

QUÉBEC

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'enchaîner 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

Aux points forts traditionnels du Québec, soit les ressources naturelles brutes et semi-transformées, s'est ajoutée une expansion du commerce des biens fabriqués dont, en particulier, les produits et les pièces de haute technologie.

Trois quarts des exportations de marchandises de la province, qui ont atteint 20,8 milliards \$ en 1986, vont vers les États-Unis. Les principaux produits compren-

nent le papier journal, les automobiles et les pièces d'automobiles, l'aluminium et les alliages, le matériel de télécommunications, le bois d'oeuvre résineux et les moteurs et pièces d'avions.

Les deux tiers des exportations de pâtes et papiers du Québec vont vers les États-Unis et comblent environ 30% des besoins de ce pays. Le degré croissant de transformation des exportations du Québec signifie que 90% de celles-ci viennent aujourd'hui du secteur de la fabrication qui emploie environ 550 000 personnes.

L'énorme capacité de production d'électricité, dont 90% en hydro-électricité, a contribué de nombreuses façons aux exportations. Le faible coût de l'électricité a attiré des transformateurs d'aluminium et d'autres industries d'exportation dans la province. L'électricité est aussi exportée en quantités de plus en plus grandes vers les États-Unis. L'industrie du matériel électrique, encouragée par Hydro-Québec, est devenue exportatrice. Enfin, Hydro-Québec est elle-même devenue exportatrice d'expertise vers d'autres pays.

L'important secteur du textile et du vêtement s'est modernisé pour être plus apte à faire face à la concurrence. Par ailleurs, l'industrie aérospatiale en expansion est porteuse de nouveaux espoirs. Le Québec a aussi une bonne capacité de développement de logiciels et de systèmes, et compte certains bons fabricants de circuits complexes et d'autres produits spécialisés en électronique et en télécommunications. La biotechnologie prend aussi de l'expansion.

Les bureaux d'ingénierie de réputation mondiale établis à Montréal contribuent aux exportations invisibles du Québec. Les banques et les autres établissements financiers sont également d'importants exportateurs de services.

Dans le secteur minier, les exportations comprennent l'or, le minerai de fer, le cuivre, l'amiante, le zinc et l'argent. Le secteur agricole est, de son côté, dominé par l'industrie laitière et l'élevage du bétail.

QUESTIONS COMMERCIALES

Le Québec a fortement intérêt à ce que les négociations entre le Canada et les États-Unis et les négociations dans le cadre du GATT débouchent sur une diminution du protectionnisme et facilitent l'accès aux marchés des États-Unis et d'autres pays.

Défi protectionniste

Les exportations de la province se sont heurtées à une série de barrières non tarifaires aux États-Unis comme celle touchant le bois d'oeuvre résineux. Les exportations de ciment et de matériel de transport ont été freinées par les préférences dites "Buy America". Enfin, les exportations de voitures de métro ont été limitées par des droits compensatoires.

Ressources, fabrication, services, agriculture

Les négociateurs canadiens recherchent des concessions importantes et globales en matière de barrières tant tarifaires que non tarifaires. Les exportations de biens fabriqués qui sont plus susceptibles de profiter de telles concessions touchent les produits du secteur des ressources, comme les pâtes et papiers et les produits chimiques. Ces exportations font pour l'instant l'objet de tarifs douaniers qui découragent la transformation au Canada et se heurtent à l'occasion à des barrières non tarifaires.

D'autres exportations importantes de produits fabriqués, comme le matériel de transport en commun, l'aérospatiale et les télécommunications, pourraient profiter d'un plus grand accès aux marchés publics des États-Unis, tant civils que militaires. Les industries de biens de capital et d'équipement pourraient aussi tirer avantage d'une réduction des tarifs douaniers américains ainsi que de l'élimination de la menace des droits compensatoires.

De nombreuses sociétés dans des secteurs comme l'assurance-vie, la construction, le génie-conseil et les services aux entreprises ont indiqué qu'elles pourraient tirer avantage de la libéralisation des échanges.

Le secteur agricole du Québec pourrait obtenir un accès sûr et plus grand pour ses exportations de bétail (comme les porcs), de viande et de produits transformés. Les négociations sur les deux fronts, entre le Canada et les États-Unis et dans le cadre du GATT, viseront à accroître la stabilité dans le secteur agricole et à convenir de règles en matière de subventions.

Conclusion

Du fait de sa diversité, l'économie québécoise est en bonne position de tirer parti d'une libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis, ainsi que d'un abaissement général des obstacles en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

