s'agit, après tout, d'un débat.

Ce qu'il importe de retenir, c'est que vos articles ont joué un rôle de premier plan pour sensibiliser les Canadiens à l'importance de nos échanges - non seulement avec les États-Unis, mais également avec le reste du monde. Cela n'a pas été facile, car le commerce est un sujet complexe, mais vous avez été à la hauteur de la tâche et, à mon avis, vous avez bien servi le Canada. C'est pourquoi j'aimerais profiter de l'occasion et vous féliciter publiquement pour un travail bien fait.

Mais peut-être ce travail était-il trop bien fait. Car aujourd'hui je vous soupçonne, vous et la Presse canadienne, d'avoir des dons de clairvoyance. De votre point de vue, et compte tenu de ce qui se passe à Washington actuellement, je doute que vous ayez pu choisir une meilleure semaine pour rencontrer le ministre du Commerce extérieur.

À mon avis, il est encore un peu tôt pour sauter aux conclusions, car on s'agite beaucoup à Washington, sans que cela donne de résultats concrets. Examinons quand même la situation.

Le problème s'est présenté de façon assez soudaine vendredi matin, lorsque le sénateur Robert Packwood, président de la

Commission sénatoriale des finances, a déclaré que si la Commission devait voter dans la journée même, elle rejeterait probablement la demande du Président Reagan d'entamer des négociations commerciales avec le Canada. Mais il ne faut pas oublier que le sénateur Packwood est de l'Orégon, État producteur de bois d'oeuvre, et qu'il essaie depuis quelques mois d'amener la Maison-Blanche à prendre des mesures protectionnistes contre les importations de bois d'oeuvre résineux canadien. Malgré tout, sa déclaration a causé une certaine surprise.

Certainement une surprise pour nous. Également pour Clayton Yeutter, le Représentant au commerce des États-Unis, qui entretient d'étroites relations avec les deux chambres du Congrès. Et cela a certainement été une surprise pour la Maison-Blanche.

Surprise en effet, car même si les sympathies du sénateur Packwood sont bien connues, il n'est qu'un des vingt sénateurs de la Commission des finances, et les signaux en provenance du Sénat - et également de la Chambre des représentants - indiquent tous qu'une majorité dans les deux chambres ne s'oppose nullement à l'amorce de négociations commerciales avec le Canada.

Assez curieusement, ils sont probablement toujours en faveur de ces négociations. En réalité, ce que le sénateur Packwood et la Commission des finances ont fait, c'est d'envoyer un message - non au Canada, mais à la Maison-Blanche. Nous pouvons présumer, je pense, que le message a été compris.

Le problème, c'est qu'il a été capté par le Canada. Nous sommes

- temporairement du moins - victimes d'un accès de frustration des sénateurs à l'égard d'une série de politiques de l'Administration, notamment son incapacité à prendre ce que certains sénateurs considèrent comme des mesures efficaces pour réduire le monstrueux déficit commercial américain. De nombreux sénateurs estiment en effet que la Maison-Blanche n'est pas suffisamment déterminée - et ils entendent par là "protectionniste" - dans la lutte contre le déficit. Pour sa part, l'Administration maintient que seule la libéralisation du commerce à l'échelle planétaire permettra aux États-Unis d'équilibrer leur balance commerciale. Dans un régime politique fondé sur la séparation des pouvoirs, il s'agit là davantage que d'une différence d'opinions, il s'agit là d'un affrontement classique.

Les membres du Congrès sont plus sensibles aux pressions exercées par des groupes d'intérêt locaux et des groupes d'intérêt spéciaux que ne l'est la Maison-Blanche, et avec une élection en vue cet automne, la frustration monte au Capitole. Les audiences tenues la semaine dernière par la Commission des finances sur le commerce avec le Canada ayant été pour les sénateurs la première occasion qu'ils avaient depuis six mois d'entreprendre un examen formel des questions commerciales, ils en ont profité pour faire connaître leurs frustrations.

Il est encore trop tôt pour mesurer les effets qu'aura sur le Canada cette rébellion du Sénat. Le vote de la Commission des finances n'aura pas lieu avant jeudi. Dans l'intervalle, nous entendons nous accrocher, et j'ai informé l'ambassadeur Yeutter - et, par son intermédiaire, la Maison-Blanche - de notre position. En ce qui nous concerne, il s'agit d'une question interne qu'il

appartient à la Maison-Blanche de régler.

Au Sommet de Washington le mois dernier, le Président Reagan a assuré le Premier ministre que les entretiens commerciaux bilatéraux commenceraient dans les délais prévus, se dérouleraient rapidement et connaîtraient ce qu'ils ont appelé "un franc départ" - c'est-à-dire sans conditions préalables. Nous sommes toujours d'avis que le Président respectera son engagement. Nous savons - et il le sait également - que tout manquement à cet égard soulèverait des doutes, au Canada et ailleurs, sur la crédibilité de Washington et son engagement à libéraliser le commerce. On nous a assurés que la Maison-Blanche met tout en oeuvre pour convaincre la Commission des finances d'approuver la tenue des négociations, selon les modalités convenues, c'est-à-dire rapidement, sans conditions préalables, etc.

Quoi qu'il advienne de notre proposition d'entamer avec les États-Unis des négociations commerciales, nous sommes prêts. S'il ne s'agit en somme que d'une tempête dans un verre d'eau, tant mieux, nous irons de l'avant. Par contre, si l'affrontement entre la Maison-Blanche et le Congrès est insoluble, et bien tant pis. Nous nous sommes préparés depuis le début à la possibilité de ne pouvoir négocier un nouvel accord commercial avec les États-Unis. Nous n'avons jamais prétendu que cela serait facile.

Même si nos pourparlers devaient dérailler, nous continuerions naturellement et normalement à faire connaître aux États-Unis nos préoccupations à l'égard d'un éventail de questions commerciales et nous continuerions à chercher les meilleurs moyens de garantir et d'améliorer notre accès à ce marché.

Quoi qu'il en soit, les négociations commerciales que nous avons proposées aux États-Unis ne sont qu'une partie d'une stratégie globale plus vaste pour accroître nos échanges. Nous avons bien d'autres initiatives en cours. Le Bureau du négociateur commercial prépare également nos positions pour la prochaine série de négociations commerciales multilatérales, qui doivent commencer cet automne. En outre, nous avons déjà lancé une grande campagne de promotion commerciale dans les pays en bordure du Pacifique, qui connaissent une croissance rapide.

Je tiens à être clair sur ce point. Nous avons l'intention d'oeuvrer à la libéralisation du commerce partout dans le monde, car le Canada a toujours été une nation commerçante. Notre prospérité dépend de notre capacité de commercer, et nous devons maintenir cette capacité dans un monde en pleine évolution et de plus en plus compétitif.

Cette tâche présente des défis qui sont réels. Examinons-les de plus près. Je commencerai par trois généralités concernant le monde dans lequel nous vivons.

Première généralité, l'interdépendance mondiale s'accroît de jour en jour. Les économies des différents pays sont de plus en plus entrelacées. Plutôt que de chercher à tout produire elles-mêmes, les nations multiplient les échanges, qui sont profitables à tous et ont beaucoup rapporté au Canada.

Deuxième généralité, le commerce est source de richesses. Chacun y trouve son profit. C'est le principal moteur de la croissance. Les exportations canadiennes ont décuplé au cours des quarante dernières années et les importations se sont accrues presque autant.

Pendant cette même période, notre richesse nationale - le produit national brut - a plus que triplé, et notre main-d'oeuvre active plus que doublé.

Nous exportons actuellement le tiers de ce que nous produisons et importons les trois dixièmes de ce que nous consommons. En d'autres termes, nous commerçons sur une grande échelle. Des pièces automobiles de l'Ontario contre des oranges d'Orlando. Du charbon de la Colombie-Britannique contre des appareils photos du Japon. De la morue des Grands Bancs contre du rhum des Caraïbes. Du gaz de l'Ouest contre du pétrole de l'Est. Du bois d'oeuvre contre du café. Des avions contre des skis nautiques. Du matériel de télécommunications contre des magnétoscopes, et ainsi de suite. Bref, ce que nous produisons bien et à bon marché contre ce qui nous manque. La formule est simple et c'est pourquoi elle est la clé du commerce. Elle enrichit nos vies et procure de très nombreux emplois. En effet, plus de trois millions de Canadiens occupent des emplois qui dépendent directement du commerce.

Troisième généralité enfin, le monde n'est pas immuable. Il change si rapidement et si profondément qu'il est difficile de s'y adapter.

Certains de ces changements se produisent sur les marchés, dans ce que les gens achètent. Ainsi, les marchés des produits de base se sont effondrés et les économies basées sur les ressources naturelles connaissent des difficultés. Le cours du pétrole est toujours en dents de scie. L'avenir semble peu prometteur pour certaines de nos exportations traditionnelles, et certains de nos clients habituels sont aux prises avec de lourdes dettes internationales.

Et par dessus le marché, il y a le raz-de-marée de la haute technologie, qui a même envahi vos salles de rédaction. Il y a dix ans, aucun reporter digne de ce nom n'aurait voulu se servir d'autre chose que d'une machine à écrire standard, de préférence usée, et si possible, une ancienne Underwood. Ce n'est plus le cas. Aujourd'hui, ces reporters sont tous reliés à des terminaux, et lorsqu'ils prennent la route, ils se servent d'un ordinateur portatif qui leur permet d'envoyer automatiquement leur copie par téléphone. On peut se consoler en pensant qu'au moins ils écrivent encore leurs propres articles. L'ordinateur ne peut le faire. En tout cas pas encore.

Mais cela pourrait évidemment changer. Aux États-Unis seulement, l'industrie de la technologie médiatique génère aujourd'hui autant de recettes que celle de l'automobile. Cette industrie sera la plus importante de la planète à la fin de la décennie. Et au moins quatre pays semblent bien engagés sur la voie qui mènera à la production d'un ordinateur ressemblant au cerveau humain.

Jusqu'où cette ressemblance ira-t-elle? Quand produira-t-on cet ordinateur? Il n'y a aucune véritable certitude là-dessus, car l'avenir de l'intelligence artificielle est loin d'être net. Certains experts disent que l'ordinateur pensera comme l'homme d'ici cinq ans, d'autres parlent de trente ans et d'autres encore n'y croient pas. Mais là encore, dans le monde fébrile de la haute technologie, rien n'est assuré.

En fait, la technologie évolue si rapidement que même les spécialistes sont dépassés. Prenons un exemple. Dans le domaine de la haute technologie, les techniciens supérieurs sont les concepteurs de puces d'ordinateurs. Grosso modo, ils

ne sont que 5 000 dans le monde et sont très bien payés. Mais cela ne durera pas. Après cinq ans d'emploi, leurs techniques sont désuètes, dépassées par de nouvelles percées de l'offensive technologique qui semble n'avoir pas de fin.

C'est là, pour le meilleur ou pour le pire, le genre de monde dans lequel nous vivons. En cette ère d'automatisation et de technologie aux progrès si rapides, la clé du succès, voire de la survie, sera la souplesse et la capacité de s'adapter et d'être concurrentiel.

Mais le Canada a du rattrapage à faire. Au plan économique, nous avons passé le gros des années soixante-dix et une partie des années quatre-vingt à procrastiner. Nous avons investi trop peu dans la recherche et le développement. Nous ne nous sommes pas assez souciés d'améliorer la productivité. Nous avons reporté les décisions difficiles. Nous avons même refusé d'envisager la réalité, encore moins d'y faire face. Et pendant que nous temporisons, notre compétitivité diminuait et notre part du marché mondial déclinait. En 1968, par exemple, le Canada était, juste avant le Japon, la quatrième nation commerçante. Nous ne sommes plus maintenant qu'en huitième position et le Japon exporte deux fois plus que nous.

Notre prospérité a toujours dépendu du commerce. Notre seul vrai choix est de regagner notre avantage concurrentiel et d'ouvrir, en fait d'ouvrir plus largement, notre porte au commerce.

C'est précisément ce que le gouvernement cherche à faire. Nous encourageons l'investissement pour redonner des dents à notre industrie. Afin d'accroître les débouchés, nous menons notre action sur trois grands

fronts - les États-Unis, le bassin du Pacifique et le GATT.

Ce n'est pas la seule voie qui s'offre à nous au plan commercial. Nous avons deux autres possibilités, que certains Canadiens nous voudraient voir choisir. Nous pourrions nous contenter d'éteindre les incendies au fur et à mesure qu'ils éclatent. Nous pourrions aussi retomber dans le protectionnisme et nous retrancher dans la forteresse Canada en laissant le reste du monde suivre sa voie.

Mais l'immobilisme ne mène à rien et nous n'avons tout simplement pas les moyens de laisser le monde suivre sa voie, car ce faisant nous deviendrions un coin perdu, notre économie stagnerait, les emplois disparaîtraient et notre mode de vie sombrerait à des niveaux intolérables.

À quel point intolérables? Deux de nos économistes les plus en vue, MM. Richard Lipsey et Murray Smith brossent un tableau des plus troublants pour nombre de Canadiens. Ce tableau se présente comme suit et je cite: "Notre niveau de vie tomberait si bas par rapport à celui des États-Unis que les subventions aux activités culturelles seraient rejetées comme des luxes trop coûteux et l'on viendrait à se demander si le prix économique d'un Canada politiquement indépendant n'est pas trop élevé." (Traduction)

Permettez-moi de noircir un peu plus le tableau. Chez nous, la souveraineté culturelle et les programmes sociaux dépendent de notre capacité de maintenir la croissance économique, qui est à son tour directement liée à nos capacités commerciales. Seule une économie dynamique peut garantir les institutions culturelles qui font de nous des Canadiens. En tant qu'éditeurs, vous en savez quelque chose. Lorsque l'économie est faible, vos revenus publicitaires déclinent, réduisant d'autant votre budget rédactionnel.

Il s'ensuit que seule une économie forte nous permettra d'appuyer nos programmes d'assurance médicale et d'assurance-chômage ainsi que nos paiements de péréquation. Si notre économie était faible, nos programmes sociaux en souffriraient certainement et notre souveraineté culturelle serait moins assurée. Nous commencerions alors à nous demander, comme le laissent entendre MM. Richard Lipsey et Murray Smith: le Canada, oui, mais à quel prix?

Voilà à mon avis une question que nous ne devrions jamais avoir à nous poser et le gouvernement du Canada a fait en sorte que nous n'ayons jamais à le faire.

Merci.