

MF- 6591

SECRET

CANADA-UNITED STATES
TRADE NEGOTIATIONS

A
BRIEFING BOOK
FOR THE
PRIME MINISTER
AND
MINISTERS

SECRET

TABLE OF CONTENTS

	<u>TAB</u>
INTRODUCTION	1
OBJECTIVES	2
MAJOR THEMES	3
HIGHLIGHTS OF THE KELLEHER AND YEUTTER REPORTS	4
QUESTIONS AND ANSWERS	5
SPEECH MODULES	6
THE PUBLIC ENVIPONMENT	7
CTV "QUESTION PERIOD" - PRIME MINISTER (BROADCAST SEPTEMBER 15, 1985)	8
SUMMARY OF OPINIONS	9
FEDERAL-PROVINCIAL POSITIONS	10
TRADE FACTS	11
THE UNITED STATES PROCESS	12
LIST OF STUDIES	13
INTERNATIONAL TRADE ADVISORY STRUCTURE	14
PAST CONSULTATIONS	15
GLOSSARY OF INTERNATIONAL TRADE TERMS	16
FACTS ON KEY SECTORS	17
MINISTERIAL AND DEPARTMENTAL CONTACTS	18

SECRET

INTRODUCTION

The purpose of this book is to enable members of the government to communicate with and inform the public more effectively.

It is important that a coherent, unified understandable message be presented to Canadians. This material will provide objectives, themes, "Questions and Answers" and other information that may be useful in communicating the context for the announcement.

Key Ministers will already have briefing material to respond to specific questions related to their own department. Ministers are advised to refer detailed questions on specific initiatives falling outside their mandate, to the designated government spokesman. A list of contacts has been provided for your convenience.

SECRET

OBJECTIVES

For Canadians, the test of our foreign trade policy lies in whether the government can successfully improve market access for those sectors where Canadian production is or can be competitive and whether it can maintain current access available to Canadian producers. Private sector investment is a key to growth and job creation. Canadian producers need to be confident that they will have access to markets abroad.

For the United States market, Canada's objectives are to instill a trade and investment climate which would provide:

- ° security of access to the U.S. market, particularly by reducing the risks inherent in the U.S. system of restrictive trade measures, e.g. quotas, surtaxes, etc. and the constitutional powers of the Congress to pass protectionist legislation affecting Canada;
- ° expanded access to the U.S. market in order to provide Canadian industry with a market large enough to realize economies of scale and specialization and to carve out niches for specialty products;
- ° a stable North American trading system which would encourage an orderly transition in Canada towards an economy more competitive at home and in world markets and provide increased incentive for investment from all sources;
- ° an ordered and predictable system for managing the trade relationship and resolving disputes;

SECRET

MAJOR THEMES

- ° The government has decided to propose trade negotiations with the United States. It is not committed to concluding a trade agreement with the United States.
- ° The aim of the negotiations is to secure and enhance Canadian access to what is, by far, our largest export market. That access is now being eroded. More than two million Canadian jobs directly depend on exports to the United States. We will try to forge a better, fairer foundation for our most important trading relationship.
- ° We seek a new commercial arrangement -- one which will stimulate growth and create jobs in our country. We will not conclude a deal which fails to meet these objectives.
- ° The government's purpose is to preserve jobs in the short term, create jobs in the medium and long term, and to forge a stronger -- and more competitive -- economy.
- ° Undisputed access by Canadian business to the enormous United States market will attract new international investment to Canada.
- ° Impact of the agreement would be phased, i.e. not immediate. Any necessary transitional measures would be implemented.
- ° Canada's sovereignty and cultural integrity are not subject to negotiation, now or ever. The government will ensure that any trade agreement with the United States will strengthen, not erode, Canada's unique identity and social institutions.
- ° Our medicare system and our fundamental social programs are not on the table.
- ° This government believes that a strong economy and a vibrant cultural community are the essential ingredients of an independent and distinctive nation.

- 2 -

SECRET

- Fairness is an overriding principle of the government. If a trade agreement is concluded with the United States, it will ensure that all Canadians, and all regions of Canada, share in the benefits from this national effort.
- A fair and balanced trade agreement with the United States is only one component, albeit a vital one, of the government's program of economic renewal. This program is designed to revive the economy's capacity to generate growth and create jobs and economic opportunities.
- The decision to pursue a bilateral trade agreement with the United States is fully compatible with Canada's other trading commitments, including the commitment to press for a stronger and more open international trading system.
- The government recognizes that concerted, on-going consultations with Canadians are vital to the success of the negotiations. We will ensure that the views of labour, business, the provincial governments, concerned special interest groups and the public at large are given full consideration throughout the negotiating process.

SECRET

HIGHLIGHTS OF THE KELLEHER AND YEUTTER REPORTS

The March 18 Quebec Declaration on Trade in Goods and Services charged the Minister for International Trade James Kelleher and the U.S. Trade Representative Clayton Yeutter to chart all possible ways to reduce and eliminate barriers to cross-border trade and to report back in six months.

After due consultation and analysis, Mr. Kelleher has found that a strong consensus favours the initiative announced by the Prime Minister. Canadians are convinced that the status quo is not viable, the Minister reported. The Minister's findings led to the conclusion that negotiations can result in a stronger economy and a strengthened international presence.

As a result, Mr. Kelleher has recommended that the Reagan Administration be advised that Canada is ready to launch formal negotiations on a new bilateral trade agreement as soon as possible.

The broad objectives of such negotiations from Canada's perspective would be:

- . to save jobs in the short term and create jobs in the medium and long term.
- . to create a stronger economy in all regions of Canada.
- . to stimulate balanced growth and job creation throughout the nation.
- . to strengthen the economic basis for our cultural objectives.
- . to secure and enhance our access to the U.S. market by enshrining a better set of rules whereby our trade is conducted.
- . to develop a more predictable environment for trade and investment.

- 2 -

SECRET

For his part, Mr. Yeutter has reported to President Reagan that comprehensive, bilateral trade talks hold promise for achieving mutual objectives. A number of U.S. industries have an interest in expanding their access to the Canadian market, Mr. Yeutter concludes. Discussions have convinced him that "the Canadian government is prepared to seriously explore these issues."

Consequently, Mr. Yeutter has advised the President to alert Congress of his Administration's intention to pursue negotiations and to ensure all interested parties have an opportunity to advise the U.S. government on any potential negotiations.

Both Mr. Kelleher and Mr. Yeutter have undertaken to report progress to the Prime Minister and the President again in six months.

SECRET

QUESTIONS AND ANSWERS

This paper provides answers to a set of questions probably sceptical or difficult.

In addition to the themes of the initiative and the principal objectives outlined in the Prime Minister's statement, emphasize as many of the general question and answer themes as possible. In particular,

EMPHASIZE:

- a) The need to secure and expand access to markets which will result in the preservation of jobs now and the creation of jobs in the future;
- b) bilateral initiative is a complement to, not a substitute for, multilateral initiatives;
- c) this is a negotiation, you surely don't expect us to reveal our negotiating cards before we get to the table;
- d) the importance of a given sector, and the government's sensitivity to the concerns of that sector. All sectors will continue to be able to make their views known to the government;
- e) if we can't get a good deal, there will be no deal.

AVOID:

- a) anything which suggests that the sector may, in whole or in part, be excluded from the negotiation;
- b) any discussion which speculates on the outcome of negotiations for the sector;
- c) being drawn into linkages between the bilateral negotiation and the development of new domestic policies.

- 2 -

SECRET

Q: WHY IS THE GOVERNMENT DOING THIS?

[As background, the precise objectives to be pursued are summarized in Minister Kelleher's report to the Prime Minister.]

- The government strongly advocates economic renewal, growth and a vigorous and predictable climate for investment. These elements translate into jobs. Therefore, we are going to seek a broader and more secure market for Canadian goods and services.
- That expanded access is part of the government's overall strategy of building a strong, globally competitive economy.
- Canada is a small and open economy. Canadian policy over the past 50 years has supported increased trade liberalization. Our prosperity has been based on this. As a responsible member of the global community, we plan to pursue both bilateral and multilateral trade liberalization. The opening of negotiations with the U.S. would complement the active pursuit of multilateral negotiations.

SUPPLEMENTAL: WHY NOW?

- What we have heard in our consultations is that the majority of those consulted consider broader and more secure access to markets to be crucial. It is the right policy at the right time and we are doing it now.

Q: DOES THE GOVERNMENT'S ANNOUNCEMENT MEAN THAT CANADA WILL ENTER INTO A FREE TRADE AGREEMENT WITH THE UNITED STATES?

- We have made a decision to negotiate with the United States.
- We have not, and are not, prejudging the outcome.
- We will not be seeking an agreement for its own sake. If we cannot get a good deal, there will be no deal.

- 3 -

SECRET

SUPPLEMENTAL: IS A FREE TRADE AGREEMENT EXCLUDED?

- We are not going to assign labels to an agreement not yet concluded. We will explore the broadest possible, and mutually beneficial, trade arrangement. We are not, however, contemplating either a customs union or a common market.

SUPPLEMENTAL: WHY HAS CANADA CHOSEN A BILATERAL RATHER THAN A MULTILATERAL ROUTE TO NEGOTIATIONS?

- No choice is involved. We intend to pursue Canadian objectives through both routes and expect to get the best from both. Our activities in both areas over the next period will help to strengthen our ties with the United States, strengthen the multilateral framework and, consequently, add to our relationships with our other trading partners.
- X The multilateral trading system is the cornerstone of Canadian policy. It was, is and will remain so.
- Bilateral agreements are not new, witness the Auto Pact.

Q: DOESN'T THIS THROW ALL OUR EGGS INTO ONE BASKET?

- Seventy-five percent of Canada's exports now go to the United States. Successive Canadian governments have attempted to broaden our market base by diverting trade from the United States. They have failed.
- This new approach, by seeking to broaden and secure access to the market of our most important trading partner, will build the strong, more globally competitive economy Canada needs to diversify its trading base effectively.

- 4 -

SECRET

Q: HOW WILL OUR OTHER TRADING PARTNERS REACT TO
CANADA'S "SPECIAL DEAL"?

- In the intensely competitive market place in which we live, any one of our trading partners would take the steps we are now taking, if they were in our shoes. In fact, when you look at the major trading blocs around us, you will note that many of them have already taken comparable steps. In addition, as we have always said, any agreement would be consistent with our international obligations under the GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

Q: X IS THE UNITED STATES GOING TO DEMAND THE
UNLIMITED RIGHT TO OWN AND CONTROL BUSINESSES IN
CANADA?

- The United States will wish to discuss barriers to investment. Any negotiation on this subject will be carried out in the same manner as it is on trade in products or services, that is, the government would accept only decisions that are in the interests of Canada. We do not know yet what specific concerns they will raise and, until we do, there is no point in speculating about hypothetical possibilities.
- The government has changed Canada's foreign investment policies through passage of the Investment Canada Act. We have made it clear that Canada is open for business again. The United States and other partners have welcomed these changes.
- The Investment Canada Act provides that certain sectors, in the cultural field, for example, may get special treatment as far as foreign investment is concerned. Many countries, including the United States, regulate the degree of foreign investment permitted in certain key sectors.

- 5 -

SECRET

Q: THE UNITED STATES HAS SAID IT WANTS AN AGREEMENT TO LIMIT THE USE OF SUBSIDIES. WILL THAT MEAN THE END OF REGIONAL DEVELOPMENT INCENTIVES?

- You can be assured that the government's commitment to regional development will not be abandoned.
- We believe many federal and state industrial incentive programs in the United States are harmful to our interests and we will want to discuss those programs in this context.
- Both countries recognize the need for better discipline on the use of subsidies. The objective, therefore, will be to clarify and codify definitions and rules on subsidies.

Q: HOW WILL YOU PROTECT SECTOR X UNDER SUCH A BILATERAL AGREEMENT?

[It is suggested that responses by line Ministers be, at this initial stage, general, and reflect only the broad themes outlined by the Prime Minister. Line Ministers should frame their responses to sector specific questions consistent with the guidelines attached in the sectoral annex.]

- Sector X is extremely important. We have heard their concerns and will address them throughout the process leading to our negotiations. Sector X will be able to participate in that process through the sectoral sub-committees set up to advise the government. Moreover, it is important not to prejudge the outcome of discussions. The commitment now is to enter into negotiations and explore the possible content of an eventual agreement.

- 6 -

SECRET

SUPPLEMENTAL: HOW WILL CONSULTATIONS BE UNDERTAKEN?

- By an International Trade Advisory Committee (ITAC) to the Minister for International Trade. This is a private-sector advisory structure consisting of an overall national advisory committee on all international trade issues. The Committee is composed of representatives from large and small business, labour, consumers and research groups. It has been established to provide advice to the government on trade negotiations, both bilateral and multilateral. It will receive, systematically, information on the progress of the negotiations and advise the government of its interests and concerns on an ongoing basis. There will also be some 20 sector groups to work closely with the government during preparation and conduct of any trade negotiations.

Q: WHAT ARE THE RESULTS OF THE BURNS CONSULTATIONS?

- Mr. Tom Burns, a former senior federal official and former President of the Canadian Export Association, was engaged as Special Co-ordinator for Market Access Consultations.

Over the past four months, Mr. Burns has held some 91 confidential consultations. These covered a wide range of industry sectors concerned with goods exports and a sampling of those concerned with trade in services. Of those consulted, 52 groups were clearly in favour of the negotiation of a comprehensive trade agreement with the United States. There were 27 opposed and 12 were in an intermediate position. The latter included those which had not yet adopted a firm position, and others which saw some benefits for individual problems, but did not favour an overall comprehensive agreement.

- 7 -

SECRET

Q: WILL THE GOVERNMENT GIVE A COMMITMENT THAT THE TERMS OF THE CANADA-U.S. AUTO PACT, AND IN PARTICULAR, THE SAFEGUARD PROVISIONS, WILL NOT BE SUBJECT TO NEGOTIATIONS?

[GUIDE: At this point, Canada does not intend to propose changes to the Auto Pact. However, we are not aware of U.S. intentions. Ministers are thus advised not to be drawn into a detailed discussion of this issue.]

- The Auto Pact is an excellent example of what has been achieved in bilateral negotiations. It is a precursor of the broader objectives we shall be pursuing in these negotiations. I cannot speculate on the outcome of the negotiations but I can tell you that we have no preconceived position suggesting change to the Auto Pact.

Q: WOULDN'T WE BE BETTER OFF GETTING OUR OWN HOUSE IN ORDER FIRST, BY REDUCING INTERPROVINCIAL BARRIERS TO TRADE?

- As Canadians, we know there are improvements that could be made to the free flow of goods and services in our own country. Naturally, Americans know this as well, and will want to talk about it.

Q: HOW ARE YOU GOING TO DEAL WITH THE UNIONS WHO HAVE OPPOSED FREE TRADE? CAN YOU GET THEM ON SIDE?

- Mr. Kelleher has had several meetings with Canadian union leaders. Their views have been registered. We want their continued active involvement through the International Trade Advisory Committee.

- Labour is interested in job creation and so are we! We are seeking a trade agreement which will preserve jobs now and create new jobs in the future.

- 8 -

SECRET

Q: WILL THE GOVERNMENT'S ANALYSIS BE RELEASED TO THE PUBLIC?

- These are part and parcel of the development of the government's negotiating position. The government's intention is to make these available to the sectoral advisory committees for their consideration and input. It's not appropriate to reveal our negotiating cards before we get to the table.

Q: WHAT ABOUT CANADIAN SOVEREIGNTY?

- Sovereignty goes to the very identity and character of a people. It is the ability to control our own affairs and direct our own destiny.

- The sovereignty question has concerned this government since we were first sworn in. We have built national unity and we have strengthened the national economy, because unity and strength are hallmarks of sovereignty. These negotiations are another step in building that strong national economy. The government has already put heavy stress on sovereignty: Northern Warning System; Mr. Clark's historic position on arctic sovereignty.

Q: WHAT DOES THIS MEAN FOR THE CULTURAL INDUSTRIES?

[GUIDE: As there is no blanket exemption for any sector from the negotiations at this stage, this answer is deliberately cast to put emphasis on the government's position on cultural identity.]

- The government believes that the cultural identity of this country is vital. This government believes that a strong economy and a vibrant cultural community are the essential ingredients of a strong and distinctive nation. These negotiations will give us the stronger economy through which our cultural identity will be enhanced.

Q: BUT WHAT ABOUT THE CANADIAN SOCIAL SECURITY NET?

- These are trade negotiations and deal with trade matters. Our social system is our business, just as the American social system is their business.

- 9 -

SECRET

Q: WHAT DOES THIS MEAN FOR HARMONIZATION OF CANADIAN LABOUR LAWS AND TAXATION POLICIES WITH THOSE OF THE UNITED STATES?

[GUIDE: It is not Canada's intention to negotiate on these issues. Nevertheless, the outcome of the negotiations on some issues may impinge on such laws and policies as they affect trade. Therefore, Ministers are advised to avoid a categorical answer to this or related questions.]

- We are here to negotiate a trade agreement between our two countries. Entering the Auto Pact did not make us change our labour laws and taxation policy.

Q: HOW WILL YOU PREVENT AMERICAN MULTINATIONAL ENTERPRISES FROM CLOSING DOWN IN CANADA AND EXPORTING TO CANADA FROM THE UNITED STATES?

- Broader and more secure access will permit new companies to service the North American market from Canada - a country with a good investment climate, a productive labour force and a track record of profitability.

- That track record of profitability is what will keep existing plants doing business right where they are now in Canada.

Q: WILL THE DOLLAR RATE BE NEGOTIATED WITH THE UNITED STATES?

- No. This is a negotiation about a trade agreement.

Q: HOW MANY JOBS WILL BE LOST THROUGH A CANADA-UNITED STATES AGREEMENT?

- We are venturing into this negotiation aiming to preserve jobs now and create new jobs in the future. [If more extensive response felt necessary.] We have been gradually lowering our trade barriers for decades. This has meant a stronger economy, which has meant more jobs and more prosperity for all Canadians. The expanded access we are now seeking is another step in building a strong, more competitive economy.

- Jobs are already threatened by U.S. protectionism. The status quo is not acceptable.

- 10 -

SECRET

Q: OK, BUT THE MACDONALD COMMISSION AND OTHER SOURCES ASSERT THAT THERE WILL BE JOB LOSSES ALONG THE WAY. WHAT IS YOUR ANSWER TO THAT?

- A trade agreement will be implemented over a period of years. We are well aware that adjustments will be necessary. Adjustment is taking place now and programs are in place to assist those affected. There will be a need for further transitional measures under a trade agreement to ensure that all Canadians can benefit from new job opportunities.

SUPPLEMENTAL: SURELY, AFTER ALL THE STUDY YOU SAY YOU'VE DONE, YOU CAN BE MORE PRECISE THAN THAT.

- It is impossible to predict the impact of an agreement that is not yet negotiated.

Q: ISN'T THIS "DEAL" TO COMPENSATE FOR BACKING OUT OF SDI RESEARCH?

- No. They are quite separate issues.

Q: CRITICS AND SOME OPPOSITION MEMBERS OF THE HOCKIN COMMITTEE HAVE SUGGESTED THAT ANALYSIS NECESSARY TO TAKE THIS DECISION HAS NOT BEEN DONE.

- There are few subjects which have been studied more intensively throughout the history of this country. We have just received the report of a major Royal Commission on the state of the economy and Canada's future prospects. In addition, members of the various economic sectors and individual Canadians have provided us with a wealth of analytical material.

- Moreover, we have engaged all parts of Canadian society in a process of consultation. Those consultations will be continuing throughout the process with the Advisory Committee.

- 11 -

SECRET

Q: WON'T THERE BE A NEED FOR DRAMATIC ADJUSTMENT IN SOME SECTORS AS A RESULT OF THIS AGREEMENT?

- Government has been addressing the need for adjustment policies since it commenced its mandate. The need for adjustment stems from the rapid pace of change in society here and in the world around us. Whether or not we have an agreement with the United States, we have to equip Canadians with the skills needed to fill new job opportunities. Such skill upgrading is an important part of Flora MacDonald's Canadian Jobs Strategy.
- If you are suggesting that a trade agreement will cause industries to collapse overnight, you are wrong. We are commencing a process which will take years to negotiate and implement in a phased schedule -- providing plenty of time to plan for new opportunities, and to implement necessary transitional measures.

Q: WHAT IS THE VIEW OF THE PROVINCES?

The provinces have been and will be closely consulted and involved at all stages. I would remind you that 9 of 10 are in favour. There was considerable discussion of trade relations at the First Ministers' Meeting in Regina. The Minister for International Trade has had two meetings with his counterparts, the Provincial Ministers of Trade. The Deputy Ministers of Trade have met on several occasions, as have other officials.

SUPPLEMENTAL: ONTARIO'S POSITION SEEMS TO BE MOST UNENTHUSIASTIC. HOW WILL YOU DEAL WITH ONTARIO'S CONCERNS?

- The Government of Ontario advised us to be cautious. They did not say that we should not try. We are proceeding in a prudent and measured manner. The Ontario government will be fully involved as we move forward.

- 12 -

SECRET

Q: WHAT WILL BE THE REGIONAL IMPACT? WILL JOBS BE LOST?

- Throughout our consultations there was a very strong measure of support to move beyond the status quo.
- Clearly, the government is aware of regional sensitivities and we will continue to be sensitive to them as we move into negotiations.
- An agreement arising from the negotiations will serve to save jobs in the short term and create new jobs in the future.

Q: WHY WOULD THE UNITED STATES WANT AN AGREEMENT?

- Canada is the major trading partner of the United States. The Canadian market accounts for 20% of U.S. exports. The bilateral trading relationship is the largest in the world and far exceeds that which the United States has with any other trading partner. We are the largest market for U.S. manufactured goods. This means American jobs are at stake, too.

Q: WHAT MAKES ANYONE THINK AN AGREEMENT WOULD BE EITHER NEGOTIABLE OR ENFORCEABLE?

- We have had extensive conversations with key members of the Administration and Congress. We are confident an agreement is possible.

SUPPLEMENTAL: IS THIS TRUE, GIVEN THE UPCOMING MID-TERM ELECTION AND A LAME-DUCK PRESIDENT?

- The benefits of trade liberalization are historically proven. An agreement arising out of these negotiations will depend on demonstrable benefits to both. If it isn't a good deal for both sides, there won't be a deal.

SUPPLEMENTAL: WHERE DO WE GO FROM HERE?

This government will shortly be advising the U.S. government of our interest in bilateral trade negotiations. This will trigger a U.S. process to obtain Congressional authority to enter negotiations, including tariff reductions.

- 13 -

SECRET

**SUPPLEMENTAL: HOW WOULD YOU GUARANTEE THAT AN
AGREEMENT IS ENFORCEABLE BY THE UNITED STATES?**

- Naturally, we would ensure that the agreement would be enforceable; otherwise, there would be no deal.

**SUPPLEMENTAL: WHAT ABOUT CURRENT PROTECTIONIST
PROPOSALS BY CONGRESSMEN?**

- We expect that, once negotiations have started, neither side would introduce protectionist measures which would jeopardize the negotiations.

SECRET

SPEECH MODULES

1. Importance of the United States Market

How important is the U.S. market to Canadians?

Let's take a look.

Last year, we sold \$83 billion worth of goods to the United States. That works out to more than 33 hundred for every man, woman and child in Canada. It is one-quarter of our national income.

To put it another way, the jobs of more than two million Canadians, from coast to coast and in all provinces and regions of the country, are directly dependent on our sales to the United States.

Over the years, our trade with the United States has been steadily growing, to the point that our two countries now enjoy the largest single trading relationship in the world. In 1946, for example, the United States took 40% of all our exports. It now takes three-quarters of them.

The United States, in short, is terribly important to Canadians. It actually buys more Canadian products than does any Canadian province except Ontario.

The problem is that our access to the American market is now in serious danger of being eroded. The Americans, in particular the Congress, are getting more protectionist by the day. They keep coming up with new ways to keep our products out. This summer, for example, four Western States slapped a prohibition on our pork on the excuse that our pigs were being fed an antibiotic they didn't approve of.

Or take lumber. Americans buy more than half of all we produce, and 60,000 Canadian jobs depend on their continuing to do so. But there are three separate bills now before the United States Congress that would restrict our sales of softwood lumber. That puts a lot of jobs in jeopardy.

This is just a sampling. Canadian steel is under recurrent threat. So is sugar. And fish. And salt. And raspberries. And blueberries. And so forth and so on, and on and on. There is even talk in the United States now of imposing surcharges on all imports, and that would be a severe blow to our economy. It has been estimated

- 2 -

SECRET

that a 10% reduction in our exports alone could throw a quarter of a million Canadians out of work. Even when the Congress takes aim at someone else (such as Japan), Canadian exports can be adversely affected.

The principal concern of your government in deciding to open trade talks with the United States, therefore, is really quite simple. We can't afford to lose the business, and the arrangements we've got now are just not good enough to keep it. We need something better just to preserve Canadian jobs.

But that is not all. A better, fairer, more open trade arrangement with the United States would create new jobs, and better jobs. It would encourage new investment, not only foreign investment, but investment by Canadians as well, and that would build our industries and make them more competitive throughout the world. We would, in other words, be selling more products not only to the United States but to the rest of the world as well.

As the Prime Minister put it recently:

"We have got three million jobs in this country and we are looking for a lot more that depend directly on foreign trade. And we must increase that percentage of foreign trade if we are going to put Canadians back to work. We cannot have 1.3 million Canadians out of work forever. It is morally unacceptable in a country like Canada."

- 3 -

SECRET

2. Consultative Process

The decision to open trade talks with the United States was not taken overnight. It was made on the basis of exhaustive government-wide studies and analysis over the past six months, as well as wide-ranging consultations and discussions with Canadians from coast to coast. What we found was a high degree of dissatisfaction with the status quo across the country. We were told repeatedly that the current level of unemployment is unsatisfactory and that it is directly related to uncertainty in our trade relations with the United States. We were told that the status quo is not viable.

The provincial governments have also been regularly consulted, and kept up to date on the results of our ongoing research and analysis. We have been guided in our work by the outcome of trade discussions among First Ministers at the Regina Conference in February and we have paid close attention to statements made by the Premiers of all provinces since then. As a result, we are satisfied that there is a strong provincial consensus in favour of bilateral negotiations with the United States. And we intend to continue working closely with the provinces to ensure that their interests will be taken into account as the negotiations proceed.

The views gathered in our own consultations were echoed in the report of the Special Joint Parliamentary Committee on Canada's International Relations which conducted public hearings in July and August. The Committee recommended that the government talk informally with the United States, before entering formal negotiations. We have been doing that. The Macdonald Royal Commission also conducted extensive public hearings and engaged in detailed research and analysis of this issue. It also recommended that we proceed as quickly as possible to a process of bilateral trade negotiations with the United States.

During all these consultations, Canadians had full opportunity to express their views on trade with the United States. The result was a conclusive and persuasive consensus in favour of starting the negotiations.

- 4 -

SECRET

3. Sovereignty

In this country, our independence and cultural sovereignty depend on our capacity to sustain economic growth and opportunities for Canadians. Those opportunities are directly linked to trade and our ability to compete in the world's markets.

If we are to compete successfully -- and there is really no other way -- we must have access to these markets.

In taking the decision to enter into trade negotiations with the United States, the Government of Canada has set forth a number of basic principles.

Our sovereignty is not negotiable. Our cultural integrity is not negotiable. Not now. Not ever.

More specifically, our medicare system and our fundamental social programs are not open for discussion.

This government believes that only a strong economy can guarantee our sovereignty, that only a strong economy will allow us to support our cultural and social institutions. If our economy were weak, our sovereignty would surely be less resilient. It is hard to maintain your pride when you have your hat in your hand.

The government will ensure that any trade agreement will strengthen, and enhance, Canada's unique identity.

We are prepared to explore with the United States all means of co-operation that might promote the respective interests of both countries. Our strength as a nation makes us all the more aware of the need for co-operation with other countries. Co-operation adds to our strength.

This has long been the case. We have, in large measure, become what we are today as a result of more than 50 years of negotiating agreements that have expanded our trade throughout the world. One after another, these agreements have given us the means to grow and prosper, and our prosperity has helped us build the cultural institutions that help in defining us as a distinct people.

We Canadians want to control our own affairs and determine our own destiny. At the same time, we want to look beyond ourselves and play a constructive part in a world community that grows more interdependent every year. We have much to offer and much to gain.

- 5 -

SECRET

4. No Risk

It is important to emphasize that there is no risk -- no downside at all -- to the step the government has decided to take. We have committed ourselves to nothing. We have simply decided to invite the Americans to begin with us negotiations about our trade.

As the negotiations proceed, we will see what we will see. We believe we can strike a deal that will be good for Canada. But we have no illusions. The Americans are hard bargainers. Horse-trading is a tradition in both our countries and the essence of horse-trading is that you close the deal only if you like it. If we cannot strike a deal that will benefit all of Canada, we will strike no deal at all. As the Prime Minister, himself, said: "We will have to see whether we can make a deal that will benefit Canada. If the deal benefitted Canada and is fair, fine. If it did not, well, we move on to something else."

It's that simple.

- 6 -

SECRET

5. National Interest: Benefits for all Canadians

It is important to stress that the fundamental objective is an agreement which improves the well-being of all Canadians. The government will not conclude a deal which fails to meet this fundamental test.

Neither will it conclude an agreement which diminishes Canadian sovereignty. Our cultural identity is not on the table. Our medicare system is not on the table. None of our social programs is on the table.

The decision to enter these negotiations was taken on the basis of exhaustive consultations with Canadians throughout the country. It is a fundamental part of the government's program of national economic renewal.

We are prepared to explore with the United States all means of co-operation that might promote the interest of both countries. As we do so, we must speak with one voice.

This is a negotiation which requires above all a cohesive national effort. The negotiating structure will provide for full consultations throughout by those with special interests and concerns. But, at the table, there will be and there must be one voice speaking for Canada and for the interests of all Canadians.

- 7 -

SECRET

6. Evaluation of Trade (Continuity)

Virtually since its inception the Canadian economy has been built on trade. The record of history is very clear. Our well-being as a nation depends on trade. Trade has enriched us as a nation. A strong trade performance provides more and better jobs. That, in turn, provides the stronger economy which enhances our capacity to invest in the social programs and cultural institutions which buttress our Canadian identity.

Successive governments have fostered trade development and Canada is now one of the top ten trading nations in the world. More than 25% of our national income is derived from exports.

For half a century, successive governments in Canada have pursued a policy of trade liberalization. We have recognized that market access is vital to us. It has been essential in promoting job-creating investment and in raising living standards.

This government is committed to strengthening Canada's trade prospects through every possible means.

We are playing a leading role in promoting a new round of multilateral trade negotiations in the GATT.

We also must find direct means of securing and enhancing trade with our largest trading partner, the United States.

SECRET

THE PUBLIC ENVIRONMENT

CANADA

- Canadian public opinion data on free trade reveal more than two-thirds of Canadians currently express generalized support for the concept.

This support is more 'top-of-mind' than thoughtful conviction; it is 'soft' support. Canadians' primary concern remains unemployment. If free trade is understood to address this issue, support may firm up; Canadians may evolve into 'thinking' supporters of free trade. If free trade is perceived as resulting in higher unemployment -- even if only in the short term -- support may diminish.

- Most Canadians do not understand what is meant by the terms free trade, freer trade or enhanced trade. The popular interpretation appears to be keyed to the word "free". It is something for nothing -- a short-cut to economic prosperity, bigger markets for Canadian products, more jobs, more of everything.

Simply put, non-economic factors such as cultural sovereignty will probably play as great a role as economic factors -- perhaps even greater -- in determining the outcome of any debate on the merits of an enhanced trading relationship with the United States. It is a highly emotional issue.

- Current Decima research prepared for External Affairs indicates:
 - Most Canadians feel the federal government is doing a good or excellent job at handling our relations with the United States;

- 2 -

SECRET

- There is a preference for an advantageous relationship with the United States;
- Canadians place a high priority on improving trade opportunities;
- A majority of Canadians believes the United States is more protectionist than Canada;
- Canadians sense a rising protectionist mood in the United States;
- Canadians believe that the impact of greater U.S. protectionism would be severe for Canada and hence we should push for a trade agreement.
- Publication of the Macdonald Commission report has raised the public profile of the free trade issue but it is not a burning issue for most Canadians.
- Non-economic factors will probably play as great a role as economic factors -- perhaps even greater -- in determining the outcome of any debate on the merits of an enhanced trading relationship with the United States. The spectre of continental political integration may be raised and, with it, the possibility of compromised Canadian sovereignty and the country's cultural development.
- Opinion data indicate that, while Canadian economic nationalism is declining, Canadian nationalism, pure and simple, is not declining similarly. In terms of cultural independence, for example, Canadians remain as staunchly independent as ever.
- Despite the lack of real public understanding on the free trade issue, there are ardent supporters and detractors. Many Canadian business leaders support freer trade with the United States. Equally, many national leaders of organized labour are opposed.

UNITED STATES

- Most Americans are unaware that Canada is their biggest export market. Japan is widely thought to be their nation's most important trading partner and is the prime target for protectionist sentiment.

- 3 -

SECRET

- ° There is a surge of patriotism in the United States. There is the perception that the United States plays fair and others don't; that the rest of the world is passively riding the coat-tails of the U.S. recovery and is uninterested in reciprocity.
- ° The U.S. trade deficit, together with the loss of traditional U.S. export markets and jobs, is fuelling protectionism.
- ° A Canadian initiative will run into a Congressional mood on trade issues that is volatile. The protectionist sentiment in Congress may increase as we get closer to the 1986 mid-term elections, with 22 Republican Senators up for re-election.
- ° A recent poll of Americans conducted for the Canadian Embassy in Washington, D.C., indicates soft support among Americans for open trade.
- ° According to the poll, Americans favour:
 - free trade in selected areas (35%);
 - total free trade (25%);
 - agreements which protect American interest (24%);
 - full economic integration (10%).
- ° "I have never seen stronger Congressional sentiment for acting on the trade front. My colleagues -- including strong advocates of free trade -- are fed up."
(United States Senate Majority Leader Robert Dole.)

CTV "QUESTION PERIOD"
BROADCAST SEPTEMBER 15, 1985
PRIME MINISTER BRIAN MULRONEY

EXTRACTS

Certain things are not on the table. We would never discuss anything that impinged upon our national sovereignty... It is a commercial transaction. We are seeking a better commercial deal because in our mind trade means jobs and we have to trade our way out of a very grave unemployment problem.

What we want... would be an end to the kinds of protectionism that cost us jobs across Canada.

We would want the secure access to the American market.

I suppose we would want a progressive ending of the buy America provision where there are billions of dollars of procurement capacities tied up and against which Canada has no recourse in terms of bidding and getting jobs. This is the kind of free and fair trade, freer and fairer trade that we would be, I think, looking for... We would have to see whether we could, within those perimeters, make a deal that would benefit Canada. If the deal benefitted Canada and was fair, fine. If it did not, well, as is said in Quebec, 'pas pires amis', we move on to something else.

If somebody said to me, of the United States, "All right, Prime Minister, we are sitting down to talk trade. Now, here is the first thing we want to tell you is that your medicare program is too costly and it has got to be scraped." Now, what do I tell him? I say, "Thank you very much, goodbye."

This is Canada. I am not talking about an economic union. I am not talking about somebody commenting or dictating our social policy or the nature of our citizenship. I am saying, I am ready to sit down and talk with you because I believe that a commercial transaction can be mutually advantageous. We are your largest customer and you are ours. Now, what can we do to benefit each other in a freer trading economy? That does not give them the right to impose, nor would they try to impose their views on us.

- 2 -

There seems to be a view in some quarters in Canada that the United States administration in Congress is just sitting down, just on its knees waiting for splendid Canada to come down and make a deal. Nothing could be further from the truth.

More and more the Americans are saying, "We want protectionism, we do not want to have anything to do with this kind of better trading arrangements". Some of their historic trading partners, particularly for example, Japan, are now being singled out for very substantial penalties in Congress. This, of course, if you transformed it or transposed it to Canada would debilitate our economy. Eighty per cent of our trade goes to the United States. Thousands of jobs would be wiped out with the stroke of a pen. That is how important what we are doing is to the future of Canada.

We have got three million jobs in this country and we are looking for a lot more that depend directly on foreign trade. And we must increase that percentage of foreign trade if we are going to put the kinds of Canadians back to work that we must. We cannot have 1.3 million Canadians out of work forever. It is morally unacceptable in a country like Canada.

Nobody is going to do us any favours anymore. They are not going to buy our products because of the colour of our eyes or the colour of our jib. They are going to buy them if they are competitive, and if they are good, and if they are sellable, and if the price is right. That is what Canadians, I think, have to understand.

SECRET

SUMMARY OF OPINIONS

° Hockin Committee

"There was a strong feeling among those appearing before the Committee that the status quo in our trade relationships cannot continue satisfactorily, primarily because many sectors of the Canadian economy are faced by immediate and substantial threats to their existing markets. There was also a strong feeling that this situation is only going to get worse unless something is done."

"The Committee recommends that there be immediate bilateral trade discussions with the United States... These discussions should be used to explore the potential for additional trade liberalization between the two countries and for securing and strengthening access to each other's markets. Issues such as trade in services, government procurement and various remaining tariff barriers, should be dealt with explicitly."

"The health of our trade relationship with the United States is of great importance to Canada. There was a strong feeling among those appearing before the Committee that this trade relationship is deteriorating, with calls to impose import quotas on goods, and with an increasing number of countervailing duty requests being filed."

° Macdonald Commission

"Commissioners recommend that the Government of Canada open negotiations with the Government of the United States to reach agreement on a substantial reduction of barriers, tariff and non-tariff, between Canada and the United States."

° "It would improve and expand the access we now enjoy to the U.S. market and thus allow Canadian industries, presently shut out of that market, to grow and invest with renewed confidence. Overall, such an arrangement would make Canadians richer. On the basis of analyses made for this Commission, we are prepared to say that it would increase our national income by a proportion in the order of 3 to 8 per cent."

- 2 -

SECRET

° "This Commission has concluded that increases in employment are more likely to come from new investment than from the protection of existing jobs by means of trade restrictions."

° "In the Commissioners' view, all regions of Canada would benefit from free trade with the United States."

° Maclean's - September 16, 1985

Gordon Jansen, research associate, Conference Board of Canada:

"I haven't seen any empirical study that says Canada would be a net loser. If you just go on the basis of pure economic theory, if you have a small country making an arrangement with a big country, the small country is going to gain."

Allan Gregg, Decima:

"The tendency is to believe that the economic benefits of greater Canada-U.S. trade will outweigh the cultural risks."

"If the opponents of free trade are able to portray it as something that will make us lapdogs of the Americans, public support for the concept will quickly disappear."

Peter Lougheed:

"I came to the conclusion in the late fall of last year that the only hope for Canada to maintain its standard of living was to enter into a comprehensive trade relationship with the United States and that the benefits far outweighed the risks."

° Roger Hamel, Canadian Chamber of Commerce
"We want to move to freer trade through a comprehensive trade agreement."

° Frank Petrie, Canadian Export Association
"If the government is going to take advantage of the window of opportunity, it will have to get a quick start....Without non-tariff items on the table, it's not worth the candle."

- 3 -

SECRET

- ° John Bulloch, The Canadian Federation of Independent Business
"Free trade is the political decision that is required to align our economic policies closer to American economic policies. These things are an essential ingredient to our long-term future."
- ° The Business Council on National Issues
"Trade with the United States is so critical to Canada's economy that an intensification of bilateral negotiations is now an urgent national priority."
- ° The International Business Council of Canada
Believes that the benefits of a more liberal Canada-United States trading environment outweigh various concerns. They also suggest that adjustment measures could be necessary for both labour and industry.
- ° Canadian Manufacturers' Association
Believes it is important for the government to proceed rapidly with bilateral trade negotiations with the U.S.
- ° The Canadian Federation of Agriculture
Certain sub-sectors of agriculture are particularly sensitive to disruption if existing domestic programs are altered.
- ° The Grocery Products Manufacturers' of Canada
The GPMC opposes free trade, unless other changes are made to enable industry to be fully competitive.
- ° The Canadian Bankers' Association
Feels the government should pursue the free trade option with the United States.
- ° The Canadian Forest Industries Council
The FIC anticipates United States lobbying against Canadian lumber imports and further serious legislative or regulatory action against such imports.
- ° The Retail Council of Canada
Has requested the government to negotiate a free trade arrangement with the United States.

- 4 -

SECRET

- The Canadian Labour Congress
Opposed to free trade between Canada and the United States. Believes enhanced trade could lead to higher levels of unemployment. The CLC argues in favour of an industrial strategy preceding trade negotiations.
- The Canadian Federation of Labour
Supports the idea of enhanced trade rather than free trade, provided that the impact of such an agreement has positive benefits by secondary manufacturing.
- Chambre du Commerce du Québec
Supports both a free multilateral trading system and a comprehensive bilateral trade agreement between Canada and the United States.
- Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada
Favours a comprehensive bilateral trade agreement. Would like to see a minimum phase-in period of three to four years to allow for the modernizing of the Canadian metal-working industries.
- The Ontario Economic Council
Said in a 1983 study that the major effect of free trade would be higher real incomes for Canadian labour, and lower prices for many imported and domestically produced goods.
- Economic Council of Canada
Views an enhanced trade arrangement between Canada and the United States as a better deal for Canada than for the United States.

SECRET

FEDERAL-PROVINCIAL POSITIONS

All provinces have shown keen interest in the issue and all except Ontario support a Canada-United States negotiation. Ontario has placed a strong emphasis on caution and prudence as we proceed. Some may have strong views on developing detailed Canadian negotiating positions, particularly in those areas affecting their export interests, import sensitivities, and policy concerns. In addition, a major negotiation with the United States will involve areas of provincial jurisdiction, such as provincial procurement and liquor board practices. A fully successful outcome, therefore, will require provincial support and co-operation.

PROVINCIAL INTERESTS

- long-standing export interests in the United States market
- threats posed by the current climate of United States protectionism
- economic development, and the need to become more competitive
- involvement in the negotiating process, and some control over the outcome

PROVINCIAL CONCERNS

- the short-term adjustment impact, the longer-term employment and investment prospects (Ontario, Quebec, and others in varying degrees)
- possible costs in terms of regional and other policy areas (e.g. regional subsidies, employment maintenance and supply management)

FEDERAL POSITION-----

- share the interests provinces have in a negotiation
- sensitive to provincial concerns
- wish to work closely with them to ensure the negotiations take these interests and concerns fully into account, in a balanced way, to achieve a positive national outcome

- 2 -

SECRET

- ° will look to provinces for co-operation generally, and in areas of provincial jurisdiction in particular
- ° before start of formal talks with the U.S., will pursue an intensive round of consultations with provinces at the Ministerial and official level, leading to consideration of the issue at the First Ministers Conference, November 28-29.

ATLANTIC PROVINCES

All four Atlantic provinces support a Canada-United States negotiation. They have export interests which could be furthered in the United States in the resource-based sectors. They could benefit from a new understanding with the United States on the application of United States countervail law. They will wish to ensure that any such understandings do not compromise seriously regional and social policies to which they attach importance.

Federal Response:

This will be a trade negotiation. We have to recognize, however, that domestic measures with trade effects may arise. Close contact will be maintained with the provinces on issues likely to affect them.

QUEBEC

Quebec supports a negotiation, in keeping with a number of export interests and its recognition that certain of its "soft sectors" must adjust and become more competitive to be viable over the longer term. Quebec will be concerned about the possible disruptive impact in certain of these sectors.

Federal Response:

We will be consulting with Quebec, as with other provinces, on how any trade liberalization may impact on specific sectors and how this needs to be taken into account in the negotiation.

- 3 -

SECRET

ONTARIO

Ontario recognizes the importance of trade, and the United States market in particular, as well as the need for certain sectors of Canadian industry to become more competitive. It is concerned, however, that a Canada-United States initiative may be a drastic change in our trade and economic policy, that its manufacturing sector may not be competitive enough to adjust successfully to trade liberalization, and as a consequence, that it may face negative employment and investment impact.

Federal Response:

The Canada-United States initiative builds on 50 years of trade liberalization with the United States under the GATT and Auto Pact, from which Ontario has benefitted. The federal government recognizes that certain sectors face competitive difficulties, a problem that has to be faced irrespective of a new initiative. The key will be how best we can utilize the benefits which could flow from trade liberalization, and accompanying adjustment measures, to put these sectors, and the economy as a whole, on a more sound competitive base. The federal government will consult closely with Ontario on identifying possible problems, and in dealing with them in the negotiations. Ontario has not said that we shouldn't sit down and talk to the Americans.

THE WEST

Western premiers have endorsed strongly a Canada-United States trade initiative, although Manitoba's support is conditioned on there being "provisions for an extensive period of adjustment" for sensitive sectors. The generally strong western support is based on what they see as good potential for capitalizing on improved access to the United States and in dealing with United States protectionist measures. There may be concern in the West that certain agricultural policies not be compromised in negotiations.

- 4 -

SECRET

Federal Response:

With respect to Manitoba's concern about sensitive sectors, the federal government recognizes that parts of some industries may face the need to adjust, and will work with the provinces to identify and address those needs.

TRADE FACTS

- Exports bring in nearly 30% of Canada's national income.
- More than 3/4 of our exports go to the United States and nearly 3/4 of our imports come from the United States.
- More than 2 million jobs in Canada depend directly on exports to the United States.
- Protectionism is strong and growing in the United States. In the past 12 months more than 300 protectionist bills were introduced in the U.S. Congress.
- Canada's dependence on world exports for economic growth and jobs has more than doubled over the past 25 years.

Table 1

Share of Canada's Total Exports to Selected Markets

(Constant 1971 \$ basis)

	<u>1960</u>	<u>1984</u>
United States	56.4%	75.6%
Europe	29.0%	9.5%
Asia (except Middle East)	5.5%	8.8%
Rest of the World	9.1%	6.1%
Total	100%	100%

Table 2

Share of Canada's Total Imports from Selected Markets

	<u>1984</u>
United States	71.5%
Europe	10.8%
Asia (except Middle East)	10.8%
Rest of the World	6.9%
Total	100%

- 2 -

<u>Table 3</u>					
<u>Canadian Exports as % of Canadian GNP</u>					
<u>(Constant 1971 \$ basis)</u>					
Year:	<u>1960</u>	<u>1970</u>	<u>1975</u>	<u>1980</u>	<u>1984</u>
%:	12.0%	18.9%	17.0%	20.0%	25.8%

<u>Table 4</u>			
<u>1984 Major Canadian Exports to the United States</u>			
<u>Rank</u>	<u>Items</u>	<u>Value in</u> <u>\$000,000</u>	<u>% exports</u> <u>sold to U.S.</u>
1.	Automotive Products	\$28,748	97.8%
2.	Forest Products	11,239	74.2%
3.	Petroleum & Natural Gas	8,261	99.8%
4.	Fabricated Metal Products	7,607	80.5%
5.	Chemicals & Chemical Products	3,481	65.7%
6.	Agriculture & Food	3,444	31.8%
7.	Telecommunications & Office Equipment	2,687	72.1%
8.	Industrial Machinery	2,118	74.5%
	All Other Items	15,182	53.3%
	<u>Total</u>	82,796	75.6%

<u>Table 5</u>			
<u>1984 Major Canadian Imports from the United States</u>			
<u>Rank</u>	<u>Items</u>	<u>Value in</u> <u>\$000,000</u>	<u>% of imports</u> <u>of U.S. origin</u>
1.	Automotive Products	22,939	86.7%
2.	Chemicals	4,071	78.1%
3.	Computers	3,752	91.4%
4.	Agriculture & Food	3,178	53.8%
5.	Industrial Machinery	2,878	71.9%
	<u>Total</u>	68,450	71.5%

SECRET

THE UNITED STATES PROCESS

- ° The Minister for International Trade and the United States Trade Representative submit their reports.
- ° Congress has authority over tariffs. The Administration cannot seek negotiating authority from Congress until it receives a proposal for trade negotiations from another country.
- ° A formal proposal is required by letter from either the Prime Minister or from the Minister for International Trade "expressing our willingness to enter into negotiation of a trade agreement which would include tariff reductions".
- ° The Administration sends the request for negotiations to the Congress, which has sixty calendar days to consider the request. If Congress does not disapprove within this period, the Administration may proceed to negotiations. There is no time limit in which the negotiations must be concluded.

SECRET

LIST OF STUDIES

As background to a decision regarding Canada's approach to a comprehensive trade agreement, a series of position papers and background studies was commissioned. The following documents are available to Ministers, should they request, from the Canada-United States Task Force in the Department of External Affairs. The Sectoral Profiles, in particular, are sensitive and will be channelled to the International Trade Advisory Committee for further comment and development.

SECTORAL COMPETITIVENESS PROFILES

Profiles of the 25 major goods-producing sectors were prepared under the leadership of External Affairs by an interdepartmental team including: the Departments of Regional Industrial Expansion; Agriculture; Energy, Mines and Resources; and Fisheries and Oceans.

1. Agricultural and Food Products

- . Livestock and Meat
- . Dairy Products
- . Grains and Oilseed Products
- . Fruits and Vegetables
- . Forage Seeds and Nursery Stock
- . Food Processing
- . Alcoholic Beverages

2. Energy and Resource-based Products

- . Fish and Fish Products
- . Energy Products
- . Non-ferrous Metals
- . Non-metallic Minerals
- . Forest Products
- . Petrochemicals

- 2 -

SECRET

3. Fabricating and Manufacturing

- . Rubber, Chemicals and Plastics
- . Iron and Steel
- . Metal Fabricating
- . Machinery
- . Transportation Equipment
- . Electrical Equipment
- . Printing and Publishing
- . Footwear and Leather
- . Textiles and Knitting
- . Clothing
- . Furniture and Fixtures
- . Miscellaneous Products

POLICY PAPERS

A number of policy papers are close to completion by key government departments or, in some cases, under contract to the private sector, on the following key issues:

- . Safeguards
- . Anti-dump and Countervail
- . Services
- . Procurement
- . Investment
- . Interprovincial Barriers
- . Impact on Third Countries
- . Institutional Issues
- . Provincial Involvement
- . Intellectual Property
- . Agricultural Trade Issues
- . Competition Policy
- . The Consumer Dimension
- . Research and Development
- . Adjustment
- . Phasing
- . Cultural Sovereignty and Political Identity
- . Management of the GATT Dimension
- . The Auto Pact
- . The European Community Experience

SECRET

INTERNATIONAL TRADE
ADVISORY STRUCTURE

Structure

It is intended to establish an international trade advisory structure along the following lines. The structure will comprise two components. There will be an International Trade Advisory Committee that will concern itself with broad national issues relating to international trade access and marketing matters. Its members would be drawn from business, labour and other groups.

The other component in the structure will consist of a series of approximately 20 to 25 Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGIT). In contrast to the broader national interest committee, the sectoral groups will function more effectively if the participants are, and are recognized to be, representatives of the various business, labour or other interest groups involved in each sector.

Mandate

The principal role of the system is to provide a two-way flow of information between the government and private sector on international trade matters. The committee will address international trade access and marketing issues relating to both multilateral and bilateral trade matters. It will be called on to advise the government on Canadian objectives, priorities and strategies for multilateral and bilateral trade policy issues and negotiations. In addition, it will be asked to assess the impact of international trade negotiations and developments.

International Trade Advisory Committee (ITAC)

The membership of this committee will be broadly representative and will respect regional, sectoral and demographic interests.

ITAC will comprise from 25 to 30 members, made up as follows:

- 2 -

SECRET

- (i) business;
- (ii) labour;
- (iii) consumers;
- (iv) cultural/academics; and
- (v) research groups.

The members of ITAC will serve in their individual capacities, not as representatives of specific entities or interest groups.

Sectoral Advisory Groups (SAGIT)

Up to 25 sectoral advisory groups will be created, with the size and composition of each group depending upon the individual sector.

A preliminary list of possible sectoral groups is attached.

In contrast to ITAC, the sectoral advisory groups will function more effectively if their participants are, and are recognized to be, representatives of the various private sector constituents involved in each sector.

As noted above, labour will be invited to participate in ITAC. In the case of the sectoral groups, labour could be invited, where appropriate, to participate fully in these committees as well. Alternatively, in order to encourage greater frankness of discussion by the participants, labour's involvement could be achieved through a series of separate labour committees organized on a broad sectoral basis.

Terms of Service

- Members to be nominated by the Minister for International Trade in close consultation with other Ministers as appropriate;
- Members to serve 2 years, subject to suitable arrangements being made for sensible rotation and the need for some continuity;
- Members to accept requirement for confidentiality in respect of their deliberations and information and documents made available to them.

- 3 -

SECRET

Modus Operandi

- Agendas to be established in consultation between individual Chairmen and the Minister for International Trade;
- An ITAC Secretariat to be provided by the Department of External Affairs which would be responsible for the organization of meetings, circulation of documents and production of summary notes as directed by the Chairmen of the various committees. The ITAC Secretariat would also provide for the appropriate liaison with other departments.

PRELIMINARY LIST OF SECTORAL ADVISORY GROUPS
ON INTERNATIONAL TRADE (SAGIT)

Agriculture, Fish and Food

- livestock and meat
- dairy, poultry and eggs
- grains and oilseeds
- food processing
- alcoholic beverages
- fish and fish products
- horticulture

Resource Products

- energy
- metals and minerals
- forest products

Fabricating and Manufacturing

- petrochemicals, chemicals, rubber and plastic
- iron and steel
- metal fabricating
- machinery; industrial and agricultural
- transportation equipment
- electrical and electronic
- leather, footwear, textiles and clothing
- furniture, toys, cosmetics and other consumer goods
- autos and auto parts

- 4 -

SECRET

Services

- general committee representing all interests,
pending clarification of negotiation agenda
- cultural industries

SECRET

PAST CONSULTATIONS

- ° In reaching its decision to commence negotiations on trade issues with the United States, the government has considered carefully the results of extensive consultations with the private sector and the provincial governments, as well as the recommendations of the Special Joint Committee on Canada's International Relations, (the Hockin Committee) and the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada (the Macdonald Commission).
- ° Following publication of the Discussion Paper "How to Secure and Enhance Canadian Access to Export Markets" in early 1985, the Minister for International Trade held meetings in 15 cities across Canada, including Vancouver, Calgary, Edmonton, Saskatoon, Winnipeg, London, Kitchener, Toronto, Sudbury, Montreal, Quebec City, Moncton, Halifax, Charlottetown and St. John's. During his tour, undertaken between March 18 and May 3, 1985, the Minister had confidential talks with private sector representatives (including large and small business and labour), attended public meetings and gave speeches to business groups. The Minister also met with all his provincial counterparts in their respective provinces, save his Saskatchewan colleague. Private meetings were held with regional labour leaders in Vancouver, Toronto and Montreal.
- ° During the month of May, the Minister for International Trade met privately with 16 national trade associations, (including the Canadian Chamber of Commerce, the Canadian Manufacturers' Association, the Canadian Export Association, the Business Council on National Issues; the Canadian Federation of Agriculture; the Fisheries Council of Canada); five cultural associations (including the Canadian Film and TV Association, the Association of Canadian Publishers and the Association du disque et de l'industrie de spectacle quebécois); the Canadian Petrochemical Producers Association, the Canadian Association of Consumers, and the Canadian Labour Congress.

- 2 -

SECRET

- ° Also during May, Mr. Tom Burns, a former senior federal official and former President of the Canadian Export Association, was engaged for a four-month period as Special Co-ordinator for Market Access Consultations. In that capacity, Mr. Burns held some 91 confidential consultations with Canadian industry and other interested groups during the summer months.
- ° In early June, a focal point was established within the Department of External Affairs to provide an "information window" to the provinces on a daily basis, and to facilitate provincial input into the process. Three federal/provincial meetings at the officials level were held in June and July. A further meeting of Deputy Ministers is scheduled for late September in Ottawa. The Minister for International Trade will oversee the more intensified consultations with the provinces on the process and substance of the negotiations between now and the First Ministers Conference in November.
- ° Throughout the summer, more than 300 letters to the Minister for International Trade on the Discussion Paper were received and analysed. Approximately half of the letters came from Ontario residents and associations. Those from Quebec and Alberta each accounted for 10% and from British Columbia 7%. National associations constituted about 25% of the input.
- ° The Special Joint Committee of Parliament on Canada's International Relations held public hearings beginning mid-July on bilateral trade with the United States and on Canada's participation in research on the Strategic Defence Initiative. More than 300 organizations, as well as individual Canadians, were heard in meetings conducted in Halifax, Montreal, Toronto, Vancouver, Calgary, Winnipeg and Ottawa. Representations of business and labour organizations, as well as academics and research institutes, provided testimony at the hearings and submitted briefs.

- 3 -

SECRET

- ° In early September, the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada (Macdonald Commission) issued its final report. The Commission's inquiry involved extensive public consultations with representatives of business, labour, voluntary associations, individuals and governments at all levels. A research program, which produced 72 reports covering economics, law and institutions, complemented the consultative process.

SECRET

GLOSSARY OF INTERNATIONAL TRADE TERMS

<u>Term</u>	<u>Definition</u>
ANTI-DUMPING DUTIES	Additional customs duties imposed by the importing country, in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market, and are causing damage to industry producing the source product in the importing country.
CONTINGENCY PROTECTION	See Safeguards.
COUNTERVAILING DUTIES	Additional customs duties imposed by the importing country to offset government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause damage to domestic industry in the importing country.
CUSTOMS DUTIES	See Tariff.
CUSTOMS UNION	A group of nations which have eliminated trade barriers among themselves and imposed a common trade policy to all other countries. A customs union is often referred to as a common market.
DUTIES	See Tariff.
EMERGENCY RESTRICTIONS	See Safeguards.

- 2 -

SECRET

FREE TRADE AREA

A co-operative arrangement among a group of nations which agree to remove tariff and non-tariff barriers to trade with each other, while each maintains its own policy to all other nations.

GATT

The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) is a multilateral treaty subscribed to by 90 countries which together account for more than 4/5 of world trade. The GATT delineates rules for international trade. This is Canada's main trade agreement with most of our principal trading partners. The primary objective of the GATT is to liberalize world trade and place it on a secure basis, thereby contributing to global economic growth and development.

GATT ARTICLE XXIV

A GATT provision permitting the formation of regional trading arrangements, including free trade areas, providing that certain criteria are met. For example, where restrictive measures are removed for "substantially" all the trade between those involved.

GOVERNMENT PROCUREMENT

The term refers to purchase of goods and services by official government agencies. As a non-tariff barrier to trade, it means imported goods are discriminated against in favour of domestic goods.

- 3 -

SECRET

IMPORT QUOTA

See Quantitative
Restriction.

MOST-FAVOURED-NATION
TREATMENT (MFN)

A commitment that a country will extend to another country the lowest tariff rates it applies to any third country. This is the first principle of the GATT. Exceptions to this basic rule are allowed in the formation of regional trading arrangements, provided certain strict criteria are met.

MULTILATERAL TRADE
NEGOTIATIONS (MTN)

Series of negotiations culminating in simultaneous agreements among participating countries to reduce tariffs and non-tariff barriers to trade. Seven rounds of multilateral negotiations have been held under the auspices of the GATT since 1947.

NATIONAL TREATMENT

This expression refers to the extension to imported goods of a treatment no less favourable than that accorded to domestic products with respect to internal taxes, and other laws, regulations and requirements affecting trade. GATT members are obliged to accord to one another "national treatment" with respect to internal measures that can affect trade.

- 4 -

SECRET

NON-TARIFF BARRIERS

Government measures or policies other than customs duties or tariffs which restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, measures to protect intellectual property, like copyright and patents.

QUANTITATIVE RESTRICTION

An explicit limit, usually by volume, on the amount of a specified commodity that may be imported into a country.

SAFEGUARDS

The term safeguards refers to emergency actions in the form of additional duties or import quotas applied to fairly traded imports which, nevertheless, cause or threaten serious damage to domestic producers.

TARIFF/CUSTOMS DUTIES

A tariff or customs duty is a tax on imports; the tariff rate is the rate at which imported goods are taxed.

SECRET

FACTS ON KEY SECTORS

AGRICULTURAL AND FOOD PRODUCTS

1. Livestock and Meat
2. Dairy Products
3. Poultry and Eggs
4. Grains and Oilseeds
5. Horticulture
6. Food Processing
7. Brewing Industry
8. Alcoholic Beverages

ENERGY AND RESOURCE BASED PRODUCTS

1. Fish and Fish Products
2. Energy products
3. Non-Ferrous Metals
4. Lumber and Converted Wood
5. Pulp, Paper and Paper Board
6. Petrochemicals

FABRICATING AND MANUFACTURING

1. Iron and Steel
2. Machinery and Electrical Equipment
3. Automotive and Other Surface Motor Vehicles, Parts and Accessories
4. Urban Transit and Intercity Passenger Rail
5. Locomotive Engines and Railway Freight Cars
6. Shipbuilding, Ship Repairs and Marine Equipment
7. Major Appliances
8. Telecommunications
9. Aerospace
10. Commercial Printing
11. Footwear
12. Textiles
13. Clothing
14. Furniture

SERVICES

1. Computer Services
2. The Construction Industry

SECRET

FACTS ON KEY SECTORS

AGRICULTURAL AND FOOD PRODUCTS

1. Livestock and Meat

Livestock production is a major agricultural enterprise in every province, with a total of 241,000 livestock farms in Canada. In 1984, cash receipts for this sector were \$9.554 billion. The Prairie Provinces account for 50% of cattle and calf production receipts, Ontario (33%) and Quebec (7%). Income from swine production is divided among Quebec 33%, Ontario 33%, and Alberta 25%. The sector had a trade surplus of \$167 million in 1983, with exports totalling \$270 million and imports \$102 million.

2. Dairy Products

Dairy products generated \$2.89 billion for the dairy year ending July, 1984, representing 15% of total farm cash receipts. Dairy production is largest in Quebec and Ontario where it represented 37.5% and 18.8% respectively of total provincial farm cash receipts in 1984. Dairying also contributes significantly to the agricultural economy in Nova Scotia (29.5% of their 1984 farm cash receipts), New Brunswick (24.1%), British Columbia (23.5%), and Prince Edward Island (17.6%). In 1984, there were 44,126 registered dairy farms and 456 processing establishments. Imports of dairy products are limited by federal intervention and originate mainly from the European Community.

3. Poultry and Eggs

In 1983, poultry and egg production was \$1.253 billion. Domestic production accounted for 90% of total supply of poultry and 95% of eggs. Exports in these regulated industries are less than 5%. The industry is represented in Ontario and Quebec (60%), British Columbia (11%), Manitoba and Saskatchewan (11%), Alberta (10%) and the Atlantic Region (8%). There were more than 134,000 poultry farms in 1981.

- 2 -

SECRET

4. Grains and Oilseeds

In 1984, exports totalled \$7.2 billion, representing 70% of the total value of agricultural exports. Imports totalled \$928 million. The number of specialized producers stood at about 89,000 in 1981. Production is concentrated in the Prairie Provinces, while Ontario is the main corn and soybean producing area.

5. Horticulture

Production of fruits, vegetables, and horticulture and greenhouse products accounted for \$1.45 billion in 1983. The geographic distribution of production is 44% in Ontario, 29% in the West, 20% in Quebec, and 7% in the Atlantic Region. The sector employed 33,388 farmers in 1981 as well as 64,000 person years of hired labour, and 18,342 people in processing factories and wineries. Horticultural exports totalled \$452 million in 1984, with 50% going to the United States. Imports were \$2,293 million, with 65% coming from the United States.

6. Food Processing

The agri-food industry is the largest of the manufacturing industries in Canada and employs 1.4 million people. Employment is concentrated in Ontario (75%). The meat processing sector is dominant, with \$7.6 billion in shipments in 1981 and 35,000 persons employed. The food processing sector had a \$158 million surplus in 1983.

7. Brewing Industry

In 1983, the Canadian brewing industry had sales of \$1.843 billion and employed 13,000 people in 40 establishments. While three major companies dominate the market, provincial government regulations require a brewer to maintain production facilities in a province in order to market there. Because of protected provincial markets, Canada imported only \$19 million in 1983 (45% from the United States) while exporting \$157 million worth, of which more than 99% is directed to the United States market.

8. Alcoholic Beverages

In 1983, there were 32 distilleries and 33 winery establishments in Canada, representing employment of 6,300 people. Total shipments amounted to \$993 million. Distillers exported \$355 million (97% to the United States) and imported \$132 million (8% from the United States). The wineries exported \$1 million (73% United States-directed) and imported \$164 million (7% from the United States).

ENERGY AND RESOURCE-BASED PRODUCTS

1. Fish and Fish Products

Canada is the world's largest exporter of fish products. In 1984, this sector had a \$1.1 billion trade surplus. Exports comprise, on average, 80% of total sales and more than half go to the United States. The sector employs some 100,000 people in 1,200 facilities concentrated in the Atlantic Provinces and British Columbia. Most of the 350 firms engaged in the activity are Canadian-owned and have less than 50 employees.

2. Energy Products

This sector comprises all firms engaged in the exploration, development, production or refining of crude oil, natural gas, and coal, as well as the generation of electricity. In 1983, total energy exports amounted to \$12.8 billion, 88% of which went to the United States. Imports were only \$2.3 billion, 37% of which came from the United States.

3. Non-Ferrous Metals

In 1984, there were 28 establishments in this sector employing 41,000 people. Geographic distribution varies but is largely concentrated in Quebec and Ontario. Exports are \$1.548 billion for aluminum, \$632 million for copper, \$1.922 billion for nickel, and \$648 million for lead and zinc. Imports overall are minimal, totalling \$84 million.

- 4 -

SECRET

4. Lumber and Converted Wood

Canada is the leading world exporter of softwood lumber, with 45% of international trade and 13% of world production. The converted wood products industry, on the other hand, serves mostly the domestic market. There are some 3,300 establishments in this sector employing close to 85,000 people. Areas of concentration are Quebec, British Columbia and Ontario. The value of total shipments in 1983 reached \$6.9 billion while the value of exports, mostly to the United States, totalled \$4.2 billion. Imports were only \$300 million during the same period.

5. Pulp, Paper and Paper Board

The pulp and newsprint industries, constituting the bulk of shipments in this sector, are heavily export-oriented, while the paper board segment is almost completely dedicated to the domestic market. In 1983, sectoral exports amounted to \$8.0 billion, 90% contributed by pulp and newsprint. Imports, on the other hand, reached only \$300 million during that year. The United States is the main international customer. The sector employs some 100,000 people in 617 establishments located mainly in British Columbia, Quebec and Ontario.

6. Petrochemicals

Petrochemical capacity is located in Alberta, Ontario, Quebec and British Columbia. It is one of the most capital intensive sectors of Canadian manufacturing. The United States is the most important foreign market, although Japan is significant for western producers. In 1984, exports totalled \$1.6 billion and imports \$1.7 billion. There are approximately 15,000 people employed in 57 plants in the petrochemical sector.

FABRICATING AND MANUFACTURING

1. Iron and Steel

This sector consists of 17 companies operating 26 facilities, the bulk located in Ontario and employing some 50,000 people. More than 90% of this sector is Canadian-controlled. The industry is competitive relative to the United States, which receives the bulk of exports, estimated at \$1.0 billion in 1983. Imports for that year reached \$700 million. Canadian facilities are relatively modern compared with existing European and American plants and domestic companies have been quick to adopt new technologies.

2. Machinery and Electrical Equipment

This sector is very diverse in ownership composition and export orientation. Some sub-sectors (such as farm machinery) contain large world-scale producers, while others (such as electrical machinery) serve almost exclusively the domestic market. Major sub-sectors employ an estimated 67,500 people in 743 plants concentrated in Ontario. The industry usually has a substantial trade deficit, the bulk of it originating in the United States. In 1983, world exports totalled \$4.1 billion and imports \$10.2 billion.

3. Automotive and Other Surface Motor Vehicles, Parts and Accessories

This industry employs approximately 130,000 people in 1,555 plants concentrated in Ontario and is the largest contributor to Canada's manufacturing sector, with total shipments of \$26.2 billion in 1983. Most of the activities of this sector are conducted within the framework of the Canada-United States Auto Pact. The sector is dominated by United States-owned subsidiaries. Exports of \$19.8 billion and imports of \$16.7 billion were recorded in 1983. Approximately 97% of exports and 88% of imports were related to the United States.

- 6 -

SECRET

4. Urban Transit and Intercity Passenger Rail

The mass transit industry has experienced strong and increasing sales and exports in recent years. Major firms in this sector employ some 4,000 people in 250 plants concentrated in Ontario, Quebec and Manitoba. The major export market is the United States, accounting for 95% of the total. In 1983, exports amounted to \$388 million; imports were negligible. Most large firms in this sector are Canadian-owned.

5. Locomotive Engines and Railway Freight Cars

Approximately 2,000 jobs exist in this sector, located in 6 plants concentrated in Ontario and Quebec. Canada has become a major world locomotive exporter, with sales reaching \$302.7 million in 1982. The railway freight cars segment, on the other hand, has exported less than 10% of its output over the last decade. Total shipments in this sector were valued at \$544 million in 1982.

6. Shipbuilding, Ship Repairs and Marine Equipment

There are 21 major shipyards and 50 smaller yards and repair shops in Canada. The industry has facilities in every province, except Saskatchewan, and employs approximately 9,000 people. There is little foreign ownership. In 1983, this sector exported \$126 million and imported \$572 million. Exports account for only one-sixth of sector shipments, due to high domestic costs of production and widespread protectionism in all major world markets.

7. Major Appliances

This sector is currently protected by significant tariffs and satisfies most of the domestic market. Exports in 1983 reached \$179 million, only 18.6% of total production. Imports were \$285 million during the same period. An estimated 9,900 people were employed in 34 plants, mostly located in Ontario, in 1982. Major firms are foreign-controlled, but with substantial Canadian minority ownership. The sector has undergone radical consolidation and closing of plants during the last ten years in order to attain greater rationalization and economies of scale.

- 7 -

SECRET

8. Telecommunications

This industry is one of the strongest in Canada, with total shipments reaching \$3.0 billion in 1983. Its strength is based on the research and development component as well as the manufacture of sophisticated communications systems. Most firms are Canadian-owned. Exports constitute about half of total production. The United States is the major export market as well as the destination of substantial Canadian direct investment in this industry. There are an estimated 45,000 jobs in this sub-sector, in 459 establishments, mostly located in Ontario.

9. Aerospace

Most of the 140 firms in this sector are located in Ontario and Quebec, with estimated employment of 38,000 people. Production is heavily oriented towards the international market. In 1984, for example, exports of \$2.3 billion constituted 77% of total sector shipments. Although the industry has tariff-free access globally for civil aircraft, there are significant non-tariff barriers. There is significant government support for this sector, both in terms of marketing assistance and equity participation.

10. Commercial Printing

The Canadian industry in 1984 consisted of 2,875 companies, employed 51,000 people and reported shipments valued at \$3.9 billion. Although plants can be found throughout the country, the industry is heavily concentrated in Ontario (52%) and Quebec (29%). Exports in this period totalled \$111 million, of which 88% went to the United States. Imports were \$332 million, of which 83% came from the United States.

11. Footwear

The industry is comprised of 159 establishments located primarily in Ontario (48%) and Quebec (45%), and employs 16,000 people. In 1984, production was \$779 million; exports \$52 million; and imports \$460 million. The United States market accounted for 92% of our exports and 6% of our imports.

12. Textiles

The textile industry consists of 1,110 establishments and employs 75,100 workers. Shipments of \$6.4 billion were made in 1984. Some 82% of the establishments are equally distributed between Quebec and Ontario, with most located in smaller communities. In 1984, imports from the United States were valued in excess of \$1 billion (51% of our total imports). Canadian exports to the United States were \$283 million (54% of the total of \$522 million).

13. Clothing

The clothing industry is an important customer of the Canadian textile industry and utilizes about 40% of its output. It is comprised of 2,268 establishments and employs 99,900 workers, concentrated primarily in large urban centres in Quebec and Ontario. Shipments in 1984 were nearly \$4.8 billion. The United States is Canada's primary export market, accounting for more than 82% of the \$289.1 million we export. Canada imported \$1.6 billion worth of clothing, mainly from low-cost countries, with only 8% coming from the United States.

14. Furniture

This sector employed 31,800 persons in 1983 and was spread among 1,064 establishments, largely concentrated in Quebec and Ontario. It accounted for \$1.937 billion in shipments, with 6% to 7% destined for export. Canadian exports were valued at \$314 million, of which more than 90% went to the United States. Imports totalled \$249 million, of which 49% of household furniture and 87% of office furniture came from the United States.

SERVICES

1. Computer Services

The computer service industry has become one of the most dynamic and fastest growing sectors in Canada. In 1982, some 1,750 firms (almost 50% in Ontario), with an employment level of about 22,000 and estimated revenues of \$1.65 billion, were operating in the sector. Exports in that year were \$73 million, with 80% of these going to the United States. Import figures are not available.

2. The Construction Industry

The Canadian construction industry consists of 106,000 firms located in all areas of the country. It produced \$38 billion in capital investment in 1983. Construction traditionally accounts for 5% to 6% of the employed labour force. A total of 566,000 hourly paid wage earners were employed in 1983, mainly concentrated in the West (39%), Ontario (34%), and Quebec (19%). The market is largely domestically-oriented and few contractors have ventured into the export market. Export and import figures are not available.

SECRET

MINISTERIAL AND DEPARTMENTAL CONTACTS

Prime Minister's Office

Office

Director of
Communication and
Press Secretary

Bill Fox

992-6500

Deputy Press
Secretary

Michel Gratton

992-6500

Office of the Secretary of State
for External Affairs

Home

Chief of Staff

Jodi White

995-1857

234-7172

Official Spokesman
for the Minister

Sean Brady

992-5802

727-9341

Office of the Minister for International Trade

Chief of Staff

Bruce Fountain

992-7336

235-5714
(416) 992-3957

Special Assistants

Jean Boisjoli

992-6209

236-3823

James McIlroy

992-6186

235-1265

Department of External Affairs

Senior Advisor and
Co-ordinator,
Canada/U.S. Trade
Task Force

Bill Dymond

990-9010

748-0608

Special Advisor on
Canada/U.S. Trade
Relations

Michael Hart

990-9013

523-8009

Deputy Spokesman
(Trade)

Denis Comeau

995-1877

External Affairs

Duty Officer

996-9134

SECRET

NEGOCIATIONS COMMERCIALES CANADO-AMERICAINES

CAHIER D'INFORMATION
DU PREMIER MINISTRE
ET DES
MINISTRES

SECRET

TABLE DES MATIÈRES

Séparateur

INTRODUCTION	1
OBJECTIFS	2
PRINCIPAUX THÈMES	3
POINTS SAILLANTS DES RAPPORTS KELLEHER ET YEUTTER	4
QUESTIONS ET RÉPONSES	5
MODULES-DISOURS	6
L'OPINION PUBLIQUE	7
INTERVIEW CTV "QUESTION PERIOD"	8
RÉSUMÉ DES OPINIONS	9
POSITIONS FÉDÉRALES/PROVINCIALES	10
DONNÉES SUR LE COMMERCE	11
LE PROCESSUS AMÉRICAIN	12
LISTE D'ÉTUDES	13
ORGANE CONSULTATIF SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL	14
CONSULTATIONS PRÉCÉDENTES	15
GLOSSAIRE DE TERMES DU COMMERCE EXTÉRIEUR	16
DONNÉES SUR LES SECTEURS CLÉS	17
CONTACTS AUX CABINETS DES MINISTRES ET AU MINISTÈRE	18

SECRET

INTRODUCTION

Ce cahier d'information a pour but de permettre aux membres du gouvernement d'informer le public et de communiquer avec lui plus efficacement.

Il importe que le message présenté aux Canadiens soit empreint de cohérence et d'unité, et qu'il soit compréhensible. Le présent document de référence réunit donc les objectifs, les grands thèmes, un certain nombre de "questions et réponses" et d'autres renseignements susceptibles d'être utiles aux fins des communications qui entoureront l'annonce.

Les ministres que l'initiative concerne au premier chef disposeront déjà de documents d'information en prévision des questions expressément liées à leurs ministères. Il est conseillé aux ministres d'adresser toute question détaillée, concernant des initiatives qui n'entrent pas dans leur mandat, au porte-parole gouvernemental désigné à cet effet. Une liste de personnes-ressources a été établie à toutes fins utiles.

SECRET

OBJECTIFS

L'opinion publique canadienne évaluera la politique de commerce extérieur d'après la façon dont le gouvernement réussira à améliorer l'accès aux marchés pour les secteurs dans lesquels la production canadienne est ou peut devenir concurrentielle et d'après la mesure dans laquelle il maintiendra accessibles aux producteurs canadiens les marchés qui le sont déjà. Les investissements du secteur privé sont essentiels à la croissance et à la création d'emplois. Les producteurs canadiens doivent pouvoir tenir pour acquis que les marchés étrangers leur seront accessibles.

En ce qui concerne le marché américain, l'objectif du Canada est d'instaurer un climat commercial et financier qui favorise:

- ° la sécurité d'accès au marché américain, notamment en réduisant les risques que posent le système américain de mesures commerciales restrictives, par exemple les quotas, les surtaxes, etc. et les pouvoirs constitutionnels qu'a le Congrès d'adopter des lois protectionnistes touchant le Canada;
- ° un accès élargi au marché américain, afin de procurer à l'industrie canadienne des débouchés suffisamment vastes pour qu'elle puisse réaliser des économies d'échelle, spécialiser sa production et trouver des créneaux pour ses produits spécialisés;
- ° un système nord-américain d'échanges qui soit suffisamment stable pour favoriser, au Canada, une transition ordonnée vers une économie plus concurrentielle au pays et à l'étranger, et pour attirer davantage les investissements de toutes provenances;
- ° un système ordonné et prévisible pour la gestion de la relation commerciale et le règlement des différends;

SECRET

PRINCIPAUX THÈMES

- ° Le gouvernement a décidé de proposer la tenue de négociations commerciales avec les États-Unis. Il ne s'est pas engagé à conclure un accord commercial.
- ° L'objectif des négociations est de maintenir et de renforcer l'accès du Canada à ce qui est, de loin, son principal marché extérieur. Actuellement, cet accès est de moins en moins sûr. Plus de deux millions d'emplois canadiens dépendent directement des exportations vers les États-Unis. Nous allons essayer de trouver une base meilleure et plus équitable pour nos relations commerciales les plus importantes.
- ° Nous recherchons un nouvel arrangement commercial, un arrangement qui stimulera la croissance et créera de nouveaux emplois au Canada. Nous ne concluons aucun marché qui ne satisfasse à ces conditions.
- ° Le gouvernement a pour objectifs de protéger les emplois existants à court terme, de créer de nouveaux emplois à moyen et à long termes, ainsi que de renforcer l'économie et de la rendre plus concurrentielle.
- ° Les répercussions du nouvel accord seraient étalées sur une certaine période et ne se feraient donc pas sentir de façon immédiate. Les mesures de transition nécessaires seraient prises le cas échéant.
- ° La souveraineté et l'identité culturelle du Canada ne sont pas négociables, ni maintenant ni plus tard. Le gouvernement veillera à ce que tout accord commercial avec les États-Unis, loin de les affaiblir, renforcera l'identité et les institutions sociales propres au Canada.
- ° Notre régime d'assurance-maladie et nos programmes sociaux de base ne sont pas davantage négociables.

- 2 -

SECRET

- ° Ce gouvernement croit qu'une économie forte et une communauté culturelle énergique sont les éléments essentiels d'une nation distincte et indépendante.
- ° L'équité est un principe qui doit sous-tendre toute action gouvernementale. Tout accord commercial conclu avec les États-Unis garantira que tous les Canadiens et toutes les régions du Canada profitent des retombées de l'effort national qu'il supposera.
- ° Un accord commercial juste et équilibré avec les États-Unis n'est qu'une composante, encore que vitale, du programme de renouveau économique du gouvernement. Ce programme a pour but de raviver la capacité de l'économie d'être le moteur de la croissance et de créer des emplois et des possibilités économiques.
- ° La décision de négocier un accord commercial bilatéral avec les États-Unis est parfaitement compatible avec les autres engagements commerciaux du Canada, y compris la recherche d'un système commercial international plus fort et plus ouvert.
- ° Le gouvernement reconnaît que des consultations permanentes et concertées avec les Canadiens sont vitales pour le succès des négociations. Nous ferons en sorte que les vues des syndicats, du monde des affaires, des gouvernements provinciaux, des groupes d'intérêt spéciaux et du grand public soient pleinement prises en compte tout au long du processus de négociation.

SECRET

POINTS SAILLANTS DES RAPPORTS KELLEHER ET YEUTTER

La Déclaration de Québec du 18 mars concernant le commerce des biens et des services confiait au ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, et au délégué commercial des États-Unis, M. Clayton Yeutter, la tâche de recenser toutes les possibilités de réduire et d'éliminer les obstacles au commerce entre les deux pays et de faire rapport dans les six mois.

Ayant procédé aux consultations et analyses nécessaires, M. Kelleher a conclu à l'existence d'un vaste consensus en faveur de l'initiative annoncée par le Premier ministre. Les Canadiens sont convaincus que le statu quo ne peut continuer, a rapporté le ministre. Celui-ci en est venu à conclure que des négociations peuvent conduire à un raffermissement de notre économie et à un renforcement de notre présence dans le monde.

En conséquence, M. Kelleher a recommandé que l'on fasse part à l'Administration américaine que le Canada est disposé à entreprendre, dès que possible, des négociations formelles en vue de la conclusion d'un nouvel accord commercial bilatéral.

Du point de vue du Canada, les grands objectifs des négociations seraient les suivants:

- * à court terme, de conserver les emplois existants et, à moyen et long termes, de créer de nouveaux emplois.
- * d'établir une économie plus solide dans toutes les régions du Canada.
- * de stimuler la croissance économique et la création d'emplois de façon équilibrée dans tout le pays.
- * de renforcer le fondement économique de nos objectifs culturels.
- * de protéger et d'amplifier notre accès au marché américain en établissant de meilleures règles pour la conduite de nos opérations commerciales.
- * de créer un environnement plus propice au commerce et aux investissements.

- 2 -

SECRET

M. Yeutter, pour sa part, a précisé dans son rapport au président Reagan que des pourparlers globaux sur le commerce entre les deux pays recelaient la promesse de la réalisation d'objectifs mutuels. Nombre d'industries américaines ont intérêt à avoir davantage accès au marché canadien, conclut M. Yeutter. Celui-ci se dit convaincu par les discussions que le gouvernement du Canada est prêt à explorer sérieusement ces questions.

En conséquence, M. Yeutter a conseillé au Président d'informer le Congrès de l'intention de l'Administration de rechercher des négociations et de veiller à ce que toutes les parties intéressées soient en mesure de faire connaître leurs vues sur d'éventuelles négociations.

MM. Kelleher et Yeutter doivent tous deux faire dans six mois un nouveau rapport d'étape à leurs mandants respectifs.

SECRET

QUESTIONS ET RÉPONSES

Ce document donne des réponses à une série de questions probablement sceptiques ou hostiles.

Outre les thèmes de l'initiative et les principaux objectifs esquissés par le Premier ministre dans sa déclaration, il y a lieu de souligner le plus grand nombre possible de thèmes généraux, en particulier:

INSISTEZ SUR:

- a) la nécessité de maintenir et de renforcer notre accès aux marchés, ce qui nous permettra de protéger les emplois existants et d'en créer d'autres à l'avenir;
- b) l'initiative bilatérale constitue un complément et non pas un substitut aux initiatives multilatérales;
- c) il s'agit pour nous de négocier; vous ne voudriez tout de même pas que nous dévoillions nos cartes avant même de nous asseoir à la table de négociation;
- d) l'importance d'un secteur donné et la sensibilité du gouvernement aux préoccupations de ce secteur. Tous les secteurs continueront d'avoir la possibilité de faire connaître leurs vues au gouvernement;
- e) si ce n'est pas une bonne affaire, nous ne la concluons pas.

ÉVITEZ:

- a) tout ce qui donne à penser que le secteur en cause pourrait, en totalité ou en partie, être exclu des négociations;
- b) toute spéculation sur l'issue des négociations pour le secteur en cause;
- c) de vous laisser entraîner à établir des liens entre les négociations bilatérales et l'élaboration de nouvelles politiques intérieures.

Q: POURQUOI LE GOUVERNEMENT FAIT-IL CELA?

[Pour mémoire, les objectifs précis à poursuivre sont résumés dans le rapport adressé par le ministre Kelleher au Premier ministre.]

- Le gouvernement souhaite ardemment le renouveau économique, la croissance et l'établissement d'un climat d'investissement sain et prévisible. Ces facteurs sont synonymes d'emplois. Par conséquent, nous chercherons à obtenir pour les biens et services canadiens un accès plus large et plus sûr aux marchés.
- Cet accès élargi aux marchés s'inscrit dans la stratégie globale d'édification d'une économie solide et compétitive au plan international.
- Le marché du Canada est petit et son économie est ouverte. La politique canadienne est, depuis cinquante ans, en faveur d'un accroissement de la libéralisation des échanges. Notre prospérité se fonde sur ce principe. En tant que membre responsable de la communauté internationale, nous voulons oeuvrer dans le sens d'une libéralisation bilatérale et multilatérale des échanges. L'ouverture de négociations avec les États-Unis compléterait le processus des négociations commerciales multilatérales.

COMPLÉMENTAIRE: POURQUOI MAINTENANT?

- Il a été dit, pendant les consultations, que la majorité considère comme crucial un accès plus large et plus sûr aux marchés. C'est là la politique qu'il nous faut en ce moment, et c'est ce que nous faisons à l'heure actuelle.

Q: L'ANNONCE DU GOUVERNEMENT SIGNIFIE-T-ELLE QUE LE CANADA CONCLURA UN ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE AVEC LES ÉTATS-UNIS?

- Nous avons décidé de négocier avec les États-Unis.
- Nous ne préjugeons pas de l'issue des négociations.
- Nous ne chercherons pas à conclure un accord pour le simple plaisir de le faire. Si nous ne pouvons pas conclure une bonne affaire, nous ne conclurons rien.

COMPLÉMENTAIRE: UN ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE EST-IL EXCLU?

- Nous n'allons pas accoler d'étiquette à un accord qui n'est pas encore conclu. Nous envisageons un accord commercial aussi large que possible et profitable aux deux parties intéressées. Toutefois, il n'a pas été question d'union douanière ou de marché commun.

COMPLÉMENTAIRE: POURQUOI LE CANADA A-T-IL CHOISI LA VOIE BILATÉRALE PLUTÔT QUE LA VOIE MULTILATÉRALE?

- Il ne s'agit pas d'un choix. Nous entendons poursuivre nos objectifs par l'une et l'autre voies et en tirer les meilleurs avantages possibles. Nos activités à ces deux égards au cours des prochains mois contribueront à resserrer nos liens avec les États-Unis et à consolider le cadre multilatéral, ce qui aura également pour effet de renforcer nos relations avec nos autres partenaires commerciaux.
- Le système commercial multilatéral est la pierre angulaire de la politique canadienne. C'est là un principe intangible.
- Les accords bilatéraux ne sont pas nouveaux, à preuve le Pacte de l'automobile.

Q: N'EST-CE PAS LÀ METTRE TOUS NOS OEUFS DANS LE MÊME PANIER?

- Soixante-quinze pour cent des exportations du Canada sont actuellement destinés aux États-Unis. Les gouvernements canadiens successifs ont cherché à diversifier nos débouchés en se détournant du marché des États-Unis. Ils ont échoué.
- Cette nouvelle approche, qui vise à élargir et renforcer notre accès au marché de notre plus important partenaire commercial, raffermira notre économie et notre compétitivité et nous permettra de diversifier nos débouchés.

**Q: COMMENT RÉAGIRONT NOS AUTRES PARTENAIRES
COMMERCIAUX FACE À "L'ENTENTE SPÉCIALE"
QU'ENVISAGE LE CANADA?**

- Dans le climat actuel d'intense compétition, n'importe lequel de nos partenaires commerciaux agirait comme nous s'il était à notre place. En fait, il suffit de regarder autour de soi pour nous rendre compte que bon nombre des grands blocs commerciaux ont déjà pris des mesures comparables. Par ailleurs, comme nous l'avons toujours dit, tout accord sera conforme à nos obligations internationales dans le cadre du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce).

**Q: LES ÉTATS-UNIS VONT-ILS RÉCLAMER LE DROIT NON
LIMITÉ DE POSSÉDER ET DE CONTRÔLER DES ENTREPRISES
AU CANADA?**

Les États-Unis voudront peut-être aborder la question des obstacles à l'investissement. Toute négociation à ce sujet sera menée de la même manière que celles qui ont trait au commerce des produits ou services, c'est-à-dire que le gouvernement accepterait seulement les décisions qui sont dans l'intérêt du Canada. Nous ne savons pas encore quelles préoccupations particulières seront évoquées et, tant que nous l'ignorons, il est inutile de se lancer dans des spéculations.

Le gouvernement a changé les politiques canadiennes sur l'investissement étranger par l'adoption de la Loi sur Investissement Canada. Nous avons souligné que le Canada est ouvert de nouveau aux transactions. Les États-Unis et d'autres partenaires ont vu d'un bon oeil ces changements.

La Loi sur Investissement Canada prévoit que certains secteurs, dans le domaine culturel, par exemple, peuvent faire l'objet d'un traitement spécial en ce qui concerne l'investissement étranger. Beaucoup de pays, dont les États-Unis, règlent le niveau des investissements étrangers qui est permis dans certains secteurs clés.

- Q: LES ÉTATS-UNIS ONT DIT QU'ILS VEULENT UN ACCORD POUR LIMITER LE RECOURS AUX SUBVENTIONS. CELA METTRA-T-IL UN TERME AUX MESURES INCITATIVES FAVORISANT LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL?**
- Soyez assuré que le gouvernement n'abandonnera pas ses engagements en matière de développement régional.
 - Nous croyons que beaucoup de programmes fédéraux et d'États de subventions à l'industrie aux États-Unis portent préjudice à nos intérêts, et nous voudrions discuter de ces programmes dans ce contexte.
 - Les deux pays reconnaissent la nécessité d'une plus grande discipline dans le recours aux subventions. L'objectif sera donc d'éclaircir et de codifier les règles et les définitions portant sur ce domaine.

- Q: COMMENT PROTÉGerez-VOUS LE SECTEUR X DANS LE CADRE D'UN TEL ACCORD BILATÉRAL?**

[Les responsables suggèrent que les ministres concernés donnent, à cette étape, des réponses d'ordre général qui reflètent seulement les grands thèmes esquissés par le Premier ministre. Les ministres concernés devraient veiller à ce que leurs réponses aux questions portant sur des secteurs particuliers concordent avec les lignes directrices énoncées à l'annexe sur les secteurs.]

- Le secteur X est extrêmement important. Nous sommes au fait de ses préoccupations et nous en tiendrons compte durant tout le processus qui aboutira aux négociations. Le secteur X pourra participer à ce processus par sa contribution aux travaux des sous-comités sectoriels présidés par M. Walter Light. En outre, il importe de ne pas préjuger de l'issue des discussions. Nous nous sommes engagés à entamer des négociations et à étudier le contenu d'un accord éventuel.

**COMPLÉMENTAIRE: COMMENT LES CONSULTATIONS
SERONT-ELLES ENTREPRISES?**

- Par un comité consultatif sur le commerce international (CCCI) relevant du ministre du Commerce extérieur. Il s'agit d'un organe consultatif du secteur privé qui se compose d'un comité consultatif national général sur toutes les questions de commerce international. Le Comité regroupe des représentants de grandes et petites entreprises, de syndicats, de groupes de consommateurs et de chercheurs. Il a été constitué pour conseiller le gouvernement sur les négociations commerciales, tant bilatérales que multilatérales. Il sera tenu au courant systématiquement du progrès des négociations et conseillera le gouvernement sur ses intérêts et préoccupations d'une manière continue. Il y aura également quelque 20 groupes sectoriels qui travailleront en collaboration ouverte avec le gouvernement pendant la préparation et le déroulement de toute négociation commerciale.

Q: QU'EST-CE QU'ONT DONNÉ LES CONSULTATIONS BURNS?

M. Tom Burns, ancien haut fonctionnaire fédéral et ancien président de l'Association canadienne des exportations, a été engagé à titre de coordonnateur spécial pour les consultations sur l'accès au marché.

Au cours des quatre derniers mois, M. Burns a tenu environ 91 consultations confidentielles. Celles-ci ont porté sur une grande variété de secteurs industriels intéressés aux exportations des biens, et sur un échantillonnage de secteurs intéressés aux échanges de services. Parmi ceux qui ont été consultés, 52 groupes étaient nettement en faveur de négociations d'un accord commercial global avec les États-Unis; 27 groupes y étaient opposés et 12 hésitaient entre les deux positions. Parmi ces derniers, certains n'avaient pas encore fait leur choix et d'autres voyaient certains avantages dans des cas particuliers mais n'étaient pas en faveur d'un accord global.

Q: LE GOUVERNEMENT PEUT-IL PROMETTRE QUE LES CONDITIONS DU PACTE CANADO-AMÉRICAIN DE L'AUTOMOBILE ET NOTAMMENT LES DISPOSITIONS DE SAUVEGARDE NE SERONT PAS ASSUJETTIES AUX NÉGOCIATIONS?

(À TITRE INDICATIF: Le Canada n'entend pas pour l'instant proposer des modifications au Pacte de l'automobile. Cependant, nous ne connaissons pas les intentions des États-Unis à cet égard. Les ministres devraient par conséquent éviter de se laisser entraîner dans une discussion détaillée sur cette question.)

- Le Pacte de l'automobile offre un excellent exemple de ce qui peut être réalisé par des négociations bilatérales. Le Pacte était annonciateur des plus vastes objectifs que nous entendons poursuivre au cours de ces négociations. Je ne saurais spéculer sur l'issue des négociations, mais je puis vous dire que nous n'avons aucune idée préconçue qui pourrait nous amener à modifier le Pacte de l'automobile.

Q: NE VAUDRAIT-IL PAS MIEUX METTRE D'ABORD DE L'ORDRE DANS NOS PROPRES AFFAIRES, EN RÉDUISANT LES OBSTACLES AU COMMERCE ENTRE LES PROVINCES?

- En tant que Canadiens, nous savons que le libre mouvement des biens et des services dans notre propre pays pourrait être amélioré. Bien sûr, les Américains le savent aussi et voudront en parler.

Q: QUE COMPTÉZ-VOUS FAIRE À PROPOS DES SYNDICATS QUI SE SONT OPPOSÉS AU LIBRE-ÉCHANGE? POUVEZ-VOUS FAIRE EN SORTE QU'ILS SE RANGENT DE VOTRE CÔTÉ?

- M. Kelleher a rencontré à plusieurs reprises des dirigeants de syndicats canadiens. Il a pris note de leurs points de vue. Nous voulons qu'ils participent en permanence au processus par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce international.

- Les syndicats veulent la création d'emplois, nous aussi! Nous voulons conclure un accord commercial qui préservera les emplois existants et qui en créera de nouveaux.

Q: LES RÉSULTATS DE L'ANALYSE EFFECTUÉE PAR LE GOUVERNEMENT SERONT-ILS COMMUNIQUÉS AU PUBLIC?

- Ces résultats font partie intégrante de l'élaboration de la position du gouvernement en vue des négociations. Le gouvernement entend les mettre à la disposition des comités consultatifs sectoriels, pour qu'ils puissent les étudier et y contribuer. Il ne serait pas à propos de dévoiler nos cartes avant même de nous asseoir à la table de négociation.

Q: QU'ADVIENT-IL DE LA SOUVERAINETÉ CANADIENNE?

- La souveraineté touche au plus profond de l'identité et de la nature d'un peuple. Elle est synonyme de notre capacité de contrôler nos propres affaires et d'être maîtres de notre propre destin.
- Le gouvernement s'est sans cesse intéressé à la question de la souveraineté depuis qu'il a pris le pouvoir. Nous avons bâti l'unité nationale et nous avons renforcé l'économie nationale parce que l'unité et la solidité du système sont les marques de la souveraineté. Ces négociations constituent une nouvelle étape vers l'affermissement de notre économie nationale.

Q: QU'EST-CE QUE CELA SIGNIFIE POUR LES INDUSTRIES CULTURELLES?

[À TITRE INDICATIF: Aucun secteur n'étant à ce stade absolument exclu des négociations, il s'agit d'une question délibérée destinée à mettre l'accent sur la position du gouvernement à l'égard de l'identité culturelle.]

- Le gouvernement estime que l'identité culturelle de ce pays est essentielle. Selon lui, une économie solide et une communauté culturelle vivante sont les éléments essentiels d'une nation puissante et distincte. Ces négociations nous permettront de renforcer l'économie et par conséquent de mieux affermir notre identité culturelle.

Q: MAIS QU'ARRIVERA-T-IL AU SYSTÈME CANADIEN DE SÉCURITÉ SOCIALE?

- Il s'agit de négociations commerciales et nous nous occupons de questions commerciales. Notre système de sécurité sociale nous regarde, tout comme celui des Américains regarde les États-Unis.

Q: QU'EST-CE QUE CELA SIGNIFIE SUR LE PLAN DE L'HARMONISATION DE NOS LOIS SUR LE TRAVAIL ET DE NOS POLITIQUES FISCALES AVEC CELLES DES ÉTATS-UNIS?

[À TITRE INDICATIF]: Le Canada n'a pas l'intention de négocier ces questions. Néanmoins, il se peut que l'issue des négociations à propos de certaines questions ait des répercussions sur les lois et politiques dans la mesure où elles intéressent le commerce. Par conséquent, il est recommandé aux ministres d'éviter de donner une réponse catégorique à cette question ou à des questions connexes.]

- Notre but est de négocier un accord commercial entre les deux pays. Ce n'est pas parce que nous avons conclu le Pacte de l'automobile que nous avons pour autant changé nos lois sur le travail et notre politique fiscale.

Q: COMMENT EMPÊCHEREZ-VOUS LES MULTINATIONALES AMÉRICAINES DE FERMER LEURS BRANCHES AU CANADA ET D'EXPORTER AU CANADA À PARTIR DES ÉTATS-UNIS?

- Grâce à un accès plus large et plus sûr, les nouvelles sociétés pourront desservir le marché nord-américain à partir du Canada - un pays où le climat est propice aux investissements, où la main-d'oeuvre est productive et qui a de bons antécédents sur le plan de la rentabilité.

- C'est grâce à ces bons antécédents que nous réussirons à garder les usines déjà implantées au Canada.

Q: LE TAUX DU DOLLAR SERA-T-IL NÉGOCIÉ AVEC LES ÉTATS-UNIS?

- Non. La négociation porte sur un accord de commerce.

Q: DE COMBIEN D'EMPLOIS UN ACCORD CANADO-AMÉRICAIN PRIVERA-T-IL LE PAYS?

- Nous nous lançons dans ces négociations avec l'intention de préserver les emplois existants et d'en créer de nouveaux. [S'il semble nécessaire d'élaborer.] Nous avons abaissé graduellement nos barrières commerciales depuis des dizaines d'années. Cela a renforcé notre économie et a permis de créer d'autres emplois et d'assurer une plus grande prospérité à tous les Canadiens. L'accès élargi que nous réclamons est une nouvelle étape vers l'établissement d'une économie plus forte et plus compétitive.

Q: SOIT, MAIS LA COMMISSION MACDONALD ET D'AUTRES SOURCES AFFIRMENT QUE L'ON PERDRA DES EMPLOIS EN COURS DE ROUTE. QU'EN PENSEZ-VOUS?

- En cas d'accord de commerce, sa mise en oeuvre s'échelonnara sur un certain nombre d'années. Nous savons parfaitement que des mises au point seront nécessaires. Elles ont déjà commencé et il existe des programmes pour aider ceux qui en ont besoin. D'autres mesures transitoires s'avéreront nécessaires par suite de la conclusion d'un accord de commerce, pour s'assurer que tous les Canadiens peuvent bénéficier de nouvelles possibilités d'emplois.

COMPLÉMENTAIRE: APRÈS L'EXAMEN APPROFONDI QUE VOUS DITES AVOIR FAIT DE LA QUESTION, VOUS POUVEZ CERTAINEMENT ÊTRE PLUS PRÉCIS.

- Il est impossible de prédire l'incidence d'un accord qui n'a pas encore été négocié.

Q: CE "MARCHÉ" NE VISE-T-IL PAS À COMPENSER LE FAIT QUE VOUS AYEZ REFUSÉ DE PARTICIPER AUX RECHERCHES RELATIVES À L'IDS?

- Non. Il s'agit là de deux questions distinctes.

Q: LES CRITIQUES ET CERTAINS MEMBRES DE L'OPPOSITION DU COMITÉ HOCKIN ONT LAISSÉ ENTENDRE QUE L'ANALYSE NÉCESSAIRE POUR PRENDRE CETTE DÉCISION N'AVAIT PAS ÉTÉ FAITE.

- Rares sont les sujets qui ont fait l'objet d'un examen plus intensif au cours de l'histoire de ce pays. Nous venons tout juste de recevoir le rapport d'une importante Commission royale sur l'état de l'économie et les perspectives d'avenir du Canada. En outre, des représentants de divers secteurs économiques et des personnes, à titre particulier, nous ont fourni toute une série de matériel analytique.
- De plus, nous avons engagé tous les secteurs de la société canadienne dans un processus de consultations. Ces dernières se poursuivront tout au long des négociations, dans le cadre des comités consultatifs.

Q: DES AJUSTEMENTS CONSIDÉRABLES NE SERONT-ILS PAS NÉCESSAIRES DANS CERTAINS SECTEURS PAR SUITE DE LA CONCLUSION DE CET ACCORD?

- Le gouvernement se penche sur la nécessité de politiques d'ajustement depuis le début de son mandat. Cette nécessité provient de l'évolution rapide que connaissent notre société et le monde qui nous entoure. Que nous concluions ou non un accord avec les États-Unis, nous devons assurer aux Canadiens les compétences requises pour répondre aux nouvelles possibilités d'emploi.
- Si vous entendez par là qu'un accord de commerce provoquera l'effondrement des industries du jour au lendemain, vous avez tort. Nous entamons un processus dont la négociation et la mise en oeuvre prendront des années. Leur préparation offrira, d'ailleurs, tout le temps nécessaire pour envisager la nouvelle possibilité et mettre en vigueur les mesures transitoires nécessaires.

Q: QU'EN PENSENT LES PROVINCES?

Les provinces ont été et seront minutieusement consultées; elles ont participé et participeront à toutes les étapes. Il a été longuement question des relations commerciales lors de la réunion des Premiers ministres à Regina. Le ministre du Commerce extérieur a rencontré deux fois ses homologues, les ministres provinciaux du Commerce. Les sous-ministres du Commerce se sont réunis à plusieurs reprises, de même que les hauts fonctionnaires.

**COMPLÉMENTAIRE: L'ONTARIO SEMBLE MANQUER
TERRIBLEMENT D'ENTHOUSIASME. COMMENT VIENDREZ-
VOUS À BOUT DE SES INQUIÉTUDES?**

- Comme le conseille le gouvernement de l'Ontario, nous procédons donc avec prudence et circonspection. Au fur et à mesure que les travaux avanceront, le gouvernement de l'Ontario deviendra un participant actif.

Q: QUELLE SERA L'INCIDENCE SUR LE PLAN RÉGIONAL? Y AURA-T-IL DES PERTES D'EMPLOI?

- Tout au long de nos consultations, nous avons été vivement encouragés à aller au-delà du statu quo.
- Il est évident que le gouvernement est conscient des susceptibilités régionales et nous continuerons d'en tenir compte à mesure qu'avanceront les négociations.
- Tout accord qui découlera des négociations permettra de sauver des emplois à court terme et d'en créer de nouveaux.

Q: POURQUOI LES ÉTATS-UNIS VOUDRAIENT-ILS CONCLURE UN ACCORD?

- Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis. Le marché canadien absorbe 20 % de leurs exportations. Les relations commerciales bilatérales entre nos deux pays sont les plus importantes au monde et excèdent de loin celles qu'entretiennent les États-Unis avec leurs autres partenaires commerciaux.

Q: QU'EST-CE QUI PORTE À CROIRE QU'IL SERAIT POSSIBLE DE NÉGOCIER OU DE FAIRE APPLIQUER UN ACCORD?

- Nous avons eu de longs entretiens avec des membres influents de l'Administration américaine et du Congrès. Nous sommes persuadés qu'il est possible de conclure un accord.

**COMPLÉMENTAIRE: EST-CE BIEN VRAI ÉTANT DONNÉ
L'APPROCHE DES ÉLECTIONS LÉGISLATIVES ET LA
PRÉSENCE D'UN PRÉSIDENT "BOÎTEUX"?**

- Les avantages de la libéralisation du commerce sont connus depuis longtemps. L'accord qui sortira de ces négociations sera fonction des avantages démontrables qui en résulteront pour les deux parties. Si le marché n'est pas avantageux pour les deux, il n'y aura pas de marché.

**COMPLÉMENTAIRE: ET QUE VA-T-IL SE PASSER
MAINTENANT?**

Le gouvernement canadien informera bientôt le gouvernement américain de son désir d'entamer des négociations commerciales bilatérales. Cela déclenchera aux États-Unis le processus nécessaire pour permettre au gouvernement américain d'obtenir de la part du Congrès l'autorisation de s'engager dans des négociations, notamment à propos de réductions tarifaires.

**COMPLÉMENTAIRE: COMMENT POUVEZ-VOUS GARANTIR QUE
LES ÉTATS-UNIS SERONT EN MESURE DE FAIRE RESPECTER
L'ACCORD?**

- Nous veillerons évidemment à ce qu'ils puissent le faire respecter, faute de quoi il n'y aura pas d'entente.

**COMPLÉMENTAIRE: QUE PENSEZ-VOUS DES MESURES
PROTECTIONNISTES QUE PROPOSENT ACTUELLEMENT LES
MEMBRES DU CONGRÈS?**

- Nous espérons qu'une fois les négociations entamées, aucune des deux parties n'imposera de nouvelles mesures protectionnistes susceptibles de compromettre les négociations.

SECRET

ANNEXE "A"

EXEMPLES DE QUESTIONS ÉPINEUSES ET DE RÉPONSES POSSIBLES
DANS DES SECTEURS NÉVRALGIQUES. LES RÉPONSES SONT ÉTABLIES
LA ENCORE D'APRÈS LES LIGNES DIRECTRICES DES QUESTIONS GÉNÉ-
RALES ET RÉPONSES:

AGRICULTURE:

**Q: L'AGRICULTURE SERA-T-ELLE COMPRISE DANS LES NÉGO-
CIATIONS?**

- Oui. En tant que ministre responsable, je parti-
ciperai à la mise au point de nos positions de
négociations.

**Q: VOULEZ-VOUS DIRE VRAIMENT QUE VOUS ÊTES DISPOSÉS À
NÉGOCIER AU SUJET DE PROGRAMMES NATIONAUX DE
GESTION DE L'OFFRE? [LA COMMISSION MACDONALD A
FAIT OBSERVER QUE LE SECTEUR LAITIER ET LE SECTEUR
DE LA VOLAILLE SÉRAIENT TRÈS DIFFICILES À NÉGO-
CIER]**

- Nous reconnaissons que l'agriculture sera un
secteur difficile à négocier, particulièrement
dans deux domaines où les mesures commerciales
sont directement liées aux politiques agricoles
nationales.

- Comme vous le savez, les deux pays ont des contin-
gents d'importation pour ce qui est des produits
laitiers. Les États-Unis ont des contingents
d'importation sur le sucre et les produits du
sucre; nous en avons sur la volaille. Nous avons
tous les deux des lois sur l'importation de la
viande.

- Nous nous attacherons à promouvoir les intérêts du
Canada dans les négociations. Si nous n'obtenons
pas d'offre intéressante, il n'y aura pas de
marché conclu.

**Q: L'AGRICULTURE FÉRA-T-ELLE L'OBJET D'UN COMPROMIS
DANS L'INTÉRÊT D'AUTRES SECTEURS?**

- Nous négocierons évidemment dans l'intérêt de
l'agriculture canadienne et de tous les
Canadiens. Si nous ne recevons pas d'offre inté-
ressante, aucun marché ne sera conclu.

- 2 -

SECRET
ANNEXE "A"

- Q: LES ÉTATS-UNIS NE COMPTENT QUE POUR LÉGÈREMENT PLUS DE 20 % DES EXPORTATIONS AGRICOLES TOTALES. DANS BIEN DES CAS, LES DROITS DE DOUANE SONT DÉJÀ FAIBLES OU INEXISTANTS. QUE RENFERME UN ACCORD COMMERCIAL BILATÉRAL POUR L'AGRICULTURE CANADIENNE?**
- Les États-Unis sont le plus grand marché pour les exportations agricoles canadiennes. En dehors des céréales et des oléagineux, c'est le principal marché.
- Bien que notre accès actuel soit bon dans l'ensemble, il existe des secteurs où le commerce est gêné par les mesures commerciales américaines. Un accès sûr au marché américain est d'une importance vitale pour de nombreux produits.
- Q: COMMENT UN ACCORD BILATÉRAL AVEC LES ÉTATS-UNIS TOUCHERA-T-IL NOS EXPORTATIONS DE PRODUITS AGRICOLES VERS D'AUTRES MARCHÉS?**
- Elles ne devraient pas être touchées. J'ajouterai qu'il y a des obstacles au commerce sur d'autres marchés. Il en sera question dans toute nouvelle série de négociations multilatérales.
- Q: POUR EN VENIR À L'AFFAIRE ACTUELLE DE DROITS COMPENSATEURS SUR LE PORC, UN ACCORD BILATÉRAL EMPÊCHERA-T-IL UNE AUTRE AFFAIRE DE CE GENRE OU DES PROBLÈMES ANALOGUES?**
- Des questions comme celles-là seront à l'ordre du jour des négociations. Mais il est évidemment prématuré de prévoir l'issue des négociations.
- Q: LA MISE EN MARCHE DE NÉGOCIATIONS BILATÉRALES RETARDERA-T-ELLE L'ÉLABORATION DE LA POLITIQUE AGRICOLE JUSQU'À LA FIN DES NÉGOCIATIONS? (PAR EXEMPLE, LES PRODUCTEURS DE TABAC DEMANDENT AVEC INSISTANCE UN PROGRAMME NATIONAL DE GESTION DE L'OFFRE AVEC CONTRÔLES SUR LES IMPORTATIONS, ET LE GOUVERNEMENT A ANNONCÉ QU'IL REVOIT LA POLITIQUE CANADIENNE DU SUCRE.)**
- Certainement pas. Ces négociations prendront un certain temps; durant cette période, bien entendu, les politiques actuelles continueront d'être soumises à examen et de nouvelles politiques continueront d'être élaborées.

ÉNERGIE

- Q: QUELLE INFLUENCE UN ACCORD COMMERCIAL BILATÉRAL CANADA-ÉTATS-UNIS AURA-T-IL SUR LE SECTEUR PÉTROLIER CANADIEN?**
- Le secteur canadien du pétrole brut et des produits pétroliers est entièrement concurrentiel dans l'environnement nord-américain. Avec la mise en oeuvre de l'Accord de l'Ouest, le secteur a pu mettre à profit des possibilités et contribuer à une activité économique plus grande et à la création d'emplois. Qui plus est, les négociations récentes avec les États-Unis ont conduit à la levée de la plupart des barrières non tarifaires et à la liberté du commerce du pétrole brut en Amérique du Nord. L'élimination des derniers droits américains sur les importations de pétrole brut et de produits pétroliers ne pourraient qu'ouvrir de nouvelles possibilités pour l'industrie canadienne du pétrole.
- Q: QUELLE INCIDENCE UN ACCORD COMMERCIAL BILATÉRAL CANADA-ÉTATS-UNIS AURA-T-IL SUR LES EXPORTATIONS DE GAZ NATUREL CANADIEN? [URANIUM, ÉLECTRICITÉ, L'INDUSTRIE PÉTROCHIMIQUE, ETC.]**
- L'industrie canadienne du gaz naturel est entièrement concurrentielle dans l'environnement nord-américain. L'industrie canadienne profiterait de tout accord commercial qui améliorerait l'accès aux marchés en éliminant les obstacles réglementaires et les barrières non tarifaires qui restent.
- Q: ET LA POLITIQUE CANADIENNE QUI ENCOURAGERAIT L'EXPORTATION DE NOUVELLES QUANTITÉS D'URANIUM TRANSFORMÉ?**
- Dans la mesure où elles influent sur le commerce, ces politiques seront à l'ordre du jour des négociations. Il est prématuré de débattre du sort que pourraient connaître ces politiques dans le cadre d'une négociation et je ne voudrais pas préjuger du processus de négociation.

- 4 -

SECRET
ANNEXE "A"

Q: UNE CONCURRENCE ACCRUE NE NUIRAIT-ELLE PAS À CERTAINS PRODUCTEURS DE MÉTAUX?

- Les producteurs canadiens de métaux primaires font déjà une concurrence énergique sur des marchés internationaux difficiles. Ils ont toujours déployé de grands efforts pour demeurer concurrentiels au plan international.
- Il existe encore certains droits de douane sur les métaux et les alliages de métaux comme l'alliage de zinc (droit de 19 % à l'entrée aux États-Unis) pour lequel les taux nominaux sont assez élevés. Notre industrie profiterait d'une libéralisation du régime commercial.

PÊCHES

Q: QUELLE INFLUENCE UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE AURA-T-ELLE SUR LE SECTEUR DES PÊCHES?

- Au cours des négociations, nous soupèserons toutes les conséquences pour l'industrie canadienne de la pêche. Une expansion des ventes de poissons et des produits à valeur ajoutée auraient un heureux contre-coup direct sur les emplois et les revenus, particulièrement dans les localités côtières qui dépendent directement de l'industrie de la pêche.

Q: DANS LE CONTEXTE DE CES NÉGOCIATIONS, QU'ADVIENDRA-T-IL DE LA PÉTITION RÉCENTE DES PÊCHEURS AMÉRICAINS DEMANDANT DES DROITS COMPENSATEURS SUR LE POISSON FRAIS CANADIEN DE LA CÔTE EST?

- Il n'y a aucun lien direct entre ces deux questions. Nous ne croyons pas que cette pétition soit fondée et nous continuerons de soutenir qu'elle devrait être retirée.

Q: QUELLES RÉPERCUSSIONS UN ACCORD COMMERCIAL BILATÉRAL AVEC LES ÉTATS-UNIS AURA-T-IL SUR L'EMPLOI DANS L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE? DES EMPLOIS SERONT-ILS PERDUS?

- Nous nous lançons dans cette négociation en cherchant à préserver les emplois actuels et à en créer de nouveaux dans l'avenir. [Si une réponse plus élaborée est jugée nécessaire] Nous avons progressivement abaissé nos obstacles commerciaux pendant des décennies. Cela a signifié une économie plus forte, plus d'emplois et plus de prospérité pour tous les Canadiens. L'accès élargi que nous recherchons maintenant est une autre étape qui permettra d'avoir une économie forte et plus concurrentielle.

- 5 -

SECRET
ANNEXE "A"

**Q: UN ACCORD COMMERCIAL CANADA-ÉTATS-UNIS
INFLUENCERA-T-IL L'INVESTISSEMENT DANS L'INDUSTRIE
DE LA PÊCHE?**

- Un environnement commercial plus ouvert devrait encourager de nouveaux investissements de toutes les sources?

**Q: LES ÉTATS-UNIS DEMANDERONT-ILS UN ACCÈS AUX RES-
SOURCES CANADIENNES DE LA PÊCHE EN ÉCHANGE D'UN
ACCÈS À LEUR MARCHÉ POUR LES PRODUITS DE LA
PÊCHE?**

- Le gouvernement considère les ressources halieutiques des eaux canadiennes au même titre que le blé des Prairies. Il ne s'agit pas d'avoir accès aux ressources, mais d'avoir un meilleur accès au marché.

**Q: UN ACCORD DE CE GENRE INFLUERA-T-IL SUR LES PRO-
GRAMMES SOCIAUX COMME L'ASSURANCE-CHÔMAGE POUR LES
PÊCHEURS?**

- Les programmes sociaux ne sont pas des subventions.

LE SECTEUR FORESTIER

**Q: QUELLE INFLUENCE UN ACCORD COMMERCIAL BILATÉRAL
CANADA-ÉTATS-UNIS AURA-T-IL SUR LA QUESTION DU
COMMERCE DU BOIS D'OEUVRE ENTRE LE CANADA ET LES
ÉTATS-UNIS?**

- Comme nous avons déjà le libre-échange dans le domaine du bois d'oeuvre, un accord n'éliminera pas directement les problèmes. Nous comptons qu'une fois les négociations entamées ni l'une ni l'autre des parties ne mette en oeuvre de nouvelles mesures protectionnistes qui mettraient les négociations en danger.

**Q: UN ACCORD COMMERCIAL AVEC LES ÉTATS-UNIS
INFLUERA-T-IL SUR LES POLITIQUES DE GESTION DES
FORÊTS CANADIENNES?**

- Dans la mesure où elles influent sur le commerce, ces politiques figureront à l'ordre du jour des discussions, et cela joue dans les deux sens.

- 6 -

SECRET
ANNEXE "A"

Q: UN ACCORD COMMERCIAL INFLUENCERA-T-IL LES POLITIQUES CANADIENNES SUR LES EXPORTATIONS DE GRUMES?

- Évidemment, tous les secteurs d'échange éventuel peuvent être considérés dans les négociations. Le gouvernement n'oublie certainement pas qu'il s'agit là d'un sujet délicat et que les provinces en particulier se préoccupent beaucoup de la question.

Q: UN ACCORD COMMERCIAL ENCOURAGERA-T-IL LA MODERNISATION DU SECTEUR FORESTIER?

- L'objectif visé en entamant ces négociations est de promouvoir une économie canadienne plus vigoureuse et plus concurrentielle. Cela s'applique au secteur forestier comme à n'importe quel autre.

Q: QUELLES SONT LES RÉPERCUSSIONS POUR L'EMPLOI DANS LE SECTEUR FORESTIER?

- Permettez-moi de vous rappeler que l'objet de notre participation à ces négociations est d'affermir et d'améliorer nos marchés avec le plus important de nos partenaires commerciaux. La réalisation de ces objectifs a des liens directs avec la préservation des emplois actuels et la création d'emplois dans l'avenir.

RESSOURCES

Q: LES AMÉRICAINS RECHERCHENT-ILS NOTRE EAU ET NOS AUTRES RESSOURCES?

(À TITRE INDICATIF: Il n'est pas prévue que cette questions fasse partie des négociations. L'issue de celles-ci, toutefois, pourrait avoir une incidence sur certaines dispositions législatives dans le domaine du commerce. Il est conseillé que les ministres évitent une réponse catégorique à cette question ou aux questions s'y rattachant.)

Ce dont nous parlons c'est de la négociation d'un accord de commerce. Le fait de conclure d'autres accords commerciaux ne nous a pas forcés à changer nos lois sur les ressources. Cette questions n'a pas figuré à l'ordre du jour d'autres négociations commerciales et nous avons toujours gardé la pleine maîtrise de nos ressources naturelles.

- 7 -

SECRET
ANNEXE "A"

SERVICES

**Q: LES SERVICES SERONT-ILS COMPRIS DANS LES NÉGOCIA-
TIONS POUR L'EXPANSION DU COMMERCE ENTRE LE CANADA
ET LES ÉTATS-UNIS?**

- Oui. Il a été expressément convenu le 18 mars à
Québec que les deux gouvernements chercheraient à
négocier des questions concernant la libéralisa-
tion des échanges de biens et services.

MODULES - DISCOURS

1. L'importance du marché des États-Unis

Quelle est l'importance du marché américain pour les Canadiens?

Voyons un peu.

L'an dernier, nous avons vendu pour 83 milliards de dollars de biens aux États-Unis. Cela représente plus de 3 300 de dollars pour chaque homme, femme et enfant au Canada, ou encore, le quart de notre revenu national.

En d'autres termes, les emplois de plus de 2 millions de Canadiens, d'un océan à l'autre et dans toutes les provinces et régions du pays, dépendent directement de nos ventes aux États-Unis.

Au fil des ans, notre commerce avec les États-Unis a connu une expansion soutenue, au point que la relation commerciale bilatérale entre nos deux pays est la plus importante du monde. En 1946, par exemple, les États-Unis absorbaient 40 % de toutes nos exportations; cette proportion est aujourd'hui de 75 %.

En bref, les États-Unis ont une importance capitale pour les Canadiens. En fait, ce pays achète plus de produits canadiens que n'importe laquelle de nos provinces à l'exception de l'Ontario.

Le problème vient du fait que notre accès à ce marché est aujourd'hui gravement menacé. Les Américains, et tout particulièrement le Congrès, sont de plus en plus protectionnistes. Ils trouvent moyen après moyen d'interdire l'accès à nos produits. Cet été, par exemple, quatre États de l'Ouest américain ont interdit les importations de porc canadien sous prétexte que l'on donnait à nos porcs un antibiotique dont ils n'approuvaient pas l'utilisation.

Le bois de construction est un autre exemple. Les Américains achètent plus de la moitié de notre production totale, et 60 000 Canadiens ont tout intérêt, côté emploi, à ce que cette situation se maintienne. Or, le Congrès des États-Unis est maintenant saisi de trois projets de loi dont l'adoption aurait pour effet de restreindre nos ventes de ce produit. Beaucoup d'emplois se trouvent donc menacés.

Ce ne sont là que quelques exemples. Les ventes d'acier canadien sont périodiquement menacées. Et il en va de même du sucre, du poisson, du sel, des cartons alvéolés pour oeufs, des framboises, des bleuets, et ainsi de suite. On parle même maintenant aux États-Unis d'imposer des surtaxes sur toutes les importations, ce qui donnerait un dur coup à notre économie toute entière. On a estimé que 250 000 Canadiens perdraient leur emploi si l'on avait une réduction de 10 % seulement de nos exportations. Même si les mesures du congrès s'adressent à un autre pays (par exemple le Japon), les exportations du Canada peuvent en souffrir.

Ainsi donc, votre gouvernement a décidé d'entamer des négociations commerciales avec les États-Unis pour une raison très simple. On ne peut se permettre de perdre ce client, et les arrangements en place sont tout simplement inadéquats. Il nous faut quelque chose de plus efficace, ne serait-ce que pour protéger les emplois des Canadiens.

Mais ce n'est pas la seule raison. Un arrangement commercial à la fois plus ouvert, plus équitable et meilleur avec les États-Unis créerait de nouveaux emplois, et de meilleurs emplois. Un tel arrangement encouragerait de nouveaux investissements, non seulement de l'étranger mais aussi par des Canadiens, ce qui nous permettrait de renforcer nos industries et de les rendre plus concurrentielles partout dans le monde. En d'autres termes, nous accroîtrions nos ventes non seulement aux États-Unis mais aussi dans le reste du monde.

2. Processus consultatif

La décision d'engager des négociations commerciales avec les États-Unis n'a pas été prise à la légère. Elle est le fruit d'études et d'analyses approfondies effectuées au cours des six derniers mois dans l'ensemble du gouvernement ainsi que de discussions avec des Canadiens des quatre coins du pays. Nous avons constaté qu'en général les Canadiens étaient largement insatisfaits de la situation actuelle au Canada. On nous a répété à maintes reprises que le niveau de chômage actuel était inacceptable et qu'il était directement rattaché à l'incertitude qui plane sur nos relations commerciales avec les États-Unis. On nous a dit que le statu quo n'était pas viable.

Les gouvernements provinciaux ont aussi été consultés régulièrement et tenus au fait des résultats des recherches et des analyses en cours. Nous avons été éclairés dans nos efforts par les résultats des discussions sur le commerce qu'ont eues les premiers ministres à la Conférence de Regina en février, et nous avons depuis lors écouté attentivement les déclarations faites par les Premiers ministres de toutes les provinces. C'est ce qui nous amène à conclure qu'il existe un solide consensus provincial en faveur de négociations bilatérales avec les États-Unis. Et nous comptons continuer de travailler en étroite collaboration avec les provinces pour veiller à ce qu'il soit tenu compte de leurs intérêts tout au long des négociations.

Les opinions que nous avons recueillies dans le cadre de nos propres consultations ont trouvé écho dans le rapport du Comité mixte spécial sur les relations extérieures du Canada, qui a tenu des audiences publiques en juillet et en août. Le Comité a recommandé que le gouvernement ait des discussions officieuses avec les États-Unis avant d'engager des négociations formelles; c'est ce que nous avons fait. La Commission royale Macdonald a elle aussi tenu de nombreuses audiences publiques et procédé à des recherches et analyses détaillées sur la question. Elle a également recommandé que nous procédions le plus rapidement possible à des négociations commerciales bilatérales avec les États-Unis.

Durant toutes ces consultations, les Canadiens ont eu toutes les occasions voulues d'exprimer leur opinion sur le commerce avec les États-Unis. Il en est résulté un consensus non équivoque en faveur de l'amorce de négociations.

3. Souveraineté:

Dans notre pays, l'indépendance et la souveraineté culturelle dépendent de notre habileté à conserver aux Canadiens des perspectives et une croissance économiques adéquates. Ces perspectives sont directement liées au commerce et à notre compétitivité sur les marchés mondiaux.

Pour réussir, et nous n'avons vraiment pas le choix, nous devons avoir accès à ces marchés.

En prenant la décision d'entamer des négociations commerciales avec les États-Unis, le gouvernement du Canada s'est donné un certain nombre de principes fondamentaux.

Notre souveraineté n'est pas négociable. Notre intégrité culturelle n'est pas négociable. Elles ne le sont pas maintenant, elles ne le seront jamais.

Plus précisément, notre système de soins de santé et nos programmes sociaux fondamentaux ne peuvent faire l'objet de discussions.

Ce gouvernement croit que seule une économie forte peut garantir notre souveraineté et nous permettre de soutenir nos institutions culturelles et sociales. Une économie faible rendrait certainement notre souveraineté plus fragile: il est difficile de rester fier lorsqu'on doit s'incliner.

Le gouvernement veillera à ce que tout accord commercial affermisse et mette en relief l'identité et l'unicité du Canada.

Nous sommes disposés à étudier, avec les États-Unis, tous les moyens de collaboration susceptibles de promouvoir les intérêts respectifs des deux pays. Notre force, en tant que nation, nous rend d'autant plus conscients de la nécessité de collaborer avec les autres pays. La collaboration ajoute à notre force.

Et cela ne date pas d'hier. Dans une large mesure, nous devons d'être ce que nous sommes à plus de cinquante ans de négociation d'ententes qui ont étendu notre commerce partout dans le monde. L'une après l'autre, ces ententes nous ont donné les moyens de grandir et de prospérer et cette prospérité nous a aidés à nous doter d'institutions culturelles qui ont fait de nous un peuple distinct.

En tant que Canadiens, nous voulons avoir le contrôle de nos propres affaires, de notre destin. En même temps, nous voulons nous transcender et jouer un rôle constructif dans un monde qui, chaque année, devient de plus en plus interdépendant. Nous avons beaucoup à offrir et beaucoup à gagner.

•

4. Aucun risque:

Il est important d'insister sur le fait qu'il n'y a aucun risque, rien à perdre, dans la démarche que le gouvernement a décidé d'entreprendre. Nous ne nous engageons à rien. Nous décidons simplement d'inviter les Américains à entamer des négociations sur les échanges commerciaux entre nos deux pays.

Au fur et à mesure qu'avanceront les négociations, nous verrons. Nous croyons être en mesure de conclure une entente qui sera bonne pour le Canada; mais nous ne nous faisons pas d'illusions, les Américains sont durs en affaires. Nos deux pays sont habitués à ce genre d'échanges où se mêlent finesse, compromis et le désir de chacun de protéger ses intérêts; le but de tels échanges est de ne conclure un marché que si celui-ci nous convient. Si nous ne parvenons pas à une entente qui soit profitable à l'ensemble du Canada, il n'y aura pas d'entente du tout.

5. Intérêt national: Avantages pour tous les Canadiens

Il est important de souligner que l'objectif fondamental est d'atteindre un accord qui améliore la situation de tous les Canadiens. Le gouvernement ne conclura pas d'entente ne pouvant satisfaire ce critère fondamental.

Et il ne conclura pas non plus un accord qui diminuerait la souveraineté du Canada. Notre identité culturelle n'est pas à négocier. Notre système d'assurance médicale n'est pas non plus à négocier, pas plus que nos programmes sociaux.

La décision d'entamer ces négociations a été prise après des consultations approfondies avec les Canadiens de toutes les régions du pays. Elle constitue une partie fondamentale du programme gouvernemental de renouveau économique national.

Nous sommes disposés à explorer avec les États-Unis tous les moyens de coopération qui pourraient promouvoir nos intérêts réciproques. Et quand nous le ferons, nous devrons parler d'une voix unie.

C'est une négociation qui nécessite avant tout un effort national concerté. La structure de négociation permettra des consultations approfondies avec ceux qui ont des préoccupations et des intérêts particuliers. Mais, à la table de négociation, il n'y aura et il ne devra y avoir qu'une seule voix parlant pour tout le Canada et représentant les intérêts de tous les Canadiens.

6. Évaluation du commerce (Continuité)

Depuis ces débuts l'économie canadienne a presque toujours été fondée sur le commerce. L'histoire est très claire là-dessus. Notre prospérité en tant que nation repose sur le commerce. C'est le commerce qui nous a enrichis en tant que nation. De solides résultats commerciaux créent des emplois nouveaux et meilleurs. Ces emplois nous donnent une économie plus forte qui nous rend davantage capables d'investir dans les programmes sociaux et les institutions culturelles qui appuient notre identité nationale.

Les gouvernements qui se sont succédé ont favorisé la promotion du commerce, et le Canada est maintenant l'une des dix plus grandes nations commerçantes du monde. Plus de 25 % de notre revenu national sont dérivés des exportations.

Les gouvernements qui se sont succédé au Canada dans les cinquante dernières années ont poursuivi une politique de libéralisation du commerce. Nous avons reconnu que l'accès aux marchés nous est essentiel. Il a favorisé les investissements générateurs d'emplois et le relèvement des niveaux de vie.

Ce gouvernement s'est engagé à améliorer par tous les moyens possibles nos résultats commerciaux.

Nous jouons un rôle de chef de file dans la promotion d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales sous l'égide du GATT.

Nous devons également trouver des moyens directs de maintenir et de renforcer nos échanges avec notre plus important partenaire, les États-Unis.

SECRET

L'OPINION PUBLIQUE

CANADA

- ° Selon les sondages d'opinion sur le libre-échange, plus des deux tiers des Canadiens sont généralement en faveur du concept.
- ° Cet appui provient plus d'un réflexe que d'une conviction profonde, et est plutôt modéré. Le souci premier des Canadiens demeure le chômage. Si dans l'esprit des Canadiens, le libre-échange peut résoudre le problème du chômage, leur appui pourrait devenir plus solide et plus "raisonné". Si, au contraire, le libre-échange est perçu comme un facteur supplémentaire de chômage, ne serait-ce qu'à court terme, l'appui des Canadiens diminuerait.
- ° Néanmoins, pour la plupart, les Canadiens ne comprennent pas la signification des termes "libre-échange", "libéralisation du commerce" ou "élargissement du commerce". L'interprétation qu'en fait la population semble liée au mot "libre". C'est quelque chose en échange de rien la prospérité à portée de la main, des marchés plus étendus pour les produits canadiens, plus d'emplois, plus de n'importe quoi.
- ° En terme simples, les facteurs non économiques tels que la souveraineté culturelle joueront probablement un grand rôle - peut-être encore plus grand - dans l'aboutissement de débats sur les avantages de relations commerciales accrues avec les États-Unis. Cette question suscitera des réactions très vives.
- ° Selon les recherches actuelles de la firme Decima pour le compte des Affaires extérieures:
 - les Canadiens estiment, pour la plupart, que le gouvernement fédéral fait du bon ou de l'excellent travail pour ce qui est de la conduite de nos relations avec les États-Unis;
 - on préfère des rapports avantageux avec les États-Unis;
 - les Canadiens attachent une grande priorité élevée à l'amélioration des débouchés commerciaux;

- pour la plupart, les Canadiens estiment que les États-Unis sont plus protectionnistes que le Canada;
- les Canadiens sentent qu'il y a une montée protectionniste aux États-Unis;
- les Canadiens croient qu'un protectionnisme plus fort aux États-Unis aurait des effets néfastes pour le Canada et, conséquemment, qu'il faut pousser à la conclusion d'un accord commercial.

- ° La publication du rapport de la Commission Macdonald a rendu plus présente dans l'esprit des gens la question du libre-échange mais, pour la plupart des Canadiens, ce n'est pas là une question de première urgence.
- ° Les facteurs autres que ceux qui touchent l'économie pèseront probablement tout autant, sinon plus, que les facteurs économiques dans tout débat sur les avantages d'une relation commerciale élargie avec les États-Unis. Il se pourrait que soit soulevé le spectre d'une intégration politique continentale, qui pourrait compromettre la souveraineté du Canada et son développement culturel.
- ° Selon les sondages d'opinion, le nationalisme économique canadien est sur le déclin, mais le nationalisme pur et simple ne l'est pas. Pour ce qui est, par exemple, de l'indépendance culturelle, les Canadiens demeurent aussi fermement indépendants qu'autrefois.
- ° Bien que peu de gens comprennent vraiment la question du libre-échange, cette dernière fait cependant d'ardents partisans et d'ardents détracteurs. Bien des meneurs du monde des affaires, au Canada, sont en faveur d'une libéralisation du commerce avec les États-Unis, mais il y a aussi beaucoup de meneurs nationaux qui s'y opposent, notamment dans les syndicats.

ÉTATS-UNIS

- ° Pour la plupart, les Américains ne savent pas que le Canada est leur principal marché d'exportation. On pense généralement que le Japon est le principal partenaire commercial des États-Unis et il est la cible première du sentiment protectionniste.

- ° On assiste à une montée du patriotisme aux États-Unis. On croit que les États-Unis jouent le jeu honnêtement et les autres non; que le reste du monde bénéficie passivement de la relance aux États-Unis et n'est pas intéressé à la réciprocité.
- ° Le déficit commercial ainsi que la perte d'emplois et de marchés d'exportation traditionnels attisent le protectionnisme aux États-Unis.
- ° Au Congrès, l'humeur sur les questions commerciales est incertaine: c'est ce à quoi s'expose toute initiative de la part du Canada. On pourrait y assister à une montée des sentiments protectionnistes, à mesure qu'on se rapproche des élections de mi-mandat de 1986, où les sièges de 22 sénateurs républicains seront en jeu.
- ° Selon un sondage mené récemment aux États-Unis pour le compte de l'ambassade du Canada à Washington (D.C.), nos voisins du Sud ne sont pas très libre-échangistes.
- ° Voici, selon le sondage, ce que favorisent les Américains:
 - libre-échange dans certains secteurs (35 %);
 - libre-échange total (25 %);
 - ententes protégeant les intérêts des États-Unis (24 %);
 - pleine intégration économique (10 %).
- ° Voici les propos que tenait M. Robert Dole, leader de la majorité au Sénat des États-Unis:
 - "Je n'ai jamais vu le Congrès plus fermement disposé à agir en matière de commerce. Mes collègues, y compris ceux qui prônent fortement le libre-échange, en ont assez."

INTERVIEW CTV "QUESTION PERIOD"
DIFFUSÉE LE 15 SEPTEMBRE 1985
INVITÉ: LE PREMIER MINISTRE BRIAN MULRONEY

EXTRAITS

Certaines choses n'ont pas été débattues. Jamais nous ne discuterons de questions qui pourraient empiéter sur notre souveraineté nationale... Il s'agit d'une transaction commerciale. Nous cherchons à améliorer les conditions d'échange parce que, dans notre esprit, commerce veut dire emploi, et nous allons nous en servir pour nous sortir du très grave problème du chômage.

Ce que nous voulons, c'est qu'il soit mis fin aux diverses mesures protectionnistes qui entraînent la perte d'emplois dans tout le Canada.

Nous voudrions avoir un accès sûr au marché américain.

Nous voudrions avoir un accès sûr au marché américain. Je suppose que nous voudrions progressivement mettre fin à la disposition "Buy America" qui représente pour nous un chiffre d'affaires potentiel de milliards de dollars, mais contre lequel le Canada n'a aucun recours, puisqu'il ne peut ni soumissionner, ni créer d'emplois. C'est à mon avis à ce genre de commerce libre et équitable, en tous cas de commerce plus libre et plus équitable, que nous aspirons... Il faudra voir si, compte tenu de ces paramètres, nous pouvons conclure un marché qui serait avantageux pour le Canada. Si les termes sont avantageux pour le Canada et sont équitables, très bien. Si non, et bien comme je l'avais dit à Québec, "pas pires amis", passons à d'autres choses.

Si un Américain me disait: "D'accord, Monsieur le Premier ministre, nous sommes prêts à parler commerce. Mais la première chose que nous avons à vous dire est que votre programme d'assurance médicale est trop coûteux et qu'il doit être supprimé." Que répondrais-je à cela? Je dirais: "Au revoir et merci".

Vous êtes au Canada ici. Vous n'allez pas me dire ce que nous devons faire dans notre pays. Nous sommes un peuple souverain et il ne s'agit pas d'une union économique. Il n'est pas question de commenter notre politique sociale ou la nature de notre citoyenneté, ou de nous les dicter. Je suis prêt à m'entretenir avec vous, car je crois que des échanges commerciaux peuvent nous être mutuellement profitables. Nous sommes le plus important client l'un de l'autre. Que pouvons-nous faire pour tirer chacun avantage d'une libéralisation du commerce?" Cela ne leur donne pas le droit de nous imposer leur point de vue et d'ailleurs, ils se garderaient bien de le faire.

- 2 -

Si certains milieux au Canada estiment que le Congrès américain attend tranquillement et timidement que, superbe, le Canada vienne leur proposer un marché, la première chose à faire est de les rassurer. Rien n'est plus faux.

De plus en plus, les Américains disent: "Nous voulons des mesures de protection, nous ne voulons rien avoir à faire avec ce genre d'arrangements en vue d'améliorer les échanges." Certains de leurs vieux partenaires commerciaux, notamment le Japon, devraient faire bientôt l'objet de pénalités très importantes de la part du Congrès. S'il s'agissait du Canada, notre économie s'en trouverait bien sûr affaiblie. Quatre-vingt pour cent de nos échanges se font avec les États-Unis. Des milliers d'emplois disparaîtraient d'un seul coup. Voilà jusqu'à quel point ce que nous faisons pour l'avenir du Canada est important.

Nous avons trois millions d'emplois dans ce pays qui dépendent directement du commerce extérieur, et que nous cherchons encore à accroître ce chiffre. Nous devons accroître le pourcentage de notre commerce extérieur si nous voulons, comme nous le devons, redonner du travail aux Canadiens. Nous ne pouvons avoir en permanence 1,3 million de Canadiens au chômage. Cela est moralement inacceptable dans un pays comme le Canada.

On ne nous fera plus de faveur. On n'achètera pas nos produits pour nos beaux yeux; on les achètera s'ils sont concurrentiels, de bonne qualité, vendables et à bon prix. Voilà à mon avis ce que les Canadiens doivent comprendre.

SECRET

RÉSUMÉ DES OPINIONS

Comité Hockin

"Ceux qui se sont présentés devant le Comité étaient fortement convaincus que l'immobilisme dans nos relations commerciales ne pouvait se maintenir de façon satisfaisante, surtout parce que les marchés actuels de nombreux secteurs de l'économie canadienne sont menacés de façon immédiate et substantielle. Ils avaient également la certitude que cette situation ne pouvait qu'empirer, à moins d'y faire quelque chose."

"Le Comité recommande la tenue immédiate de discussions sur le commerce bilatéral avec les États-Unis ... Ces discussions pourraient permettre d'explorer les possibilités de plus grande libéralisation du commerce entre les deux pays et d'établir ou de consolider l'accès aux marchés de l'autre. Il faudrait aborder dans le détail certaines questions comme le commerce des services, les achats gouvernementaux et diverses barrières tarifaires résiduelles."

"Le Canada attache une grande importance à la santé de ses relations commerciales avec les États-Unis. Pour les intervenants, il est clair que ces rapports commerciaux se détériorent, comme le montrent les demandes d'imposition de quotas sur l'importation des biens et le nombre de plus en plus grand de propositions de taxes compensatoires."

Commission Macdonald

"Les commissaires recommandent que le gouvernement du Canada entreprenne des négociations avec le gouvernement des États-Unis, afin de s'entendre sur une réduction appréciable des barrières tarifaires ou non tarifaires entre le Canada et les États-Unis."

"Cela nous donnerait un accès encore meilleur et plus vaste aux marchés américains et permettrait aux industries canadiennes actuellement coupées de ces marchés de croître et d'investir avec une confiance renouvelée. Globalement, pareil arrangement rendrait les Canadiens plus riches. Selon les analyses effectuées pour le compte de la Commission, nous sommes prêts à affirmer que cela augmenterait notre revenu national dans une proportion de 3 à 8 %."

- 2 -

SECRET

"La Commission a conclu que de nouveaux investissements sont beaucoup plus susceptibles de créer davantage d'emplois que la protection des emplois actuels par des restrictions commerciales."

"De l'avis des commissaires, le libre-échange avec les États-Unis profitera à toutes les régions du Canada."

° Maclean's du 16 septembre 1985

Gordon Jansen, chargé de recherche au Conference Board du Canada:

"Je n'ai vu aucune donnée empirique indiquant que le Canada afficherait une perte nette... Sur le plan strictement théorique, un petit pays ne peut que profiter d'un arrangement conclu avec un grand pays."

Allan Gregg, Decima:

"La tendance est de croire que les avantages économiques qui résulteraient d'un accroissement des échanges entre le Canada et les États-Unis l'emporteraient sur les risques au plan culturel."

"Si les opposants au libre-échange arrivent à décrire ce concept comme quelque chose qui fera de nous des laquais des Américains, alors l'appui du public s'évanouira rapidement."

Peter Lougheed:

"L'année dernière, à la fin de l'automne, j'en suis arrivé à la conclusion que si le Canada voulait maintenir son niveau de vie, son seul espoir était d'établir des relations commerciales globales avec les États-Unis, et que les avantages l'emportaient de loin sur les risques."

° Roger Hamel, Chambre de commerce du Canada

"Nous sommes en faveur d'une libéralisation de l'échange dans le cadre d'un accord commercial global."

° Frank Petrie, Association canadienne d'exportation

"Le gouvernement ferait mieux d'agir vite s'il veut tirer parti des possibilités qui s'offrent à lui... Si les questions non tarifaires sont exclues des négociations, alors le jeu n'en vaut pas la chandelle."

° John Bulloch, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

"Le libre-échange est la décision politique que nous devons prendre pour pouvoir aligner davantage nos politiques économiques sur celles des États-Unis. C'est là une condition essentielle pour assurer notre avenir à long terme."

° Le Conseil d'entreprises pour les questions d'intérêt national

"L'économie canadienne dépend à tel point du commerce avec les États-Unis que l'intensification de négociations bilatérales est devenue une priorité nationale dont il faut s'occuper sans plus tarder."

° Le Conseil canadien pour le commerce international
croit que les avantages que présente la libéralisation du commerce avec les États-Unis surpassent de loin les préoccupations qu'elle peut susciter. Le Conseil souligne également que la main-d'oeuvre et l'industrie pourraient devoir s'ajuster en conséquence.

° L'Association des manufacturiers canadiens
estime important que le gouvernement entame rapidement des négociations commerciales bilatérales avec les États-Unis.

° La Fédération canadienne de l'agriculture
Certains sous-secteurs de l'agriculture sont particulièrement vulnérables à tout changement qui pourrait être apporté aux programmes nationaux actuels.

° Les Fabricants canadiens de produits alimentaires
Cette association s'oppose au libre-échange qui, selon elle, entraînerait la perte d'emplois et la relocalisation des installations.

° L'Association des banquiers canadiens
est d'avis que le gouvernement devrait négocier le libre-échange avec les États-Unis.

° Le Conseil canadien des industries forestières
Le CIF s'attend à ce que des pressions soient exercées aux États-Unis afin de bloquer les importations de bois d'oeuvre canadien et à ce que d'autres mesures législatives ou réglementaires strictes soient prises contre ces importations.

- ° Le Conseil canadien du commerce de détail
a demandé au gouvernement de négocier une entente de libre-échange avec les États-Unis.
- ° Le Congrès du travail du Canada
s'oppose au libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Le Congrès croit qu'un assouplissement des termes de l'échange pourrait favoriser le chômage. Il considère qu'il faudrait d'abord établir une stratégie industrielle avant de passer à des négociations commerciales.
- ° La Fédération canadienne du travail
appuie l'idée d'un assouplissement des termes de l'échange plutôt que le libre-échange comme tel, pourvu que l'entente éventuelle ait des retombées positives sur l'industrie secondaire.
- ° La Chambre de commerce du Québec
s'est prononcée en faveur d'un système de libre-échange multilatéral et d'un accord bilatéral global entre le Canada et les États-Unis.
- ° L'Association des manufacturiers de machines et d'équipement du Canada
préférerait un accord bilatéral global. L'Association aimerait que les changements nécessaires soient échelonnés sur une période minimale de trois à quatre ans afin que les industries transformatrices des métaux du Canada puissent se moderniser.
- ° Le Conseil économique de l'Ontario
Dans une étude effectuée en 1983, le Conseil indiquait que le libre-échange aurait pour conséquence première de relever le revenu réel des travailleurs canadiens et d'abaisser les prix de nombreux produits importés ou fabriqués au Canada.
- ° Le Conseil économique du Canada
est d'avis que l'assouplissement de l'échange entre le Canada et les États-Unis profiterait davantage au Canada qu'aux États-Unis.

SECRET

POSITIONS FÉDÉRALES/PROVINCIALES

Toutes les provinces ont manifesté un vif intérêt à l'égard de cette question et toutes, à l'exception de l'Ontario, sont en faveur de négociations canado-américaines. Il se peut que certaines d'entre elles tiennent à ce que les positions du Canada soient bien arrêtées, notamment sur les questions touchant leurs intérêts et leurs préoccupations en matière d'exportation, d'importation et de politique. En outre, en cas de négociations avec les États-Unis, certaines questions relevant de la juridiction provinciale, comme les marchés publics des provinces et les pratiques des sociétés des alcools seront mise en cause. Pour que ces négociations aboutissent, il nous faudra pouvoir compter sur l'appui et la coopération des provinces.

INTÉRÊTS DES PROVINCES

- ° intérêts de longue date dans les exportations vers le marché américain
- ° menaces que pose le climat actuel de protectionnisme aux États-Unis
- ° développement économique et nécessité d'accroître la compétitivité
- ° participation aux négociations et contrôle partiel sur leur issue

PRÉOCCUPATIONS DES PROVINCES

- ° ajustement à court terme, emploi et perspectives d'investissement à plus long terme (Ontario, Québec et autres à divers degrés)
- ° coûts possibles au chapitre des politiques régionales et autres (p. ex. subventions aux régions, maintien de l'emploi et gestion de la demande)

POSITION DU FÉDÉRAL

- ° partage les intérêts des provinces à l'égard d'éventuelles négociations
- ° est sensible aux préoccupations des provinces
- ° désire travailler en étroite collaboration avec les provinces pour faire en sorte qu'il soit pleinement tenu compte, toutes proportions gardées, de leurs intérêts et de leurs préoccupations, et assurer des résultats positifs pour l'ensemble du pays

- ° sollicitera la collaboration des provinces en général, notamment pour les questions relevant de leur juridiction
- ° avant d'entamer les pourparlers officiels avec les États-Unis, mènera des consultations intensives auprès des provinces, aux niveaux des ministres et des hauts fonctionnaires, afin que la question soit examinée à la conférence des premiers ministres qui aura lieu les 28 et 29 novembre.

PROVINCES ATLANTIQUES

Les quatre provinces atlantiques approuvent le principe des négociations canado-américaines. Leurs intérêts en matière d'exportation pourraient être promus aux États-Unis dans les secteurs de produits à base de matières primaires. Elles pourraient tirer parti d'un nouvel accord sur l'application de la législation américaine compensatoire. Elles voudront s'assurer que ce genre d'accord ne compromet pas sérieusement les politiques régionales et sociales auxquelles elles attachent de l'importance.

Réponse du fédéral:

Il s'agit ici de négociations commerciales. Nous devons reconnaître toutefois la possibilité que des mesures nationales se répercutent sur le commerce. Les provinces seront tenues au courant des questions susceptibles de les toucher.

QUÉBEC

Le Québec est en faveur de la tenue de négociations, conformément à ses intérêts en matière d'exportation et du fait que cette province reconnaît que certains de ses "secteurs mous" doivent s'adapter et devenir plus concurrentiels pour être viables à plus long terme. Le Québec s'inquiètera des perturbations possibles dans certains de ces secteurs.

Réponse du fédéral:

Nous consulterons le Québec, tout comme les autres provinces, pour déterminer les répercussions éventuelles de la libéralisation du commerce sur des secteurs précis et pour savoir dans quelle mesure ces facteurs doivent être pris en considération dans les négociations.

ONTARIO

L'Ontario reconnaît l'importance du commerce, et particulièrement du marché américain, et convient que certains secteurs de l'industrie canadienne doivent devenir plus concurrentiels. Cette province redoute toutefois que l'initiative canado-américaine ne donne lieu à un changement radical de notre politique commerciale et économique, que son secteur manufacturier ne puisse s'adapter à la libéralisation commerciale et que, par conséquent, il soit pénalisé sur les plans de l'emploi et des investissements.

Réponse du fédéral:

L'initiative canado-américaine se fonde sur cinquante ans de libéralisation commerciale avec les États-Unis dans le cadre du GATT et du Pacte de l'automobile, dont l'Ontario a également profité. Le gouvernement fédéral reconnaît que certains secteurs éprouvent de la difficulté face à la concurrence, mais qu'il s'agit d'un problème qui doit être réglé indépendamment de la nouvelle initiative. Il s'agira pour nous de chercher à tirer le meilleur parti possible de la libéralisation du commerce et des ajustements qui en découleront, afin de renforcer ces secteurs et l'économie dans son ensemble pour les rendre concurrentiels. Le gouvernement fédéral se tiendra en étroite consultation avec l'Ontario pour déceler les problèmes possibles et en tenir compte dans les négociations.

L'OUEST

Les premiers ministres des provinces de l'Ouest sont fortement en faveur de l'initiative commerciale canado-américaine. Toutefois, le Manitoba est d'accord à condition qu'une période d'ajustement assez longue soit prévue afin de protéger les secteurs vulnérables. Cet appui massif s'explique du fait que les provinces de l'Ouest voient dans cette initiative de fortes possibilités de tirer parti d'un accès élargi au marché américain et de venir à bout des mesures protectionnistes aux États-Unis. Il importera vraisemblablement aux provinces que certaines politiques agricoles ne soient pas compromises par les négociations.

Réponse du fédéral:

En ce qui concerne les inquiétudes du Manitoba à l'égard des secteurs vulnérables, le gouvernement fédéral est conscient que certaines industries devront peut-être s'ajuster; il s'efforcera donc avec les provinces de déterminer et de s'attaquer aux besoins sur ce plan.

SECRET

DONNÉES SUR LE COMMERCE

- ° Les exportations comptent pour près de 30 % du revenu national du Canada.
- ° Plus des 3/4 de nos exportations vont aux États-Unis et près des 3/4 de nos importations proviennent des États-Unis.
- ° Plus de 2 millions d'emplois au Canada dépendent directement des exportations aux États-Unis.
- ° Le protectionnisme se fait de plus en plus fort aux États-Unis. Au cours des 12 derniers mois, plus de 300 projets de loi protectionnistes ont été introduits au Congrès américain.
- ° La dépendance du Canada à l'égard des exportations pour maintenir la croissance économique et le niveau d'emploi a plus que doublé au cours des 25 dernières années.

<u>Tableau 1</u>		
<u>Parts de certains marchés dans l'ensemble des exportations</u>		
<u>canadiennes</u>		
(En \$ constants de 1971)		
	<u>1960</u>	<u>1984</u>
États-Unis	56.4 %	75.6 %
Europe	29,0 %	9,5 %
Asie (sauf Moyen-Orient)	5,5 %	8,8 %
Reste du monde	9,1 %	6,1 %
Total	100 %	100 %

- 2 -

SECRET

<u>Tableau 2</u>	
<u>Parts de certains marchés dans l'ensemble des importations canadiennes</u>	
	<u>1984</u>
États-Unis	71,5 %
Europe	10,8 %
Asie (sauf Moyen-Orient)	10,8 %
Reste du monde	6,9 %
Total	100 %

<u>Tableau 3</u>					
<u>Pourcentage des exportations canadiennes dans le PNB</u>					
<u>(En \$ constants de 1971)</u>					
Année :	<u>1960</u>	<u>1970</u>	<u>1975</u>	<u>1980</u>	<u>1984</u>
% :	12,0	18,9	17,0	20,0	25,8

<u>Tableau 4</u>			
<u>Principales exportations canadiennes vers les États-Unis en 1984</u>			
<u>Classement</u>	<u>Articles</u>	<u>Valeur en centaines de milliers \$</u>	<u>% des exportations vers les É.-U.</u>
1.	Produits du secteur automobile	28 748	97,8
2.	Produits forestiers	11 239	74,2
3.	Pétrole et gaz naturel	8 261	99,8
4.	Produits de métal ouvré	7 607	80,5
5.	Produits chimiques	3 481	65,7
6.	Agriculture et alimentation	3 444	31,8
7.	Matériel de télécommunication et de bureau	2 687	72,1
8.	Machines industrielles	2 118	74,5
	Autres articles	15 182	53,3
	<u>Total</u>	<u>82 796</u>	<u>75,6</u>

<u>Tableau 5</u>			
<u>Principales importations canadiennes depuis</u> <u>les États-Unis en 1984</u>			
<u>Classement</u>	<u>Articles</u>	<u>Valeur en</u> <u>centaines</u> <u>de milliers \$</u>	<u>% des impor-</u> <u>tations depuis</u> <u>les É.-U.</u>
1.	Produits du secteur automobile	22 939	86,7
2.	Produits chimiques	4 071	78,1
3.	Ordinateurs	3 752	91,4
4.	Agriculture et alimentation	3 178	53,8
5.	Machines industrielles	2 878	71,9
	<u>Total</u>	<u>68 450</u>	<u>71,5</u>

SECRET

LE PROCESSUS AMÉRICAIN

- ° Le ministre du Commerce extérieur du Canada et le Représentant au commerce des États-Unis soumettent leurs rapports.
- ° Le Congrès a juridiction sur les tarifs douaniers. L'Administration ne peut lui demander un mandat de négociation tant qu'elle n'aura pas reçu une proposition de négociations commerciales présentée par un autre pays.
- ° Le Premier ministre ou le ministre du Commerce extérieur doit présenter une proposition officielle écrite "exprimant notre désir d'entamer la négociation d'un accord commercial qui engloberait les réductions tarifaires."
- ° L'Administration envoie la demande de négociation au Congrès, qui a soixante jours pour l'étudier. Si le Congrès ne manifeste pas sa désapprobation pendant ces soixante jours, l'Administration peut aller de l'avant avec les négociations. Aucune échéance n'est fixée pour l'achèvement des négociations.

SECRET

LISTE D'ÉTUDES

Afin d'éclairer toute décision concernant l'approche canadienne d'un accord commercial global, on a commandé une série de documents d'orientation et d'études de base. Les ministres pourront au besoin se procurer les documents suivants auprès du Groupe de travail Canada-États-Unis du ministère des Affaires extérieures. Les Profils sectoriels, en particulier, sont des documents épineux qui seront transmis aux comités consultatifs Light pour étude plus approfondie.

PROFILS DE COMPÉTITIVITÉ SECTORIELLE

Les profils des 25 grands secteurs de production de biens ont été préparés, sous la direction du ministère des Affaires extérieures, par une équipe interministérielle comprenant le ministère de l'Expansion industrielle régionale; Agriculture Canada; Énergie, Mines et Ressources; Pêche et Océans.

1. Produits agricoles et alimentaires

- ° Élevage et viande
- ° Produits laitiers
- ° Graines et oléagineux
- ° Fruits et légumes
- ° Semences fourragères et stocks de pépinière
- ° Transformation des aliments
- ° Boissons alcooliques

2. Produits énergétiques et à base de matières primaires

- ° Poisson et produits du poisson
- ° Produits énergétiques
- ° Métaux non ferreux
- ° Minerais non métalliques
- ° Produits forestiers
- ° Produits pétrochimiques

3. Fabrication et ouvraison

- ° Caoutchouc, produits chimiques et matières plastiques
- ° Fer et acier
- ° Métaux ouvrés
- ° Machines
- ° Matériel de transport
- ° Matériel électrique
- ° Impression et publication

- ° Chaussures et cuirs
- ° Textiles et tricotés
- ° Vêtements
- ° Meubles et accessoires
- ° Produits divers

DOCUMENTS D'ORIENTATION

Les ministères clés du gouvernement sont sur le point d'achever un certain nombre de documents d'orientation ou, dans certains cas, ont commandé de tels documents au secteur privé sur les questions clés suivantes:

- ° Sauvegardes
- ° Droits antidumping et compensatoires
- ° Services
- ° Marchés publics
- ° Investissement
- ° Barrières interprovinciales
- ° Incidence sur les pays tiers
- ° Questions institutionnelles
- ° Participation des provinces
- ° Propriété intellectuelle
- ° Commerce des produits agricoles
- ° Politique de la concurrence
- ° La dimension "Consommateur"
- ° Recherche et développement
- ° Ajustement
- ° Échelonnement
- ° Souveraineté culturelle et identité politique
- ° Gestion de la dimension GATT
- ° Le Pacte de l'automobile
- ° L'expérience de la communauté européenne

SECRET

ORGANE CONSULTATIF SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL

Structure

Il est question de créer un organe consultatif sur le commerce international. Cet organe comprendra deux éléments. Le premier sera le Comité consultatif sur le commerce international (CCCI), qui s'intéressera aux grandes questions nationales relatives à l'accès aux marchés extérieurs et aux questions de marketing. Il sera composé de personnes venant du monde des affaires, des syndicats et d'autres groupes.

Le deuxième élément consistera en une série d'environ 20 à 25 groupes consultatifs sectoriels du commerce international (GCSCI). Ces groupes, pour leur part, seront plus efficaces si les membres agissent en tant que représentants du monde des affaires, des syndicats ou d'autres groupes d'intérêt dans chaque secteur, et s'il sont reconnus comme tels.

Mandat

Le principal rôle du système sera d'assurer un échange d'information entre le gouvernement et le secteur privé sur des questions relatives au commerce international. Le comité se penchera sur les problèmes d'accès aux marchés extérieurs et de marketing qui se rapportent aux questions commerciales tant multilatérales que bilatérales. Il sera appelé à conseiller le gouvernement sur les objectifs, les priorités et les stratégies du Canada en ce qui concerne les questions et les négociations relatives à la politique commerciale multilatérale et bilatérale. Il sera en outre chargé d'évaluer les répercussions des négociations et des développements en matière de commerce international.

Comité consultatif sur le commerce international (CCCI)

La composition du Comité sera représentative de tous les secteurs et respectera les intérêts régionaux, sectoriels et démographiques.

Le CCCI se composera de 25 à 30 membres provenant des secteurs suivants:

- i) monde des affaires;
- ii) syndicats;
- iii) consommateurs;

- 2 -

SECRET

iv) milieux culturel et universitaire;

v) groupes de recherche.

Les membres du Comité agiront à titre individuel, et non en tant que représentants d'entités ou de groupes d'intérêt précis.

Groupes consultatifs sectoriels du commerce international (GCSCI)

Un maximum de 25 groupes consultatifs sectoriels seront créés, la taille et la composition de chacun dépendant du secteur qu'il représente.

Une liste préliminaire de ces groupes est jointe à ce textes.

Contrairement au CCCI, les groupes consultatifs sectoriels seront plus efficaces si les membres agissent en tant que représentants des divers segments représentés dans chaque secteur, et s'ils sont reconnus comme tels.

Comme on l'a précisé ci-dessus, les syndicats seront invités à participer au CCCI. Ils pourraient également, là où c'est indiqué, être appelés à participer à part entière aux travaux des groupes. Afin de faciliter une franche discussion entre les membres, la participation des syndicats pourrait se faire par le biais d'une série de comités distincts organisés sur une vaste base sectorielle.

Modalités

- Les membres seront nommés par le ministre du Commerce extérieur, en étroite consultation avec d'autres ministres selon que de besoin.
- Le mandat des membres serait de deux ans, sous réserve d'arrangements appropriés permettant d'assurer la rotation et une certaine continuité.
- Les membres s'engageront à respecter la confidentialité de leurs délibérations et des renseignements et documents mis à leur disposition.

Fonctionnement

- L'ordre du jour des réunions sera établi après consultation entre les présidents de chacun des groupes et le ministre du Commerce extérieur.

- 3 -

SECRET

- Le ministère des Affaires extérieures fournira les services de secrétariat au CCCI. Le secrétariat sera responsable de l'organisation des réunions, de la diffusion des documents et de la production des résumés, selon les directives données par les présidents des divers comités. Le secrétariat du CCCI assurera également la liaison avec les autres ministères.

LISTE PRÉLIMINAIRE DES GROUPE CONSULTATIFS
SECTORIELS DU COMMERCE INTERNATIONAL (GCSCI)

Agriculture, pêche et alimentation

- bétail et viande
- produits laitiers, volaille et oeufs
- céréales et graines oléagineuses
- conditionnement des aliments
- boissons alcooliques
- poisson et produits du poisson
- horticulture

Produits à base de matières premières

- secteur énergétique
- métaux et minéraux
- produits forestiers

Secteur manufacturier

- produits pétrochimiques et chimiques, caoutchouc et plastiques
- fer et acier
- métaux ouvrés
- machinerie industrielle et agricole
- matériel de transport
- matériel électrique et électronique
- cuir, chaussures, textiles et vêtements
- meubles, jouets, cosmétiques et autres biens de consommation
- autos et pièces d'auto

Services

- comité général représentant tous les intérêts, sous réserve de clarification de l'ordre du jour des négociations
- industries culturelles

SECRET

CONSULTATIONS PRÉCÉDENTES

- ° Avant de décider d'entamer des négociations sur ses échanges avec les États-Unis, le gouvernement a examiné attentivement les résultats des vastes consultations qu'il avait tenues avec le secteur privé et les gouvernements provinciaux, de même que les recommandations du Comité mixte spécial sur les relations extérieures du Canada (Comité Hockin) et de la Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement au Canada (Commission MacDonald).
- ° À la suite de la publication du document de travail intitulé "Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés," au début de 1985, le ministre du Commerce extérieur a tenu des consultations dans 15 villes du Canada, soit Vancouver, Calgary, Edmonton, Saskatoon, Winnipeg, London, Kitchener, Toronto, Sudbury, Montréal, Québec, Moncton, Halifax, Charlottetown et Saint-Jean (Terre-Neuve). Au cours de cette tournée, qui a duré du 18 mars au 3 mai 1985, le Ministre a eu des entretiens confidentiels avec des représentants du secteur privé (de la grande entreprise, des PME et du monde syndical), il a participé à des assemblées publiques et il a prononcé des allocutions devant des groupes de gens d'affaires. Il a également rencontré tous ses homologues provinciaux dans leurs provinces respectives, exception faite de son collègue de la Saskatchewan. Des réunions privées ont été tenues avec les dirigeants de syndicats régionaux à Vancouver, Toronto et Montréal.
- ° Au cours du mois de mai, le ministre du Commerce extérieur a eu des rencontres privées avec 16 associations commerciales nationales (y compris la Chambre de commerce du Canada, l'Association des manufacturiers canadiens, l'Association canadienne d'exportation, et le Conseil d'entreprises pour les questions d'intérêt national); la Fédération canadienne de l'agriculture; le Conseil canadien des pêcheries; cinq associations culturelles (y compris l'Association canadienne de cinéma-télévision, l'Association des éditeurs canadiens et l'Association du disque et de l'industrie du spectacle québécois); la Canadian Petrochemical Producers Association, l'Association canadienne des consommateurs et le Congrès du travail du Canada.

- ° Également au cours du mois de mai, M. Tom Burns, ancien haut fonctionnaire fédéral et ex-président de l'Association canadienne d'exportation a été nommé, pour quatre mois, coordonnateur spécial pour les consultations sur l'accès aux marchés. À ce titre, M. Burns a tenu au cours de l'été quelque 91 consultations confidentielles avec des membres de l'industrie canadienne et d'autres groupes intéressés.
- ° Au début de juin, le ministère des Affaires extérieures a créé un bureau central d'information sur les affaires courantes, de manière à informer les provinces sur une base quotidienne et à faciliter leur participation au processus. En juin et juillet, trois réunions fédérales-provinciales ont été tenues, au niveau des fonctionnaires, et une rencontre des sous-ministres est prévue pour la fin de septembre à Ottawa. Le ministre du Commerce extérieur suivra de près les consultations plus intensives avec les provinces sur le processus et le contenu des négociations qui se tiendront d'ici à la Conférence des Premiers ministres en novembre.
- ° Dans le courant de l'été, plus de 300 lettres adressées au ministre du Commerce extérieur et portant sur le document de travail ont été reçues et analysées. Environ la moitié de ces lettres provenaient de personnes et d'associations de l'Ontario. Dix pour cent provenaient du Québec, 10 % de l'Alberta et 7 % de la Colombie-Britannique. Les correspondances d'associations nationales représentaient environ 25 % de l'ensemble.
- ° Le Comité mixte spécial du Parlement sur les relations extérieures du Canada a tenu, à partir de la mi-juillet, des audiences publiques sur les échanges bilatéraux avec les États-Unis et sur la participation canadienne à l'effort de recherche pour l'Initiative de défense stratégique. Au-delà de 300 organisations, de même que de nombreux Canadiens se sont fait entendre à Halifax, Montréal, Toronto, Vancouver, Calgary, Winnipeg et Ottawa. Des représentants du monde des affaires et du monde syndical, de même que des universitaires et des chercheurs ont soumis des communications orales ou des mémoires.
- ° Au début de septembre, la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement au Canada (commission MacDonald) a publié son rapport final. Au cours de son enquête, la Commission a tenu des consultations publiques approfondies avec le monde des affaires, les syndicats, les associations bénévoles, les simples citoyens et les représentants des pouvoirs publics de tous niveaux. À cela s'ajoutait un programme de recherche qui a donné lieu à 72 rapports touchant l'économie, le droit et les institutions.

SECRET

GLOSSAIRE DE TERMES DU COMMERCE EXTÉRIEUR

<u>Terme</u>	<u>Définition</u>
ARTICLE XXIV DU GATT	Disposition du GATT permettant la formation d'arrangements commerciaux régionaux, y compris des zones de libre-échange, à la condition que certains critères soient satisfaits. Par exemple, lorsque les mesures restrictives sont éliminées pour "une part substantielle" du commerce entre les parties concernées.
BARRIÈRES NON TARIFAIRES	Mesures ou politiques gouvernementales autres que les tarifs, qui restreignent ou biaisent le commerce international. Ce sont notamment les contingents à l'importation, les pratiques discriminatoires de passation des marchés publics et les mesures visant à protéger la propriété intellectuelle.
CONTINGENT À L'IMPORTATION	Voir Restriction quantitative.
DROITS	Voir Tarif.
DROITS ANTIDUMPING	Droits supplémentaires imposés par le pays importateur lorsque les prix des importations sont inférieurs aux prix "normalement" pratiqués sur le marché de l'exportateur, et que ces importations causent un préjudice important au pays importateur.

- 2 -

SECRET

DROITS COMPENSATOIRES

Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser des subventions offertes par le gouvernement du pays exportateur, lorsque les importations ainsi subventionnées causent un préjudice important à l'industrie du pays importateur.

DROITS DE DOUANE

Voir Tarif.

GATT

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) est un traité multilatéral dont les 90 membres comptent pour plus de 4/5 du commerce mondial. Le GATT, qui définit les règles du commerce international, a pour objectif premier de libéraliser et de renforcer les échanges internationaux, contribuant ainsi à la croissance économique et au développement dans le monde.

MARCHÉS PUBLICS

L'expression désigne l'achat de biens et de services par des organismes gouvernementaux. S'agissant des barrières commerciales non tarifaires, l'expression désigne les achats discriminatoires faits auprès de fournisseurs nationaux, même lorsque les biens importés sont plus compétitifs.

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES
MULTILATÉRALES (NCM)

Série de négociations couronnées par la conclusion d'accords par lesquels les pays participants conviennent simultanément de réduire les barrières commerciales tarifaires et non tarifaires. Sept séries de négociations multilatérales ont été tenues sous l'égide du GATT depuis 1947.

PROTECTION EXCEPTIONNELLE

Voir Sauvegardes.

RESTRICTION QUANTITATIVE	Limite explicitement imposée, habituellement selon le volume, sur la quantité d'un produit donné qui peut être importée dans un pays.
RESTRICTIONS D'EXCEPTION	Voir Sauvegardes.
SAUVEGARDES	L'expression désigne les mesures exceptionnelles qui, sous la forme de droits additionnels ou de contingents à l'importation, sont appliquées à des importations qui, bien que faisant l'objet d'un commerce loyal, causent ou menacent de causer un grave préjudice aux producteurs nationaux.
TARIFS	Un tarif est une taxe à l'importation; le taux de droit est le taux auquel les biens importés sont imposés.
TRAITEMENT DE LA NATION LA PLUS FAVORISÉE (NPF)	Engagement par lequel un pays accepte d'accorder à un autre pays les taux de droits les moins élevés qu'il applique à tout pays tiers. C'est le premier principe du GATT. Des exceptions à cette règle de base sont autorisées pour la formation d'arrangements commerciaux régionaux, à la condition que certains critères stricts soient satisfaits.
TRAITEMENT NATIONAL	Le concept suppose que l'on accorde aux biens importés un traitement non moins favorable que celui accordé aux produits locaux en ce qui touche les impôts, les lois, les règlements et les prescriptions d'ordre interne. Les membres du GATT

sont tenus de s'accorder
réciproquement le "traitement
national" en ce qui touche les
mesures internes pouvant
influer sur le commerce.

UNION DOUANIÈRE

Union constituée d'un groupe
de nations qui ont éliminé les
barrières commerciales entre
elles et imposé un tarif
commun pour tous les biens
importés depuis tous les
autres pays. L'union
douanière est souvent appelée
un marché commun.

ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE

Arrangement de coopération
entre un groupe de nations qui
acceptent d'éliminer les
barrières tarifaires et non
tarifaires à leurs échanges
réciproques, chacune main-
tenant son propre barème de
droits applicables à toutes
les autres nations.

SECRET

DONNÉES SUR LES SECTEURS CLÉS

PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES

1. Élevage et viande

L'élevage est une composante importante du secteur agricole de chaque province. Le Canada a 241 000 fermes d'élevage dont les recettes se sont élevées à 9,554 milliards de dollars en 1984. La production de boeuf et de veau a constitué 50 % de ces recettes dans les provinces des Prairies, 33 % en Ontario et 7 % au Québec. Les recettes provenant de la production de porcs se répartissent comme suit: 33 % au Québec, 33 % en Ontario et 25 % en Alberta. Ce secteur a enregistré un excédent commercial de 167 millions de dollars en 1983, les exportations totalisant 270 millions et les importations, 102 millions.

2. Produits laitiers

La production laitière a généré 2,89 milliards de dollars pendant l'année laitière se terminant le 31 juillet 1984, soit 15 % de l'ensemble des recettes monétaires agricoles. La production laitière se concentre au Québec et en Ontario, où ses revenus représentaient respectivement 37,5 % et 18,8 % de toutes les recettes monétaires agricoles provinciales en 1984. La production laitière est une part considérable de l'économie agricole en Nouvelle-Écosse (29,5 % des recettes monétaires agricoles de la province en 1984), au Nouveau-Brunswick (24,1 %), en Colombie-Britannique (23,5 %) et dans l'Île-du-Prince-Édouard (17,6 %). En 1984, le Canada comptait 44 126 fermes laitières et 456 usines de traitement enregistrées. Le gouvernement fédéral limite les importations de produits laitiers, qui proviennent surtout de la Communauté européenne.

3. Volailles et oeufs

En 1983, la production de volailles et d'oeufs a rapporté 1,253 milliard de dollars. La production nationale représentait 90 % de l'offre totale de volailles et 95 % de l'offre d'oeufs. Dans ce secteur réglementé, les exportations sont inférieures à 5 %. L'industrie est représentée en Ontario et au Québec (60 %), en Colombie-Britannique (11 %), au Manitoba et en Saskatchewan (11 %), en Alberta (10 %) et dans les provinces de l'Atlantique (8 %). Le Canada comptait 134 000 fermes avicoles en 1981.

4. Graines et oléagineuses

En 1984 les exportations se sont élevées à 7,2 milliards de dollars, soit 70 % de la valeur totale des exportations agricoles, contre 928 millions de dollars pour les importations. Il y avait en 1981 environ 89 000 producteurs spécialisés. La production est concentrée dans les provinces des Prairies, mais l'Ontario est la principale région productrice de maïs et de soja.

5. Horticulture

La production de fruits, de légumes ainsi que de produits horticoles et de serre a représenté 1,45 milliard de dollars en 1983. Elle est répartie entre l'Ontario (44 %), l'Ouest (29 %), le Québec (20 %) et la région de l'Atlantique (7 %). En 1981, ce secteur employait 33 388 fermiers et une main-d'oeuvre salariée de 64 000 années-personnes; celui des usines de traitement et des fabriques de vin employait 18 342 personnes. Les recettes des exportations horticoles, dont 50 % sont destinés aux États-Unis, se sont élevées à 452 millions en 1984. Les importations, dont 65 % proviennent des États-Unis, s'élevaient à 2,293 milliards de dollars.

6. Transformation des aliments

L'industrie agro-alimentaire, qui emploie 1,4 million de personnes, est la plus importante industrie de fabrication au Canada. Elle se concentre en Ontario (75 %). Le secteur de la préparation des viandes est prédominant avec une production de 7,6 milliards de dollars en 1981 et 35 000 emplois. Le secteur de la transformation des aliments a enregistré un excédent de 158 millions de dollars en 1983.

7. Industrie de la brasserie

En 1983, l'industrie de la brasserie a réalisé des ventes de 1,843 milliard de dollars et a procuré 13 000 emplois répartis dans 40 établissements. Trois importantes compagnies monopolisent le marché, mais, conformément aux règlements provinciaux, une compagnie qui désire commercialiser ses produits dans une province doit y exploiter des usines de production. Comme les marchés provinciaux sont protégés, les importations (dont 45 % en provenance des États-Unis) n'ont représenté que 19 millions de dollars en 1983, alors que les exportations (dont plus de 99 % sont destinés au marché américain) représentaient 157 millions de dollars.

8. Boissons alcooliques

En 1983, le Canada comptait 32 distilleries et 33 caves de vinification qui engageaient 6 300 personnes. Les ventes totales se sont élevées à 993 millions de dollars. Les exportations d'alcools se sont élevées à 355 millions de dollars (dont 97 % aux États-Unis) et les importations à 132 millions de dollars (dont 8 % en provenance des États-Unis). Pour le vin, les exportations se sont élevées à un million de dollars (73 % aux États-Unis) et les importations à 164 millions de dollars (7 % en provenance des États-Unis).

PRODUITS ÉNERGÉTIQUES ET À BASE DE MATIÈRES PREMIÈRES

1. Poisson et produits du poisson

Le Canada est le plus gros exportateur mondial de produits du poisson. En 1984, ce secteur a connu un excédent de 1,1 milliard de dollars. Les exportations, dont plus de la moitié sont destinées aux États-Unis, représentent en moyenne 80 % des ventes totales. Ce secteur emploie quelque 100 000 personnes dans 1 200 usines concentrées dans les provinces de l'Atlantique et en Colombie-Britannique. La plupart des 350 firmes de ce secteur appartiennent à des Canadiens et engagent moins de 50 employés.

2. Produits énergétiques

Ce secteur comprend toutes les entreprises s'occupant d'exploration, de développement, de production ou de raffinage de pétrole brut, de gaz naturel et de charbon ainsi que de la production d'énergie électrique. En 1983, les exportations ont totalisé 12,8 milliards de dollars, dont 88 % destinés aux États-Unis. Les importations, dont 37 % provenaient des États-Unis, n'ont représenté que 2,3 milliards de dollars.

3. Métaux non-ferreux

En 1984, ce secteur comptait 28 usines et 41 000 employés. Les usines se répartissent entre les diverses régions, mais sont largement concentrées au Québec et en Ontario. Les exportations ont rapporté 1,548 milliard de dollars pour l'aluminium, 632 millions de dollars pour le cuivre, 1,922 milliard de dollars pour le nickel et 648 millions de dollars pour le plomb et le zinc. Minimes, les importations totales ont représenté 84 millions de dollars.

4. Bois d'oeuvre et produits dérivés

Le Canada est le plus important exportateur mondial de bois d'oeuvre résineux (13 % de la production mondiale) et occupe 45 % du marché international. En revanche, l'industrie des produits dérivés dessert surtout le marché national. Ce secteur comprend quelque 3 300 usines et emploie près de 85 000 personnes. Les usines sont concentrées au Québec, en Colombie-Britannique et en Ontario. En 1983, les expéditions globales représentaient 6,9 milliards de dollars et les exportations, surtout à destination des États-Unis, 4,2 milliards de dollars. Pour la même période, les importations n'ont représenté que 300 millions de dollars.

5. Pâte, papier et carton

Les industries de la pâte à papier et du papier journal, qui constituent le gros des expéditions de ce secteur, desservent surtout le marché international alors que celle du carton est presque exclusivement destinée au marché national. En 1983, les recettes à l'exportation dans ce secteur se sont élevées à 8 milliards de dollars, dont 90 % représentaient la pâte à papier et le papier journal. En revanche, les importations n'ont rapporté que 300 millions de dollars au cours de l'année. Les États-Unis sont notre principal client international. Ce secteur emploie quelque 100 000 personnes dans 617 usines situées principalement en Colombie-Britannique, au Québec et en Ontario.

6. Produits pétrochimiques

Les usines de ce secteur sont situées en Alberta, en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique. La pétrochimie est l'une des industries les plus capitalistiques du secteur manufacturier canadien. Les États-Unis sont notre plus important débouché étranger bien que le Japon constitue un marché important pour les producteurs de l'Ouest canadien. En 1984, les exportations ont représenté 1,6 milliard de dollars, et les importations 1,7 milliard de dollars. Ce secteur emploie environ 15 000 personnes qui travaillent dans 57 usines.

SECRET

SECTEUR MANUFACTURIER

1. Fer et acier

Ce secteur comprend 17 firmes exploitant 26 installations, la plupart situées en Ontario, et donnant de l'emploi à quelque 50 000 personnes. Ce secteur est contrôlé par des Canadiens à plus de 90 %. L'industrie est concurrentielle, par rapport à l'industrie américaine. Les États-Unis reçoivent le gros des exportations, évaluées à 1 milliard de dollars en 1983. La même année, les importations atteignaient 700 millions de dollars. Les installations canadiennes sont relativement modernes si on les compare aux usines européennes et américaines; les firmes canadiennes n'ont pas été longues à adopter les techniques nouvelles.

2. Machines et matériel électrique

Ce secteur est très hétérogène, tant par la structure de la propriété que par l'orientation des exportations. Dans certains sous-secteurs, par exemple les machines agricoles, on trouve de grands producteurs de calibre mondial, tandis que dans d'autres, notamment les machines électriques, on sert presque exclusivement le marché intérieur. Les grands sous-secteurs emploient environ 67 500 personnes dans 743 usines concentrées en Ontario. L'industrie connaît habituellement un déficit commercial appréciable, dont la plus grosse part est attribuable aux États-Unis. En 1983, nos exportations mondiales atteignaient 4,1 milliards de dollars et nos importations, 10,2 milliards de dollars.

3. Véhicules automobiles et autres véhicules motorisés de surface, pièces et accessoires

L'industrie emploie environ 130 000 personnes dans 1555 usines concentrées en Ontario; son apport au secteur manufacturier du Canada est le plus important, avec des envois totalisant 26,2 milliards de dollars en 1983. La plus grande partie des activités de ce secteur est régie par le Pacte canado-américain de l'automobile; il est dominé par des filiales appartenant à nos voisins du Sud. En 1983, on a enregistré des exportations de 19,8 milliards de dollars et des importations de 16,7 milliards de dollars. Environ 97 % des exportations et 88 % des importations touchaient les États-Unis.

4. Transport en commun urbain et transport
interurbain des personnes par chemin de fer

L'industrie du transport en commun a connu des ventes et des exportations de plus en plus fortes ces dernières années. Les principales firmes du secteur emploient environ 4000 personnes dans 250 usines concentrées en Ontario, au Québec et au Manitoba. Le principal marché d'exportation est les États-Unis, soit 95 % du total. En 1983, les exportations se sont élevées à 388 millions de dollars, les importations demeurant négligeables. Les grandes firmes du secteur sont pour la plupart propriété canadienne.

5. Locomotives et wagons de fret

Il existe dans ce secteur environ 2000 emplois, dans 6 usines concentrées en Ontario et au Québec. Le Canada est devenu l'un des principaux exportateurs mondiaux de locomotives, avec des ventes atteignant 302,7 millions de dollars en 1982. Par ailleurs, le secteur des wagons de fret a exporté moins de 10 % de sa production au cours des dix dernières années. Le total des expéditions de ce secteur avait une valeur de 544 millions de dollars en 1982.

6. Chantiers navals et de radoub et matériel maritime

On trouve au Canada 21 grands chantiers navals ainsi que 50 chantiers plus petits et ateliers de réparation. Il existe des installations dans toutes les provinces, sauf la Saskatchewan, et l'industrie donne du travail à environ 9000 personnes. La propriété étrangère y est faible. En 1983, le secteur a exporté pour 126 millions de dollars, contre 572 millions de dollars d'importations. Les exportations ne représentent que le sixième des expéditions du secteur, en raison des coûts de production élevés au pays et du protectionnisme qui sévit dans les principaux marchés mondiaux.

7. Gros appareils

Ce secteur est actuellement protégé par des tarifs douaniers appréciables et peut satisfaire la presque totalité du marché intérieur. En 1983, les exportations ont atteint 179 millions de dollars, soit à peine 18,6 % de la production totale, tandis que les importations s'élevaient à 285 millions de dollars. On estime que 9900 personnes travaillaient dans ce secteur en 1982, dans 34 usines, la plupart en Ontario. Les grandes firmes sont contrôlées par des intérêts étrangers, mais les intérêts canadiens minoritaires y sont appréciables. Le secteur doit en arriver à une plus grande rationalisation et à des économies d'échelle et subir donc depuis 10 ans des transformations radicales et des fermetures d'usines.

8. Télécommunications

Cette industrie est l'une des plus saines du Canada; ses envois ont atteint, en 1983, 3 milliards de dollars. Elle tire sa force de la recherche-développement et de la fabrication de dispositifs perfectionnés de communication. Les firmes appartiennent pour la plupart à des intérêts canadiens. Environ la moitié de la production totale va à l'exportation. Les États-Unis sont le principal marché d'exportation, ainsi que le destinataire d'importants investissements directs du Canada dans cette industrie. On estime que ce sous-secteur emploie 45 000 personnes dans 459 usines, la plupart en Ontario.

9. Aérospatiale

Une bonne partie des 140 firmes de ce secteur sont établies en Ontario et au Québec et emploient environ 38 000 personnes. La production est fortement orientée vers les marchés internationaux: en 1984, par exemple, les exportations ont totalisé 2,3 milliards de dollars et représentaient 77 % de l'ensemble des expéditions du secteur. Bien que l'industrie bénéficie de l'absence de tarifs douaniers pour les aéronefs civils partout dans le monde, elle se heurte cependant à d'importantes barrières non tarifaires. L'appui gouvernemental à ce secteur est important, tant en termes d'aide à la commercialisation que de participation au capital.

10. Imprimerie commerciale

En 1984, l'industrie canadienne se composait de 2875 firmes, pour laquelle travaillaient 51 000 personnes, et faisait état d'envois évalués à 3,9 milliards de dollars. Bien qu'on trouve des imprimeries partout au pays, l'industrie se concentre fortement en Ontario (52 %) et au Québec (29 %). Au cours de la période considérée, les exportations ont atteint 111 millions de dollars dont 88 % aux États-Unis, tandis que les importations totalisaient 332 millions de dollars, dont 83 % en provenance des États-Unis.

11. Chaussure

L'industrie comprend 159 firmes situées surtout en Ontario (48 %) et au Québec (45 %), et emploie 16 000 personnes. En 1984, la production était de 779 millions de dollars, les exportations atteignant 52 millions de dollars et les importations, 460 millions de dollars. Le marché américain a absorbé 92 % de nos exportations, et 6 % de nos importations en provenaient.

12. Textile

L'industrie du textile compte 1110 établissements et donne du travail à 75 100 personnes. En 1984, les envois ont totalisé 6,4 milliards de dollars. Le Québec et l'Ontario abritent, à parts égales quelque 82 % de ces firmes, la plupart situées dans de petites localités. En 1984, les importations en provenance des États-Unis représentaient plus de 1 milliard de dollars (51 % du total des importations). Les exportations canadiennes vers les États-Unis se chiffraient à 283 millions de dollars (54 % du total de 522 millions de dollars).

13. Vêtement

L'industrie du vêtement est un des grands clients du secteur canadien des textiles, dont elle utilise environ 40 % de la production. On y trouve 2268 établissements, concentrés surtout dans les grands centres urbains du Québec et de l'Ontario, et 99 900 travailleurs y gagnent leur vie. En 1984, les envois atteignaient près de 4,8 milliards de dollars. Les États-Unis sont le principal marché d'exportation du Canada. Ils absorbent plus de 82 % de nos exportations, qui s'établissent à 289,1 millions de dollars. Le Canada a importé 1,6 milliard de dollars de vêtement, surtout des pays où la main-d'oeuvre est bon marché, et seulement 8 % des États-Unis.

14. Meubles

En 1983, ce secteur donnait de l'emploi à 31 800 personnes, dans 1064 établissements, concentrés surtout au Québec et en Ontario. Ses envois s'établissent à 1,937 milliard de dollars, dont 6 à 7 % sont destinés à l'exportation. Les exportations canadiennes sont évaluées à 314 millions de dollars, dont plus de 90 % à destination des États-Unis; les importations totalisaient 249 millions de dollars dont 49 % des meubles de maison et 87 % des meubles de bureau en provenance des États-Unis.

SECRET

SERVICES

1. Services informatiques

L'industrie des services informatiques est devenue l'une des plus dynamiques du Canada et sa croissance est parmi les plus rapides. En 1982, le secteur englobait quelque 1750 firmes (près de 50 % en Ontario) fournissant environ 22 000 emplois, et ses revenus estimatifs s'élevaient à 1,65 milliard de dollars. Cette année-là, les exportations ont atteint 73 millions de dollars, dont 80 % vers les États-Unis. Nous ne disposons pas de données sur les importations.

2. L'industrie du bâtiment

L'industrie canadienne du bâtiment regroupe 106 000 firmes, dans toutes les régions du pays; la production s'est établie à 38 milliards de dollars en 1983. Traditionnellement, le secteur de la construction représente 5 à 6 % de la main-d'oeuvre active. En 1983, au total, 566 000 salariés rémunérés à l'heure ont travaillé dans ce secteur, surtout dans l'Ouest (39 %), en Ontario (34 %) et au Québec (19 %). Le marché est surtout à vocation intérieure et rares sont les entrepreneurs qui se sont aventurés sur le marché de l'exportation. Nous ne disposons pas de données sur les exportations et les importations.

SECRET

CONTACTS AUX CABINETS DES MINISTRES ET AU MINISTÈRE

Cabinet du Premier ministre

Bureau

Directeur des communications et secrétaire de presse	Bill Fox	992-6500
Secrétaire de presse adjoint	Michel Gratton	992-6500

Cabinet du Secrétaire d'État aux Affaires extérieures

Chef de cabinet	Jodi White	995-1857 234-7172
Porte-parole officiel du ministre	Sean Brady	992-5802

Cabinet du ministre du Commerce extérieur

Résidence

Chef de cabinet	Bruce Fountain	992-7332 235-5714 (416) 992-3957
Adjoints spéciaux	Jean Boisjoli	992-7332 236-3823
	James McIlroy	992-7332 235-1265

Ministère des Affaires extérieures

Conseiller principal et coordonnateur du Groupe de travail sur le commerce Canada/États-Unis	Bill Dymond	990-9010 748-0608
Conseiller spécial sur les relations commerciales Canada/États-Unis	Michael Hart	990-9013 523-8009
Porte-parole adjoint (commerce)	Denis Comeau	995-1877
Affaires extérieures	Agent responsable	996-9134