

l'acier. On ne saurait, selon eux, concevoir qu'un grand État-nation soucieux de son statut de "grande puissance" puisse se trouver dans le position dans laquelle il serait obligé de s'en remettre à des producteurs plus efficaces tels que la Corée du Sud et le Brésil pour son acier; à l'Espagne ou à Taiwan pour les coques de ses navires, et à l'Arabie Saoudite pour son éthylène, ou à tout autre pays pour des systèmes vitaux de télécommunication, d'électronique ou de transportation. Ainsi, l'argument de la sécurité nationale peut s'avérer être que la pointe d'un iceberg néo-mercantile.

Robert Lawrence du Brookings Institution a observé que "la présent gouvernement républicain aux États-Unis est idéologiquement en faveur du libre échange, mais que les réalités politiques les obligent à changer leur fusil d'épaule." Ces réalités n'ont pas disparu depuis l'élection de novembre dernier. En effet, comme l'avait prédit plusieurs économistes, la relance économique aux États-Unis a considérablement ralenti en 1985, et les poussées protectionnistes peuvent devenir plus prégnantes. Il en va de même pour les pays de la CEE dont les gouvernements sont moins épris du libre-échange et qui font face à des mouvements syndicaux politiquement plus puissants. Habités à la gestion du commerce international au sein de la CEE, ils paraissent assez optimiste à l'idée d'une gestion des échanges commerciaux internationaux. Le Japon, pour sa part, est de plus en plus vulnérable aux exigences d'une rationalisation du marché mondial. Il lui a fallu admettre que le pouvoir économique semble se déplacer des pays qui possèdent des avantages comparables et concurrentiels dans la production de nombreux produits, vers ces pays dont les gouvernements peuvent contrôler les accès du marché.

Le commerce géré a des implications énormes pour un pays comme le Canada. Les exportateurs canadiens devront compter sur le gouvernement fédéral pour prendre les mesures économiques et politiques afin de protéger les parts existantes du marché international. La récente lutte prolongée pour éviter les quotas restrictifs contre l'exportation de l'acier canadien aux États-Unis est à cet égard très édifiante. Le succès de cette lutte était dû en grande partie aux efforts soutenus du gouvernement de coordonner ses propres efforts de lobbying avec ceux des industries canadiennes. Au-delà du statu quo, le rôle du gouvernement dans la gestion du commerce deviendra de plus en plus important. Si le Canada doit étendre ses marchés d'exportation à un moment où la capacité de production de nombreuses industries dépasse de beaucoup la demande, alors, le gouvernement devra négocier des accès garantis à un nouveau marché agrandi, tout en essayant, dans la foulée, pour des raisons politiques évidentes de protéger les emplois et les profits dans les secteurs clés de l'économie nationale. Selon nous, les perspectives de succès des négociations semblent plutôt lugubres. Le Canada ne possède tout simplement pas un marché domestique assez grand dont l'accès pourrait être refusé ou donné pour être un facteur de négociation. Dans l'ère du commerce géré, ceci représente un handicap considérable. L'opportunité de rechercher un libre-échange sectoriel avec les États-Unis doit sans doute être vu en tenant compte de cet état de fait. Une option politique pragmatique serait préférable à la négociation en position de faiblesse. □