

endroits qui peuvent ne pas être les plus efficaces ou les plus économiques aux fins de la compétitivité à plus long terme. Il se pose également la question des engagements d'acheter de sources canadiennes, engagements actuellement remis en cause au GATT. Enfin, l'on s'inquiète du processus de fonctionnement de l'AEIE elle-même, qui peut décourager certaines entreprises prometteuses, notamment de taille moyenne, qui tentent de s'implanter au Canada. La simplification des procédures de l'AEIE a largement répondu aux attentes du monde des affaires. Les décisions deviennent plus transparentes et les changements apportés ont été reçus favorablement par les investisseurs potentiels. L'étude de la plainte américaine concernant les «exigences en matière de contenu», les «résultats d'exportation attendus» et les «limites imposées aux activités de distribution» a donné au Canada la possibilité d'expliquer le fonctionnement de l'AEIE. Ces diverses questions montrent que l'application sensible et souple du mandat et des pratiques de l'AEIE doit viser à assurer la compétitivité internationale à long terme de l'industrie canadienne dans un monde où l'avantage comparé se déplace rapidement.

Les investissements étrangers comportent un autre aspect tout aussi important. Autrefois, le commerce se faisait surtout avec les puissances coloniales. Aujourd'hui, avec la disparition des dépendances métropolitaines, ces puissances coloniales se font rares. L'investissement est l'équivalent moderne de cette domination commerciale. Voilà l'un des développements qui ont favorisé l'établissement de l'AEIE, les Canadiens craignant qu'une bonne partie de ce genre d'investissements au Canada ne profite pas aux Canadiens. L'investissement est devenu un important catalyseur et une importante voie d'acheminement pour le commerce, et il se peut que nos exportateurs ne recherchent pas activement des possibilités de s'implanter à l'étranger. Le marché américain peut être desservi depuis le Canada. Ce qui n'est pas le cas pour les marchés de l'Amérique latine, de l'Europe et de l'Asie. Si le Canada veut surmonter l'obstacle du 2-3 pour cent de pénétration des marchés de la CE et du Japon, il faudra que des sociétés canadiennes s'implantent dans ces régions. Voilà la base du succès des Américains, des Japonais et des Allemands. Cette implantation peut se faire d'un certain nombre de façons, y compris par le biais d'entreprises en coparticipation qui combinent des ressources complémentaires, par des arrangements de compensation, par la mise à profit des ressources des banques canadiennes déjà implantées à travers le monde, ainsi que par le biais de l'aide. Dans tous les cas, il se forge des liens entre sociétés et gouvernements qui mèneront éventuellement à une meilleure pénétration des marchés étrangers.

c) *Les politiques de développement économique: Favoriser les industries concurrentielles*

Alors que les politiques monétaires, fiscales et financières assurent l'environnement économique de base dans lequel les Canadiens poursuivront leurs intérêts commerciaux, il existe toute une gamme de politiques *réglementaires* qui répondent principalement aux intérêts économiques et autres des Canadiens et qui touchent directement la position concurrentielle de nos producteurs et de nos fabricants. Le coût de l'encadrement de l'économie a été documenté par le Conseil économique, un comité parlementaire et un groupe de travail du Conseil du Trésor: mentionnons notamment les règlements touchant la concurrence, le transport et la main-d'œuvre,