

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Le commerce: la clé de l'avenir

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EST SYNONYME DE CRÉATION D'EMPLOIS

Le Canada est une nation commerçante. Parce que notre pays ne compte que 25 millions d'habitants, notre marché intérieur est trop restreint pour absorber toute la production. Notre prospérité collective dépend de la vente de nos biens et services à l'étranger. Trente pour cent de notre revenu national et 3 millions d'emplois sont tributaires du commerce extérieur.

Sur le marché international, la concurrence est vive et le protectionnisme se développe de plus en plus. À ce niveau, le monde est dominé par trois grands blocs: les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Le Canada est le seul grand pays commerçant du monde qui ne soit assuré d'un accès direct à un marché d'envergure; il est donc, à ce titre, très vulnérable.

Le Canada a un intérêt vital à protéger et à développer son accès aux marchés internationaux. Pour atteindre ce but, le gouvernement fédéral, dirigé par le premier ministre Brian Mulroney, a adopté une stratégie à deux volets.

DEUX TYPES DE NÉGOCIATIONS

Le Canada participe activement à la nouvelle ronde de négociations multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le GATT, dont les 93 pays signataires représentent les quatre cinquièmes du commerce mondial, a été créé en 1947. Depuis, l'organisme a réussi à libéraliser et à accroître le commerce mondial. Le Canada en a grandement profité, mais les négociations sont longues et complexes.

Pour traiter avec plus de célérité les trois quarts des échanges commerciaux du Canada qui se font avec les États-Unis, le gouvernement tient des entretiens bilatéraux avec Washington dans le but d'enclencher dans un accord commercial global le plus grand nombre possible de réductions bilatérales des obstacles aux échanges de biens et de services. Ces négociations sont de la plus grande importance pour les Canadiens de toutes les provinces.

ACCÈS ASSURÉ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Notre voisin est aussi notre plus gros client: il achète 77% de nos exportations. Plus de 2 millions d'emplois dépendent de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Cependant, les Américains, qui sont confrontés à un énorme déficit commercial, mobilisent toutes leurs énergies pour mettre un terme à ce qu'ils estiment être une concurrence déloyale et des pratiques commerciales injustes.

Le Canada a ressenti les répercussions de cette attitude protectionniste. De nombreux secteurs de notre économie en ont souffert à la fois directement et indirectement. On voit sans peine qu'un accord formel garantissant l'accès à notre marché le plus important est nécessaire.

De même, une libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis, assortie de règles stables et de mesures appropriées d'aide à la transition et à l'adaptation, signifierait pour nous de plus gros investissements, de plus grandes économies d'échelle au niveau de la production et une compétitivité accrue. D'après la plupart des gens qui se sont penchés sur la question, un accord permettrait de créer plus d'emplois, des emplois plus sûrs, des emplois plus intéressants. Parallèlement, une libéralisation des échanges commerciaux augmenterait le nombre des biens et des services

disponibles au Canada et en abaisserait les prix pour les consommateurs canadiens et pour les industries canadiennes qui importent pour produire.

CONSULTATIONS SUIVIES

Tous les trois mois, le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces se rencontrent pour faire le point sur les négociations. La ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, consulte les ministres provinciaux chargés du commerce. Des fonctionnaires provinciaux se réunissent chaque mois: ils sont membres du Comité permanent des négociations commerciales que préside l'ambassadeur Simon Reisman, négociateur principal du Canada.

Des représentants du secteur privé de chaque province apportent leur contribution aux deux types de négociations par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur qui relèvent de M^{me} Carney.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Une libéralisation du commerce avec les États-Unis devrait favoriser l'expansion économique de nos régions dont la croissance est lente. En effet, s'il est impossible d'arriver à un accord qui avantage le Canada et ses régions, le Canada n'apposera pas sa signature. De toute façon, les négociations avec les États-Unis ne portent pas sur la capacité du Canada de déterminer lui-même ses politiques de développement régional, ni sur sa capacité d'assurer le développement des régions.

Toutes les provinces et tous les territoires se livrent au commerce. Leur prospérité dépend, dans une large mesure, de la réussite des négociations avec les États-Unis et, par l'entremise du GATT, avec le reste du monde.

UNE ÉCONOMIE D'EXPORTATION

L'économie de l'Île-du-Prince-Édouard dépend du commerce extérieur en ce qui concerne la production et l'emploi. Les exportations représentent environ 10% de son produit intérieur brut.

En 1986, les exportations de marchandises (acheminées à 60% vers les États-Unis) ont représenté près de 147 millions \$. Le tourisme, deuxième industrie de l'Île, est aussi une source importante de devises américaines, japonaises et autres.

L'agriculture est le premier secteur d'activité de la province. La culture de la pomme de terre en est le principal produit et c'est de l'Île que vient le quart de la production canadienne. Les produits agricoles représentaient en 1985 un peu plus de la moitié des exportations; 40% étaient faites de pommes de terre et le reste était composé d'autres légumes, de fruits, de produits laitiers et de viande.

Les ventes de poisson et de crustacés (plus de 45 millions \$) ont compté pour plus du tiers des exportations de marchandises, le homard en étant un important élément.

La province a un secteur manufacturier modeste mais dynamique dans lequel le conditionnement des aliments emploie 50% de la population active. Les fournitures médicales, ophtalmiques et orthopédiques forment une part de plus en plus grande de ce secteur.

QUESTIONS COMMERCIALES

Il est essentiel pour les emplois et la production de la province que les négociateurs du Canada cherchent à obtenir un accès plus large et plus sûr au marché américain.

Tracasseries aux frontières

Les exportations de pommes de terre et des produits de la pomme de terre ont, par exemple, été touchées par divers recours commerciaux américains comme les droits antidumping. Les producteurs américains ont aussi trouvé de nouveaux moyens (comme l'inspection à la frontière) pour harceler les exportateurs de la province.

Dans les négociations commerciales, le Canada cherche à obtenir des concessions importantes sur le plan des barrières tant tarifaires que non tarifaires, ainsi que des règles assurant le respect de part et d'autre de pratiques commerciales loyales et de méthodes équitables. Un nouveau cadre de règles plus prévisibles visant à limiter le recours à des mesures, comme celles qui ont été récemment prises, contribuerait grandement à instaurer un environnement économique stable pour les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche de l'Île.

Règles régissant les pratiques commerciales loyales

L'élimination des tarifs douaniers et des obstacles techniques encouragerait les conditionneurs à exporter des produits comme des pommes de terre en emballages spéciaux et d'autres produits de spécialité destinés à la restauration et à la préparation d'aliments-minute. La libéralisation du commerce pourrait également avantager les industries qui produisent des montures de lunettes et du matériel de conditionnement du poisson.

Ce qui vaut pour les intérêts de l'Île dans les négociations entre le Canada et les États-Unis vaut également dans les négociations plus larges sur le commerce international qui se déroulent sous l'égide du GATT. En ce qui concerne plus particulièrement le commerce agricole, des progrès au niveau des négociations canado-américaines permettraient de faire en sorte qu'un plus grand nombre de membres du GATT s'entendent sur la définition des subventions admissibles et cessent de recourir aux règlements sanitaires et techniques pour limiter le commerce.

