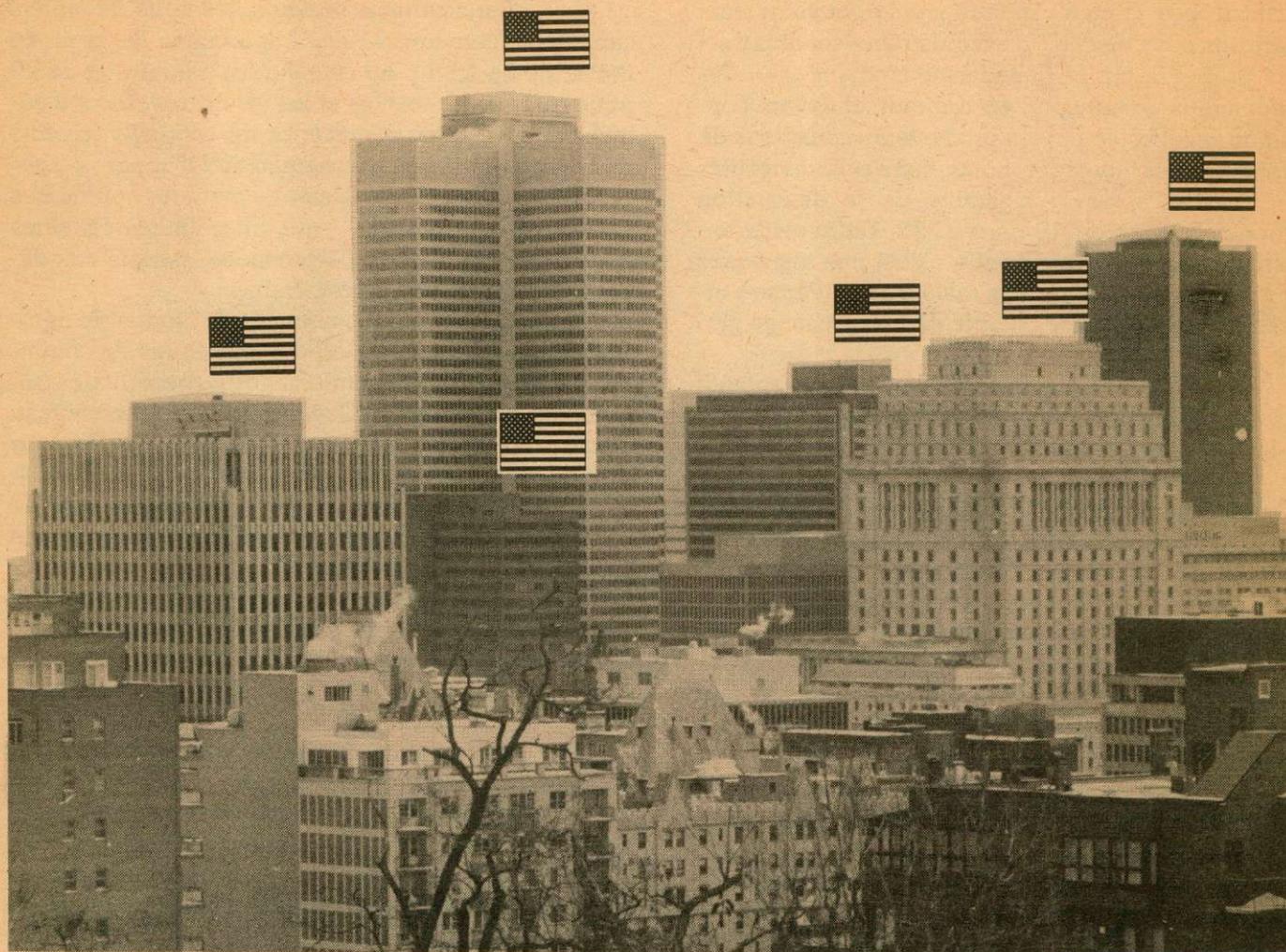


nouvelles **CSN**

★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ **SUPPLÉMENT** ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★
Libre-échange

**WELCOME
TO QUEBEC, USA!**



Montage photographique et titre fictifs. C'est évident! Mais ce qui est fictif n'est pas nécessairement exagéré. Une américanisation accélérée fait partie des enjeux extrêmement complexes du projet de libre-échange avec les États-Unis.

Or, qui parle d'américanisation évoque à la fois des problèmes d'ordre politique, économique et culturel. Jusqu'à présent, ce sont surtout les

retombées économiques chiffrables en centaines de milliers d'emplois perdus à travers le Canada qui ont été évoquées, mais le Québec et le Canada commencent à s'éveiller à des problèmes d'autre ordre.

C'est ainsi que l'institut Nord-Sud, un organisme indépendant qui a pour mandat de conseiller le gouvernement canadien en matière de politique extérieure, déclarait

récemment que si, au cours de l'année 1985 le gouvernement canadien avait réussi à affirmer son indépendance face aux politiques étrangères de Washington, cette autonomie risquait d'être sacrifiée à l'autel du libre-échange, dès 1986.

S'il y a situation appréhendée pour le Canada, point besoin de souligner longtemps que l'autonomie du Québec, qui ne tient d'ailleurs que par un

fil ténu, risque fort de ne plus être d'ici peu qu'un bien triste souvenir.

Quant à la culture, c'est un domaine facilement assimilable quand il n'y a plus d'autonomie.

Le libre-échange... c'est à y penser! Autrement, il risque d'être trop tard, et notre montage fictif pourrait bien devenir une triste réalité. Isn't it?





L'ATTITUDE AMÉRICAINE

En 1983, le gouvernement libéral du Canada a tenté d'amorcer un processus de négociation d'accords sectoriels de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Ces tentatives ont cependant échoué devant le peu d'intérêt montré par le gouvernement américain pour discuter d'accords dans certains secteurs proposés par le Canada, notamment celui des équipements de transport en commun et devant l'opposition manifestée par les producteurs canadiens de certaines autres industries, notamment celle du textile.

Or, après la signature de la déclaration Mulroney-Reagan du 18 mars 1985, l'administration américaine a fait savoir qu'elle n'était pas intéressée par une approche sectorielle mais était seulement intéressée à négocier une entente de libre-échange globale.

L'intérêt pour les États-Unis d'une entente apparaît évident lorsqu'on examine quelques données sur les échanges commerciaux canado-américains:

- Le Canada possède actuellement une balance commerciale excédentaire très importante avec les États-Unis, soit de 19,7 milliards \$ en 1984.
- À partir de 1987 la mise en application intégrale des derniers accords du GATT (accord général sur le commerce et les tarifs douaniers), prévoit que 80 pour cent des biens canadiens seront admis en franchise (c'est-à-dire sans droits de douane) aux États-Unis alors que seulement 65 pour cent des biens américains seront admis en franchise au Canada.
- Il est prévu qu'en 1987 le tarif moyen appliqué par le Canada à l'égard des biens américains sera d'environ 10 pour cent, alors que celui appliqué par les États-Unis à l'égard des produits canadiens sera inférieur à 5 pour cent.

Le libre-échange mettrait fin à la protection offerte par les barrières tarifaires des deux pays, mais il est évident, en fonction des données ci-dessus, que le Canada serait obligé de sacrifier davantage.

Le Canada éliminerait les restrictions que représentent les tarifs sur 35 pour cent des importations venant des États-Unis; les États-Unis mettraient fin aux restrictions sur 20 pour cent des importations venant du Canada. Et comme l'indiquent les données sur le tarif moyen, le Canada doit diminuer plus que les États-Unis dans presque tous les secteurs.

Par exemple, en 1987 le tarif canadien sur des articles de machinerie sera de 9,2 pour cent; le tarif américain ne sera que de 3,7 pour cent. Donc en éliminant les tarifs des deux côtés de la frontière, le producteur canadien de machines se verra bénéficier

d'une réduction de ses prix sur le marché américain de 3,7 pour cent, mais, par contre, verra également ses concurrents américains qui vendent au Canada bénéficier d'une réduction de prix de 9,2 pour cent.

Dans certains secteurs, les tarifs douaniers canadiens demeurent très importants: ils sont en moyenne de 15,5 pour cent sur les meubles et de 20 pour cent sur les textiles et les vêtements. Dans d'autres secteurs, c'est la présence de contingents et de programmes gouvernementaux d'appui - subventions, déductions fiscales, matières premières fournies à bon marché - qui ont permis à certaines industries canadiennes de prospérer, parfois aux dépens des importations américaines.

C'est le cas notamment de l'industrie agro-alimentaire du Québec, où des politiques de contingents et de subventions gouvernementales importantes ont permis au Québec d'accroître son niveau d'auto-suffisance alimentaire d'environ 45 à 75 pour cent au cours des 10 dernières années.

Dans d'autres secteurs, notamment celui de l'automobile, des dispositions législatives imposent des contraintes particulières. Ainsi le Pacte de l'automobile de 1965 oblige les fabricants d'automobiles américains à répartir la production nord-américaine de voitures en fonction de la part du marché de chaque pays.

Une entente de libre-échange global aurait pour effet de mettre fin aux tarifs, aux contingents et aux contraintes de localisation et forcerait une «harmonisation» des politiques fiscales et des programmes de subvention dans certains secteurs ainsi qu'un retrait de l'État canadien de certains autres secteurs où sa présence pourrait constituer, pour les Américains, une concurrence déloyale.

Les porte-parole au sein du Congrès américain de certains intérêts régionaux et industriels particuliers ont manifesté leur opposition à une entente de libre-échange avec le Canada craignant l'impact que pourrait avoir sur les électeurs et les électrices une importation accrue du bois de Colombie-Britannique, des produits chimiques de l'Alberta ou des produits de la pêche des Maritimes. Il semble évident, cependant, que de façon globale les États-Unis seront les grands gagnants d'une politique de libre-échange, ce qui explique l'appui très fort de l'administration et notamment de la présidence à ce projet.

À leurs yeux, l'élimination des barrières protectionnistes devrait équilibrer le commerce entre les deux pays, c'est-à-dire une augmentation des exportations au Canada et une diminution des importations du Canada, ce qui contribuerait à diminuer l'excédent commercial de près de 20 milliards \$ que possède actuellement le Canada avec les États-Unis.

L'ARGUMENT EN FAVEUR DU LIBRE-ÉCHANGE

L'argument le plus développé en faveur du libre-échange est celui présenté par le Rapport de la Commission MacDonald.

La Commission MacDonald évoque deux raisons pour appuyer un accord de libre-échange avec les États-Unis: «La première étant l'accès à un marché plus vaste et dépourvu d'entraves et, la seconde, la réalisation d'économies d'échelle». Pourtant, en évoquant la thèse sur l'accès au marché américain, la Commission ne prétend pas que les exportateurs canadiens connaissent des problèmes à ce chapitre.

Au contraire, le Canada bénéficie d'un excédent commercial important avec les États-Unis, ce pays absorbant déjà les trois-quarts de nos exportations totales.

En évoquant l'accès au marché américain par le libre-échange, la Commission parle plutôt des menaces à cet accès qui pourraient affecter les exportations canadiennes si les États-Unis adoptaient des mesures protectionnistes.

Le rapport cite comme exemple les tentatives de producteurs américains d'obtenir des droits compensateurs (droits de douane supplémentaires) sur les importations de bois d'œuvre, des produits de la pêche et du cuivre venant du Canada. La Commission constate, cependant, que les mesures de protection réclamées n'ont pas été accordées et que ces menaces ne disparaîtront pas avec un accord de libre-échange.

En effet, les réactions américaines se basaient sur l'existence au Canada de régimes fiscaux, de subventions et d'autres appuis gouvernementaux plus avantageux que ceux existant aux États-Unis, ce qui créait à leurs yeux une concurrence «déloyale». La Commission déclare qu'un accord de libre-échange, pour être opérationnel, pourrait forcer une «harmonisation» des politiques gouvernementales, exactement ce que les producteurs américains cherchaient par l'application de droits compensateurs.

Pour ce qui est de la réalisation d'économies d'échelle, la Commission admet que cela serait nettement à l'avantage des grandes entreprises, mais pas nécessairement à l'avantage de l'économie canadienne:

«Si le Canada et les États-Unis libéralisent leurs échanges, les grandes entreprises multinationales en bénéficieront. Le libre-échange favorisera une rationalisation de la production à l'échelle nord-américaine et, de ce fait, provoquera des économies d'échelle. Les entreprises étrangères pourront accéder à un vaste marché américain par l'intermédiaire de leurs filiales canadiennes, mais celles qui produisent déjà aux États-Unis risqueraient de fermer leurs usines au Canada, probablement plus petites que leurs usines américaines, à moins qu'elles ne les convertissent pour ne produire qu'un seul article».

L'IMPACT RÉGIONAL DU LIBRE-ÉCHANGE

La Commission MacDonald admet que le sud de l'Ontario et le Québec subiront davantage que d'autres régions l'impact négatif du libre-échange, pour la simple raison que le secteur manufacturier, qui est concentré dans ces deux provinces, connaîtra des fermetures d'usines et des pertes d'emplois. Deux industries qui sont identifiées de façon particulière comme étant susceptibles de subir un impact négatif du libre-échange sont l'industrie du textile, dont 43 pour cent des emplois au Canada se trouvent au Québec et l'industrie du meuble dont 34 pour cent des emplois se trouvent au Québec.

Parmi les autres industries identifiées comme «secteur faible» dans un contexte libre-échangiste, le pourcentage d'emplois au Québec est important dans tous les cas: habillement (56 pour cent), chaussures (43 pour cent), machinerie (21 pour cent), produits électriques (25 pour cent), aliments et boissons (24 pour cent).

On pourrait étendre cette liste en y ajoutant d'autres industries que la Commission MacDonald n'a pas mentionnées: la fabrication de papiers fins, de papiers d'emballage et de cartons, un sous-secteur de l'industrie des produits forestiers (considérée comme un «secteur fort» par la Commission MacDonald) qui bénéficie actuellement d'une protection importante

face à d'éventuels concurrents du nord-est des États-Unis; l'industrie des produits chimiques (27 pour cent des emplois au Québec), sans doute exclue à cause des usines ultra-modernes de l'Alberta, mais dont les usines québécoises, déjà aux prises avec les conséquences des fermetures des raffineries et un vieillissement des installations, pourraient avoir du mal à faire face à la concurrence américaine.

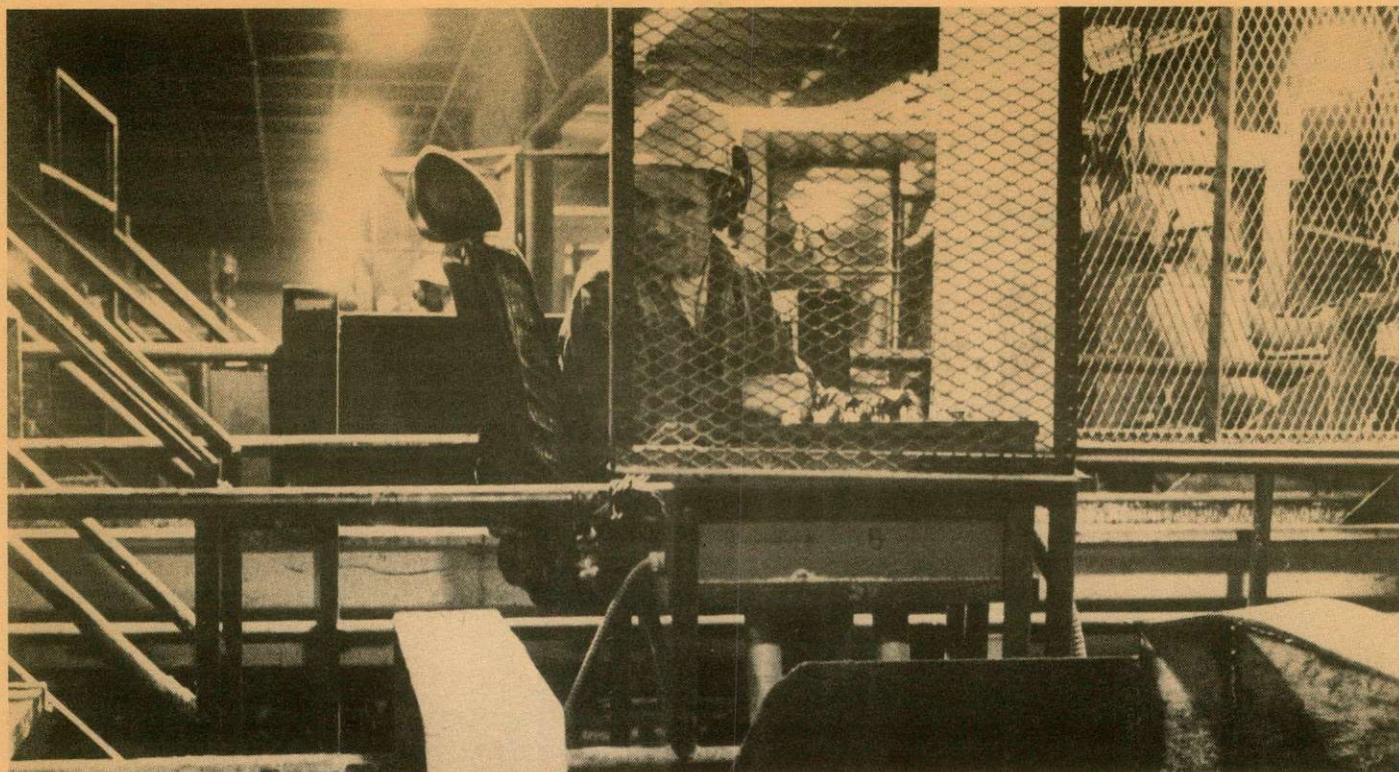
Il faut souligner que l'impact du libre-échange au Québec, où se trouvent d'importantes concentrations de plusieurs des industries qui seraient affectées, ne se ferait pas seulement sentir en termes d'emplois, mais également au niveau des conditions de travail et de rémunération. La CSN a évoqué ce fait dans son mémoire au Comité mixte sur les relations extérieures: **«Avec l'absence de protection pour une industrie comme celle du textile, ne pourrait-on pas s'attendre à voir les employeurs tenter de forcer les salarié-e-s canadiens à choisir entre la perte de leur emploi et une dégradation de leurs salaires et de leurs bénéfices sociaux pour qu'ils s'approchent de ceux qui ont cours dans le sud des États-Unis, conséquence des lois décourageant la syndicalisation et de l'héritage de plusieurs siècles d'oppression de la population noire?».**

CONSÉQUENCES DU LIBRE-ÉCHANGE AVEC LES ÉTATS-UN

Industrie	Nombre d'emplois directs au Québec (août 1985)	Mesures protectionnistes affectées par le libre-échange	Conséquences probables du libre-échange
Aliments et boissons	59 700 (transformation)	Réglementation comprenant contingentements et/ou utilisation exclusive de production québécoise pour plusieurs produits (ex: lait, œufs, boissons alcooliques). Crédit agricole et programmes de soutien de l'industrie de la pêche plus avantageux qu'aux États-Unis. Politiques d'achat préférentielles.	Disparition de nombreuses fermes, surtout producteurs de lait et viande. Fermeture de nombreuses usines de transformation, nombreuses brasseries et disparition de l'industrie vinicole. Diminution du soutien aux pêcheurs pour diminuer nombre de ceux-ci.
Caoutchouc et produits en matière plastique	10 400	Tarifs canadiens 11,2 pour cent en moyenne; tarifs inférieurs à 5 pour cent aux États-Unis.	Pertes de marchés canadiens non compensées par ventes aux États-Unis. Baisse d'emplois surtout pour produits en caoutchouc, y compris les pneus.
Cuir et chaussure	10 100	Tarifs canadiens 23 pour cent en moyenne et contingentements. Tarifs US 9 pour cent.	Seulement les entreprises les plus rentables survivraient; pertes d'emplois élevées.
Textile, bonneterie et vêtement	86 600	Tarifs canadiens supérieurs à 20 pour cent, contingentements. Industrie plus productive aux États-Unis. Politiques d'achat préférentielles.	Pertes d'emplois importantes dans tous les secteurs. Seule possibilité d'expansion quelques entreprises de vêtements de mode. Pertes nettes d'emplois de plus de 30 000.
Bois de sciage et produits de bois	27 000	Droit de coupe inférieurs au prix de « remplacement » des arbres.	Le principal avantage de l'industrie pour exporter aux États-Unis est au niveau du dollar canadien. L'augmentation des droits de coupe pourrait amener fermeture de scieries moins rentables.
Meubles et articles d'ameublement	15 300	Tarifs canadiens de 11,5 pour cent. Politiques d'achat préférentielles.	Fermures et importantes pertes d'emplois dans l'industrie des meubles de maison (60 pour cent de l'industrie). Peu de gains pour autres secteurs.
Papier et produits connexes	44 500	Papier journal en franchise. Papier fin, d'emballage et carton protégés par tarifs: tarifs canadiens 12,1 pour cent, tarifs US 6,9 pour cent. Politiques d'achat préférentielles.	Aucun changement papier journal. Fermures pour producteurs moins rentables de papier fin, d'emballage, de carton.
Imprimerie et édition	23 600	Importants programmes d'aide et de subventions. Politiques d'achat préférentielles. Imprimerie commerciale: tarifs canadiens 14,3 pour cent, tarifs US 3,2 pour cent.	Nombreuses fermures et pertes d'emplois imprimerie commerciale avec concurrence US. Fin de subventions provoquerait fermures de maisons d'édition.

LES SUR LES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES AU QUÉBEC

Industrie	Nombre d'emplois directs au Québec (août 1985)	Mesures protectionnistes affectées par le libre-échange	Conséquences probables du libre-échange
Première transformation de métaux	26 100	Tarifs assez faibles ou non-existants (ex: lingots d'aluminium) pour la plupart des produits.	Aucun changement aluminium. Certaines pertes zinc et cuivre; vieillissement des installations. Production magnésium favorisée.
Produits en métal	30 200	Tarifs canadiens: 12,7 pour cent. Tarifs US: environ 5 pour cent.	Fermetures et pertes d'emplois importantes chez plusieurs producteurs. Seul secteur favorisé: éléments de charpentes métalliques - ne compenserait pas les pertes.
Machines	17 400	Tarifs canadiens: 12,1 pour cent. Tarifs US: 4,4 pour cent. Forte mainmise des entreprises US sur ce secteur. Politiques d'achat préférentielles pour informatique, bureautique.	Disparition presque complète du secteur machinerie industrielle et commerciale (75 pour cent des emplois). Croissance hypothéquée informatique et bureautique.
Équipement de transport	34 100	Avionnerie: politique d'achat préférentielle. Automobile: pacte de l'automobile stipule production canadienne. Politique d'achat préférentielle. Pièces d'auto: tarifs canadiens: 12 pour cent. Tarifs US: 4 pour cent. Matériel ferroviaire roulant: protection tarifaire et politique d'achat préférentielle. Chantiers maritimes: tarifs et réglementation stricte deux pays. Tarifs et subventions très fortes petits chantiers. Tous les secteurs: tarifs canadiens moyens 12,1 pour cent. Tarifs US: 4,7 pour cent.	Avionnerie: pertes mineures. Pertes majeures tous les autres secteurs allant jusqu'à la disparition. Secteurs plus affectés: automobile et pièces, camions, petits fabricants matériel ferroviaire roulant, pièces et composants de navires, fabricants de petites embarcations. Accord limité à l'élimination de politiques d'achat préférentielles pourrait avantager certains fabricants transport en commun (ex: Bombardier) si dollar canadien demeure faible. Ne compense pas pertes dans les autres secteurs.
Produits électriques et électroniques	27 300	Réglementation, politiques d'achat préférentielles très déterminantes (ex: Bell, Hydro-Québec), subventions.	Fermetures et pertes d'emplois particulièrement dans secteur produits électriques.
Produits minéraux	12 900	Tarifs US élevés pour certains produits, inexistantes pour d'autres. Tarifs canadiens inférieurs aux tarifs US pour certains produits.	Pas de changements pour plusieurs secteurs. Possibilités d'expansion mais limitées à cause des coûts de transport pour secteurs suivants: verre, céramiques, produits en béton, amiante, ciment.
Produits chimiques et pétrole	29 900	Tarifs canadiens moyens 11 pour cent. Tarifs US moyens 7,6 pour cent. Forte mainmise entreprises US sur certains secteurs.	Fermetures et pertes d'emplois: pétro-chimie, pharmaceutique, produits de toilettes. Peu de changement: peinture, engrais, produits de nettoyage.



L'IMPACT SECTORIEL DU LIBRE ÉCHANGE

La Commission MacDonald admet qu'une entente de libre-échange pourrait avoir un impact majeur sur le secteur manufacturier, mais considère que cela n'importe guère puisque ce secteur emploie seulement un Canadien sur cinq:

«Une libéralisation des échanges se ferait surtout ressentir sur notre secteur manufacturier; ce secteur ne représente à l'heure actuelle que moins de 20 pour cent des emplois au Canada. Donc, au pire, une libéralisation des échanges n'aurait d'effets directs que sur le cinquième de la main-d'œuvre canadienne.»

Par ailleurs, la Commission oublie de mentionner que le secteur primaire qui, d'après elle, bénéficiera d'une entente de libre-échange, fournit moins de cinq pour cent des emplois au Canada, mais que des millions d'emplois dans le secteur tertiaire (services, finances, assurances, distribution, etc.) découlent des effets multiplicateurs des emplois dans le secteur manufacturier.

La Commission oublie également de mentionner que la plupart des ressources primaires entrent déjà en franchise aux États-Unis ou avec des droits de douane négligeables et qu'un accord de libre-échange ne changerait en rien la situation.

Lorsqu'elle s'efforce d'identifier les «secteurs forts» susceptibles de bénéficier d'un accord de libre-échange, elle ne réussit qu'à en trouver deux: le secteur du «transport urbain» (et notamment Bombardier et Ontario Bus Industries) et le secteur des produits de la forêt. La Commission prend le soin, cependant, d'exclure de ce dernier l'industrie du meuble qui, selon elle, pourrait subir plusieurs fermetures d'usines à cause de la concurrence du sud des États-Unis. La Commission oublie encore une fois de mentionner que l'industrie du papier journal, la plus importante composante du secteur forestier, exporte déjà

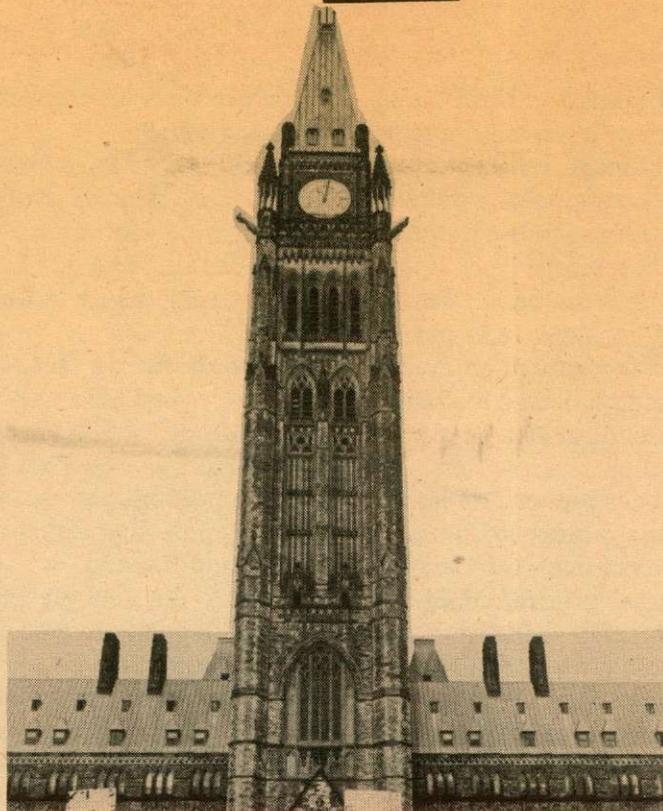
presque 90 pour cent de sa production et que ces exportations entrent en franchise (aucun droit de douane) aux États-Unis.

La liste est cependant beaucoup plus longue lorsque la Commission procède à une énumération des «secteurs faibles» qui subiront des fermetures et des pertes d'emplois avec l'application d'un accord de libre-échange avec les États-Unis: textiles, vêtements, chaussures, matériel et machines, électronique, outillage et produits électriques, meubles, matériel scientifique et produits de consommation. Quant aux types d'entreprises qui seraient affectées, la Commission affirme que ce sont les petites entreprises qui auraient le plus de mal à s'ajuster, mais admet que toute succursale d'une société américaine serait susceptible de subir une «restructuration».

Ce dernier pronostic correspond à celui déjà identifié par d'autres observateurs et confirmé par un représentant d'une société américaine qui a déclaré à un journaliste du Financial Post à la condition de ne pas être identifié:

«Nous avons demandé à un officier haut placé d'un important fournisseur d'équipements de bureau ayant son siège social aux États-Unis, comment sa compagnie réagirait à une libéralisation du commerce entre le Canada et les États-Unis. Sa réponse est courte et sans équivoque. La réponse est très simple, dit-il. S'il y avait le libre-échange, il y aurait moins d'investissements. La compagnie chercherait à approvisionner ses clients canadiens actuels à partir des usines américaines.»

Il s'agit d'un scénario qu'il faut prendre très au sérieux, compte tenu de l'importance des investissements américains au Canada et qui pourraient même affecter des usines qu'on identifie habituellement comme des secteurs de pointe, comme l'usine IBM à Bromont.



LES IMPLICATIONS POLITIQUES DU LIBRE-ÉCHANGE

La Commission MacDonald évoque la possibilité que les impacts du projet de libre-échange dépassent les limites des changements d'ordre strictement économique: **«Il est possible que... l'accord de libre-échange suscite des forces politiques qui, au bout d'un certain temps, rapprocherait le système fiscal et les règlements industriels canadiens du modèle américain».**

Elle fait particulièrement mention des règlements et politiques: **«... dont l'effet serait d'augmenter «artificiellement» les coûts de production des entreprises canadiennes par rapport aux entreprises comparables et concurrentes aux États-Unis... Par exemple, les codes du travail, les exigences en matière de sécurité, les réglementations sur l'environnement et sur les normes des produits peuvent augmenter les frais de production.»**

La CSN avait déjà évoqué ces impacts dans son mémoire à un comité parlementaire fédéral en août 1985: **«Une plus grande ouverture sur l'économie américaine, où la déréglementation, la réduction des programmes sociaux et la réduction de la fiscalité ont libre cours, pourrait devenir une autre arme pour ceux qui veulent «niveler» nos programmes sociaux et notre fiscalité, entre autres par la privatisation de certains programmes. Le résultat de tout cela sera d'accroître les inégalités et, tout comme aux États-Unis, de connaître un accroissement des tensions sociales et de la violence engendrées par ces inégalités.»**

La Commission MacDonald l'admet d'ailleurs lorsqu'elle déclare que les changements découlant d'un accord de libre-échange «atténueront progressivement les différences qui existent entre les sociétés canadiennes et américaines».

Une des conséquences que la Commission

prévoit découler d'un régime de libre-échange est une réduction des pouvoirs des provinces, d'une part parce que le Canada pourrait être obligé de limiter son encouragement au développement économique régional et, d'autre part, parce qu'un **accord de libre-échange obligerait les provinces à abandonner une partie de leur liberté en ce qui concerne l'utilisation des politiques portant sur les barrières non tarifaires. Il est donc concevable, à long terme, qu'un accord de libre-échange réduise le pouvoir des provinces par rapport à celui du gouvernement fédéral et par rapport au marché.**

La Commission MacDonald affirme également que le gouvernement canadien pourrait, à cause de la dépendance accrue sur l'économie américaine résultant d'un accord de libre-échange, connaître de plus en plus de difficultés à mener une politique extérieure indépendante. Évoquant «des interventions militaires controversées en Amérique Latine ou ailleurs», la Commission croit qu'un **«gouvernement canadien, dans ces circonstances, aurait tendance à atténuer au maximum ses critiques à l'endroit des États-Unis afin de préserver les relations canado-américaines.»**

Si, comme la Commission l'entend, le libre-échange amenait une intégration complète des deux économies et une «rationalisation» de la production sur l'échelle nord-américaine, comment le Canada pourrait-il s'extirper d'une politique d'embargo économique appliquée par les États-Unis, par exemple sur le Nicaragua? Le Canada serait, dans le cas de l'Amérique centrale, forcé d'abandonner sa politique de promouvoir la paix dans cette région et deviendrait partie prenante d'une politique américaine visant, par la militarisation et par la déstabilisation économique, à renverser un régime «ennemi».

QUI APPUIE LE LIBRE-ÉCHANGE?

Les prises de position de la Commission MacDonald en faveur du libre-échange, contre l'interventionnisme de l'État et contre l'assurance-chômage, reflètent assez fidèlement les préjugés et les positions des milieux d'affaires canadiens et ce, jusque dans les contradictions qu'on peut relever dans le rapport.

Ainsi, malgré la longue présentation des effets négatifs du projet de libre-échange, la Commission se prononce clairement et fermement en faveur d'une entente de libre-échange global avec les États-Unis et déclare comme «non pratique» une approche de négociations sectorielles.

Pendant, l'analyse des graves problèmes que subiraient plusieurs industries amène la Commission à considérer leur exclusion comme «justifiable»: *«Plusieurs industries canadiennes pourraient en fait avoir des besoins ou des problèmes spécifiques qui justifieraient leur exclusion totale ou partielle d'un régime général de libre-échange».*

Or, si la Commission admet l'exclusion de l'ensemble des «secteurs faibles» mentionnés ci-dessus ainsi que, pour des raisons «d'identité nationale», les industries culturelles, on n'est pas très loin du projet de «libre-échange sectoriel», (c'est-à-dire limité à certains secteurs) que la Commission dénonce comme n'étant pas pratique.

La Commission, dans sa position sur le libre-échange, reflète les priorités et les préjugés des milieux d'affaires en passant très rapidement sur les problèmes de chômage et de dislocation des communautés engendrés par leur proposition, tout en concentrant l'attention sur «l'irrationalité» d'une frontière canado-américaine qui empêche les entreprises multinationales de rationaliser la production à l'échelle nord-

américaine et les empêche ainsi de profiter des économies d'échelle.

Que la rationalisation de la production risque de se faire au profit d'usines situées à Chicago plutôt qu'à Chicoutimi, ou au Tennessee plutôt que dans les Cantons de l'Est, est absolument absent des préoccupations de la Commission.

La position de la CSN

La CSN a toujours refusé des politiques qui, au nom des meilleurs intérêts de quelques grandes sociétés, provoqueront le chômage, une dégradation des conditions de vie et de travail et une remise en question de la spécificité politique et sociale du Québec et du Canada.

La centrale prône plutôt des stratégies industrielles visant à créer de l'emploi par la substitution aux importations et, afin d'éviter de «mettre tous les œufs dans le même panier», elle favorise une politique de diversification de nos relations commerciales tout en favorisant une politique de libéralisation multilatérale graduelle des échanges entre les pays et notamment vis-à-vis les pays du tiers-monde, à l'intérieur des cadres internationaux reconnus, c'est-à-dire dans le cadre de l'Accord général sur le commerce et les tarifs douaniers (GATT) relevant de l'Organisation des nations unies.

La CSN, tout en rejetant le projet de libre-échange avec les États-Unis, soutient l'idée d'engager des discussions bilatérales sur des moyens pour éviter des mesures protectionnistes extraordinaires et sur la possibilité de réduire les barrières protectionnistes dans des secteurs où il y a un avantage très net pour le Canada.

COMMUNICATIONS ET CULTURE

À la faveur du libre-échange, la question de l'identité culturelle tant canadienne que québécoise prend une importance capitale.

En effet, les Américains sont déjà omniprésents au Canada et au Québec dans l'ensemble des communications et de la culture. Au Québec même, la «frontière linguistique» tient à peu de choses, particulièrement dans le monde de la musique, des communications audio-visuelles, des ordinateurs, des manuels scolaires, etc.

On laisse entendre que dans le cadre d'une négociation du libre-échange avec les États-Unis l'identité canadienne n'est pas négociable, mais la situation est tout de même inquiétante.

Comment interpréter, par exemple, le projet de loi C-20, qui vise à réduire les pouvoirs réglementaires du CRTC (le Conseil de la radio et de la télévision canadienne) et d'augmenter par le fait même les pouvoirs du ministre, surtout que le CRTC est une organisation démocratique où les divers groupes dans la société peuvent se prévaloir d'audiences publiques pour faire valoir leur point de vue?

N'est-ce pas là, à la faveur d'une concentration de pouvoir dans les mains d'un ministre, lui donner dans les faits un «pouvoir de négociation» dans le secteur des communications? Surtout que les Américains, eux, considèrent que tout est négociable...

La concentration des médias dans les mains de quelques groupes financiers est déjà chose faite au Québec. Qu'arrivera-t-il le jour où des compagnies américaines auront l'occasion de prendre le contrôle de ces groupes?

Même phénomène dans le monde de l'édition où, déjà, on traduit en grande partie de l'américain au français nombre de livres et manuscrits, particulièrement les manuels scolaires, avec des effets réels sur ce qu'on lit... et sur ce qu'on pense.

Il est surtout difficile d'évaluer les conséquences d'une «ouverture» encore plus grande du champ de l'activité culturelle aux Américains, surtout qu'on ne sait que peu de choses sur les négociations à venir, sinon que dans les faits on met en place les «équipes de négociations»... et que ça avance.