

Introduction

Un autre objectif du Canada, objectif important quel que soit le sentiment qui prévaut à Washington, serait de stimuler la venue d'investissements nouveaux ou complémentaires et de créer ainsi des emplois nouveaux et meilleurs. De nouveaux emplois sont créés et de nouveaux investissements sont générés lorsque le marché est suffisamment vaste pour permettre des économies d'échelle et une production spécialisée. De meilleurs emplois sont créés lorsque les entreprises sont confiantes dans l'avenir et prêtes à se restructurer pour rester compétitives. Nombre d'entreprises canadiennes ont confiance qu'elles pourront affronter le défi de la concurrence sur un marché plus vaste.

L'élimination des tarifs américains existants, des contingents à l'importation et des restrictions "Buy America" donnerait à l'industrie canadienne un accès libre et sûr à un marché de 250 millions de consommateurs. Elle ferait du Canada un site plus attrayant pour les investissements canadiens et étrangers, américains, japonais et autres qui considèrent l'accès plus sûr à un large marché comme une condition préalable à l'implantation d'entreprises rentables et créatrices d'emplois. Un sondage effectué récemment auprès d'entreprises canadiennes investissant aux États-Unis a révélé que la menace de tarifs douaniers, de contingents ou d'autres restrictions d'accès aux États-Unis sera un facteur clé de la décision d'investir au Canada ou aux États-Unis.

Des tarifs américains élevés -- 15% et plus pour les produits pétrochimiques et nombre d'autres produits -- continuent d'empêcher les entreprises canadiennes de réaliser les économies d'échelle nécessaires à l'accroissement du nombre d'emplois dans l'industrie canadienne. Il a été souvent mentionné que lorsque les réductions issues du "Tokyo Round" auront été pleinement appliquées, quelque 80% des exportations canadiennes aux États-Unis y seront admis en franchise et qu'un autre 15% seront frappés de droits de 5% ou moins. Ce calcul, fondé sur les structures d'échange de 1976, masque le fait que certains produits ne sont pas échangés en raison des tarifs élevés, mais qu'ils pourraient l'être si les barrières étaient abaissées. Toutefois, l'évolution de la composition des exportations canadiennes a déjà fait passer cette estimation à 70% de biens admis en franchise. La fluctuation de 25% ou plus observée dans le taux de change depuis 1976 a permis à de nombreuses entreprises canadiennes d'affronter des tarifs de 5% et même de 10% et de libre concurrence dans des secteurs d'où elles étaient précédemment exclues. L'élimination des barrières tarifaires qui subsistent aiderait davantage les entreprises canadiennes compétitives à pénétrer le marché américain. Enfin, les tarifs canadiens sont souvent onéreux parce que les producteurs canadiens fondent habituellement le prix demandé à leurs clients canadiens sur le prix américain majoré du tarif canadien.

Un autre facteur inhibiteur est l'absence d'un bon mécanisme de règlement des différends. Si le GATT fournit une base pour le règlement des différends, il ne