



# communiqué

N°:  
No.: 10

Le 16 janvier 1986

## ALLOCUTION DU MINISTRE KELLEHER A LOS ANGELES

Le ministre du Commerce extérieur, James Kelleher, a fait valoir aujourd'hui les points suivants dans une allocution prononcée devant la Chambre de commerce Canada-Californie et le California Council for International Trade, à Los Angeles:

### 1. IMPORTANCE DU COMMERCE CANADO-AMÉRICAIN:

- "Le volume de nos échanges outre-frontière a représenté 120 milliards de dollars américains en 1984 -- ou à peu près le quinzième de tous les échanges mondiaux."
- "Le Canada est votre plus gros client au monde. Vous vendez plus à 25 millions de Canadiens que vous ne vendez aux 280 millions d'Européens du Marché commun. Vous nous vendez deux fois plus qu'au Japon. De fait, ma province natale de l'Ontario vous achète à elle seule plus de produits que ne le fait le Japon."
- "En plus d'être votre plus important marché, le Canada est également votre marché le plus dynamique. Vos exportations vers notre pays ont grimpé de 20 pour cent en 1984."
- "Nous sommes votre marché le plus important et le plus dynamique, et celui qui est le plus facile à pénétrer."
- "Plus de deux millions d'emplois canadiens -- et plus de deux millions d'emplois américains -- sont directement tributaires de nos échanges réciproques."

.../2

2- BOIS D'OEUVRE RÉSINEUX:

- "Le Congrès étudie actuellement trois projets de loi visant à restreindre vos importations de bois d'oeuvre canadien. Ces projets sont le résultat d'un intense lobbying de la part des producteurs américains de bois d'oeuvre. Ils ont été introduits en dépit de deux études menées par le département américain du Commerce -- deux études qui concluaient que le bois d'oeuvre canadien n'est pas subventionné et qu'il ne constitue pas une concurrence déloyale pour les producteurs américains."

3- RAISONS D'UNE NOUVELLE ENTENTE COMMERCIALE CANADA-ÉTATS-UNIS

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

4. GATT:

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

5- OBJECTIFS D'UNE ENTENTE COMMERCIALE CANADA-ETATS-UNIS:

- "Du point de vue canadien, nos négociations commerciales bilatérales devraient viser trois grands objectifs communs:

Premièrement, nous cherchons à rendre sûr et stable l'accès à nos marchés respectifs, de façon à créer des emplois dans toutes les régions du Canada et des États-Unis et à favoriser un développement économique équilibré dans nos deux pays.

Deuxièmement, nous cherchons à combattre toutes les autres barrières tarifaires et non tarifaires.

Et troisièmement, nous avons besoin d'un meilleur cadre pour le règlement des différends. Avec davantage de certitude et de prévisibilité, nous aurons l'un et l'autre une attitude plus confiante à l'égard de l'investissement, de l'expansion, de la modernisation et de la spécialisation."

6- INDUSTRIES CULTURELLES:

- "Nous avons également des politiques spéciales visant à protéger et à promouvoir nos industries culturelles, telles que l'édition, la radiodiffusion, le disque et le cinéma. Ces industries sont vulnérables dans un pays de faible population ayant une frontière commune avec un pays très peuplé, et nous faisons - et continuerons de faire - des efforts particuliers pour les préserver. À cet égard, la distribution des longs métrages canadiens est en voie de devenir un problème au Canada. Le problème est que nous n'avons pas notre propre réseau de distribution et qu'Hollywood nous traite comme une partie du grand marché nord-américain. Pour des raisons commerciales, les distributeurs d'Hollywood veulent des films qui plaisent à l'ensemble du marché, qui est essentiellement américain. C'est pourquoi les films canadiens ont eu beaucoup de difficulté à percer dans notre propre pays. Nous cherchons des moyens de donner à nos cinéastes des chances un peu meilleures au guichet."

Pour de plus amples informations:

Jean Boisjoli  
Adjoint spécial  
(Communications)  
(613) 992-7332

Denis Comeau  
Porte-parole adjoint  
(Commerce extérieur)  
(613) 995-1874