

# STATEMENT DISCOURS

MINISTER  
FOR  
INTERNATIONAL  
TRADE.

MINISTRE  
DU  
COMMERCE  
EXTÉRIEUR.

VERIFIER AU MOMENT DE  
L'ALLOCATION



86/01

Notes pour une allocution de  
l'honorable James Kelleher,  
ministre du Commerce extérieur,  
devant la Chambre de commerce  
Canada-Californie et le  
"California Council for  
International Trade"

LOS ANGELES

Le 16 janvier 1986

Merci beaucoup, Monsieur le Président. J'ai grand plaisir à me retrouver ici aujourd'hui en présence d'un aussi grand nombre de personnes qui ont autant contribué à nourrir la relation commerciale de longue date entre la Californie et le Canada. Je dois dire qu'il est également agréable de se retrouver à la chaleur du Sud. La température était en-dessous de zéro hier, lorsque j'ai quitté Ottawa.

Vous habitez une région du monde vraiment remarquable. Sur le vol qui m'amenait ici la nuit dernière, il m'a semblé voir les lumières de la région de L.A. à peu près à mi-chemin du Canada -- et puis nous avons survolé quinze signaux d'alerte sur les autoroutes. On me dit qu'il est devenu presque aussi difficile de trouver une orange dans le comté d'Orange qu'un ange dans le comté de Los Angeles -- ou une rivière dans le comté de Riverside.

Les Canadiens ont toujours eu beaucoup d'affinité pour la Californie. Je ne peux le prouver, mais on m'a dit qu'un million de mes compatriotes vivent et travaillent maintenant ici, et que nombre d'entre eux ont apporté une certaine contribution à votre mode de vie. Les Los Angeles Kings, par exemple.

Certains de mes compatriotes se sont même impliqués dans votre industrie cinématographique. Jack Warner et Louis B. Mayer étaient tous deux des Canadiens. Tout comme Mary Pickford, la bien-aimée de l'Amérique, et Fay Wray, la bien-aimée de King Kong. Et, plus récemment, Donald Sutherland, Raymond Burr, Christopher Plummer et Geneviève Bujold. Ou, dans le domaine de la télévision, des héros vraiment américains comme Lorne Green et le Capitaine du USS Enterprise, William Shatner.

Je pourrais continuer, mais je ne le ferai pas. Le fait est que les Canadiens aiment vivre ici, et nous semblons nous y sentir fort bien: l'une des raisons évidentes est que les Canadiens et les Américains ont beaucoup en commun.

De fait, la relation entre nos deux pays est unique au monde. Le Canada est votre plus proche partenaire -- comme vous l'êtes pour nous -- dans presque chacun de nos secteurs respectifs d'activités.

Nous collaborons au programme spatial de la NASA; nous collaborons au sein de l'OTAN et de NORAD. Nos pratiques commerciales sont similaires. Vous avez investi plus d'argent au Canada que partout ailleurs au monde. Nous avons investi davantage aux États-Unis que partout ailleurs. Sur une base per capita, nos investissements aux États-Unis représentent en moyenne quelque 1 000 \$ pour chaque homme, femme et enfant du Canada.

Nos étroites relations englobent manifestement le commerce. L'ampleur de nos relations commerciales bilatérales est inégalée dans le monde. 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.

Quoi qu'on en dise, 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, et -- bien que les derniers chiffres ne soient pas encore parus -- elles se sont accrues à nouveau l'an dernier.

Examinons seulement le commerce entre le Canada et la Californie. Nous sommes votre marché le plus important et le plus dynamique, et celui qui est le plus facile à pénétrer. En 1984, nos échanges avec la Californie ont totalisé plus de 6,2 milliards \$, la balance étant légèrement en votre faveur.

Pour le moment, les ordinateurs sont votre principale exportation vers mon pays. Mais je peux vous dire que pendant les six longs mois que nous appelons l'hiver, les aliments que nous mettons sur nos tables seraient très fades sans les fruits et légumes frais de l'Imperial Valley et de la San Joaquin Valley. Sauf que nos artichauts viennent de Salinas et de Castroville.

L'énergie est l'une de nos principales exportations en Californie. Vous obtenez une partie de votre électricité de la Colombie-Britannique, et je crois savoir que vous aimeriez en recevoir encore davantage. Le gaz naturel canadien a commencé à couler vers le sud de la Californie en 1981, et en quantités toujours plus grandes. Nous nous attendons à ce que nos seules ventes de gaz totalisent plus d'un milliard de dollars cette année, en faisant notre principale exportation sur le marché de la Californie.

Notre deuxième grande source d'exportations en Californie est la pâte et le papier. De fait, si ce n'était des arbres canadiens, vous pourriez avoir de la difficulté à entendre parler de cette allocution dans les journaux de demain.

Le fait est que le commerce entre nous n'est pas un jeu à somme nulle. C'est un jeu où nous y gagnons tous les deux. Ce commerce alimente la croissance dans nos deux pays. Et il garantit un grand nombre d'emplois. En fait, plus de deux millions d'emplois canadiens -- et plus de deux millions d'emplois américains -- sont directement tributaires de nos échanges réciproques.

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

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

Entre temps, des barrières non tarifaires ont surgi de part et d'autre de la frontière pour ajouter de nouveaux problèmes au commerce et à l'investissement. Et les pressions réclamant plus de protectionnisme semblent s'intensifier. Le Congrès américain est actuellement saisi de plus de 300 projets de loi protectionnistes.

Ce qui est fort troublant. Troublant pour l'effet général que ce phénomène pourrait avoir sur le commerce global. Troublant aussi pour l'effet plus particulier qu'il pourrait avoir sur certaines industries. Permettez-moi de m'arrêter un moment sur l'une de ces industries qui retient actuellement l'attention, à savoir celle du bois d'oeuvre résineux. C'est une question dans laquelle la Californie a un intérêt direct.

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.

Notre bois d'oeuvre sert à construire vos maisons. Dans un État comme la Californie, qui a beaucoup de maisons à construire, cela signifie un grand nombre d'emplois. Mais notre bois permet aussi au consommateur de se loger au coût le plus faible possible. Qu'arriverait-il si notre bois était frappé de contingents ou de tarifs? La réponse nous est donnée dans une récente étude de la Wharton Econometrics de Philadelphie.

Selon la Wharton, une augmentation de 30 % du prix du bois d'oeuvre provoquée par les tarifs entraînerait une petite augmentation du niveau de l'emploi dans quatre États -- Alabama, Georgie, Mississippi et Oregon. Le principal bénéficiaire, l'Oregon, y gagnerait 188 emplois. Tous les autres États en perdraient. Dans l'ensemble des États-Unis, 15 000 emplois seraient perdus. Et l'État le plus touché serait la Californie, qui perdrait quelque 3 700 emplois.

Voilà qui vous donne sans doute une bonne raison de combattre l'adoption de ces projets de loi représentant des intérêts spéciaux.

Le bois d'oeuvre n'est manifestement pas le seul point de friction dans notre commerce bilatéral. Étant donné l'énorme volume de nos transactions, il est inévitable qu'il se produise certains différends; et à l'heure actuelle, 18 actions ont été officiellement intentées -- huit de votre côté et dix du nôtre -- touchant divers produits allant du poisson et de la pomme de terre au fer et à l'acier.

Voilà certaines des raisons pour lesquelles nous, au Canada, croyons qu'un nouvel accord commercial bilatéral avantagerait les deux pays. Nous avons proposé une telle initiative et sommes extrêmement heureux que le Président Reagan ait, le mois dernier, officiellement avisé le Congrès de son intention d'engager des négociations commerciales avec nous.

L'importance de cette initiative ne saurait être exagérée. Ces négociations commerciales bilatérales revêtiront, je crois, une importance historique, tant pour les États-Unis que pour le Canada, et je suis impatient de les voir bientôt engagées. Les deux parties ont déjà désigné leurs négociateurs en chef et les entretiens pourraient officiellement commencer au printemps.

Je pourrais mentionner qu'il existe un grand nombre de précédents historiques pour la conclusion d'un accord commercial bilatéral entre nos pays. Il y a cinquante ans, le monde traversait la Grande Dépression, et les guerres commerciales qui avaient été déclenchées ne faisaient qu'empirer les choses. Le Canada et les États-Unis ont été les premiers à réagir au protectionnisme latent de

l'époque. En 1935, nous avons conclu un accord bilatéral pour abaisser les barrières, accord dont les principes sont devenus les fondements du système commercial multilatéral que nous avons aujourd'hui.

Je crois qu'un nouvel accord bilatéral entre nos deux pays pourrait produire des résultats à peu près similaires. Une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales sera probablement lancée cette année sous l'égide du GATT. Ces négociations ont l'appui enthousiaste des États-Unis et du Canada. D'ailleurs, l'une des raisons de ma présence ici aujourd'hui est que je me rends à San Diego pour discuter des préparatifs de ces négociations avec Clayton Yeutter, le Représentant au commerce des États-Unis, et avec les ministres du Commerce du Japon et de l'Europe. Les pays représentés à cette réunion s'échangent pour deux billions de dollars par année, soit 65 % du commerce mondial.

Cette huitième série de négociations du GATT s'étendra sur de nombreuses années. Mais ce ne sera pas chose facile, car les nations commerçantes du monde ne sont pas toutes d'accord sur les questions à aborder. Mais si le Canada et les États-Unis pouvaient prendre l'initiative, montrer au reste du monde que la libéralisation du commerce sert les intérêts de tous, je crois que ces négociations multilatérales pourraient donner de meilleurs résultats, à savoir qu'un plus grand nombre d'obstacles tomberaient plus rapidement partout dans le monde.

Soit dit en passant, c'est un peu aussi l'avis du Premier ministre Nakasone du Japon, qui se trouvait cette semaine en visite officielle au Canada.

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

Du point de vue canadien, 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. Nous devons par exemple nous pencher sur les règles touchant la teneur locale. Il faut nous attaquer aux restrictions "Buy America" et "Buy Canada" en matière de marchés publics.

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.

Nous prévoyons que nos négociations se concentreront sur des moyens de limiter tout ce qui entrave la position concurrentielle de chacun à l'exportation. Au Canada, nous sommes vivement préoccupés par le nombre croissant et la portée de plus en plus étendue des lois américaines sur la protection du commerce, par la fréquence avec laquelle des mesures anti-dumping, compensatoires et d'exception sont demandées et envisagées. Il arrive parfois que ces mesures visent directement les produits ou services canadiens. Elles sont souvent destinées à d'autres que nous, mais nous en ressentons le contrecoup.

Nous croyons qu'il est essentiel de mettre fin à ces effets de contrecoup -- dont nous sommes nous aussi parfois les instigateurs. Nous aimerions voir un environnement commercial plus prévisible entre les deux pays.

Il nous semble également important de mieux codifier les règles touchant les subventions à l'industrie, à l'agriculture et à la pêche. Nous savons que vous vous inquiétez de certaines de nos pratiques, tout comme nous sommes préoccupés par certaines des vôtres.

Alors que nous nous approchons de la table de négociation, l'une des préoccupations de nombre de Canadiens ne se situe pas dans le domaine du commerce, mais plutôt aux plans de nos programmes sociaux et de notre souveraineté culturelle.

Les Américains ne comprennent pas toujours nos préoccupations touchant la protection de notre souveraineté culturelle, mais ces préoccupations n'en sont pas moins très réelles. Elles s'expliquent par la disparité entre les tailles de nos deux populations -- la vôtre est presque dix fois plus importante que la nôtre -- et par les différences

qui existent entre nous dans certains domaines importants. L'autre jour, le Président Reagan disait que les Canadiens et les Américains ne sont pas seulement des amis et des voisins, mais aussi des cousins, et c'est très vrai. Outre les similarités qui existent entre nos deux peuples, il y a également des différences, et nous n'avons pas l'intention d'y renoncer.

Nous sommes un pays bilingue, non seulement en pratique -- comme c'est le cas en Californie --, mais également en droit. Nous entendons le rester.

Nous avons choisi d'implanter un réseau de programmes sociaux plus étendu que celui des Américains, qu'il s'agisse des régimes de santé, d'assurance-chômage et de pensions, ou de l'élimination des disparités régionales. Nous tenons à le conserver.

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

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.

Ainsi, le Canada est prêt à engager des pourparlers quand vous le voudrez. Entre temps, nos échanges se poursuivront.

Le Canada et la Californie peuvent se développer et prospérer ensemble. Nombre des grands systèmes d'armes achetés par le Canada dans les dix dernières années l'ont été à des entrepreneurs principaux du sud de la Californie. Ce sont notamment le P-3, avion patrouilleur à long rayon d'action de Lockheed, le chasseur perfectionné F-18 de McDonnell-Douglas et les composantes pour notre programme d'achat de nouvelles frégates.

Ces achats ont joué un rôle important dans nos deux pays. Ils nous ont aidés à développer une solide industrie



du matériel de défense au Canada. Notre industrie a pu à son tour aider les États-Unis à se procurer plusieurs types de matériel. Le plus connu est le bras télémanipulateur (Canadarm) utilisé sur la navette spatiale de la NASA, mais nous avons aussi développé d'autres jouets comme les composantes de satellites de poursuite, et de nombreux autres gadgets qui contribuent à amener l'homme dans l'espace.

Aujourd'hui, au moment même où je vous parle, la plus importante mission commerciale à quitter le Canada depuis de nombreuses années, mission qui représente 35 entreprises de toutes les régions de notre pays, se trouve à Los Angeles pour chercher des débouchés. Nous espérons par exemple obtenir une partie du contrat pour l'avion-cargo perfectionné C-7. Nous voulons bâtir sur la coopération qui s'est développée, dans le secteur du matériel de défense, entre le Sud de la Californie et le Canada.

Notre Consul général, Joan Winser, accueillera dans un mois un séminaire sur la façon d'investir au Canada. Et je voudrais vous inviter tous à venir à Toronto en mars pour un couple de jours afin de participer à une conférence sur les possibilités d'investissements. J'ai persuadé nombre des grands noms de l'entreprise canadienne à y venir pour vous dire ce qu'ils font.

Nous sommes tous fort conscients de vivre dans un monde difficile et qui devient chaque jour plus compétitif; un monde dans lequel la course se fait vive. Pour nos deux pays, le défi est d'être compétitifs, de nous répandre plutôt que de nous contracter, d'être créatifs plutôt que rigides et de regarder vers l'extérieur plutôt que vers l'intérieur.

Les Américains et les Canadiens ont la capacité exceptionnelle de créer la prospérité. Nous pouvons l'un et l'autre y parvenir seul, s'il le faut. Mais nous irons beaucoup loin et beaucoup plus vite en collaborant. Faisons-le.

Je vous remercie.