

Les nouvelles politiques et priorités de l'Est en matière d'importations sont autant d'autres défis pour la politique commerciale canadienne. En ce moment, ce sont les équipements, les techniques et le savoir-faire qui viennent en tête des priorités, car il faut donner un coup de pouce aux industries légères depuis longtemps négligées, et les moderniser, et améliorer la distribution de biens de consommation et de services. Les entreprises canadiennes auront affaire à une forte concurrence américaine, européenne et japonaise pour décrocher ces marchés. En matière agricole, ce sont maintenant les secteurs en aval de l'industrie agro-alimentaire qui sont les plus prometteurs pour nos exportations.

L'électronique constitue un autre secteur d'exportations possibles sur les marchés de l'Est pour les entreprises canadiennes. En l'occurrence, l'assouplissement du contrôle des exportations stratégiques est un facteur essentiel. Les barrières aux exportations de produits de haute technologie occidentaux tombant, la concurrence se fait plus âpre entre les fournisseurs éventuels. Il importe donc que le Canada, par sa future politique, ne mette pas les entreprises canadiennes en position d'infériorité face aux entreprises étrangères.

Dans tous ces domaines, le financement est obligatoirement un élément important des relations, étant donné les graves problèmes de balance des paiements auxquels l'ensemble des pays de l'Est restent confrontés. De nouveaux crédits publics ont été annoncés, mais les banques commerciales canadiennes ne sont pas encore sorties de l'isolationnisme dans lequel elles s'étaient repliées pendant la crise financière du début des années 1980.

Le déséquilibre commercial, qui a toujours existé avec l'Europe de l'Est (notamment avec l'URSS), prend encore plus d'importance dans ces circonstances nouvelles. Il s'agit de le réduire sans réduire considérablement le volume des échanges. En écartant les crédits (auxquels aucune des parties n'est disposé à donner, dans l'expansion future des échanges, un rôle aussi essentiel que celui qu'ils ont joué dans les années 1970), cela signifie que le Canada devra acheter davantage à ses partenaires commerciaux de l'Est.⁸ En conséquence, il ne peut se préoccuper uniquement de favoriser ses exportations.

Le commerce n'est pas tout. Les économies soviétique et est-européennes s'ouvrant aux investissements étrangers, le champ des relations économiques du Canada avec les pays de la région s'est considérablement élargi. En fait, ces derniers temps, les pourparlers en matière d'affaires ont beaucoup porté sur la création de sociétés mixtes en Union soviétique et en Europe de l'Est en vertu de nouvelles réglementations. À la mi-1990, quelques trente-cinq entreprises communes canado-soviétiques avaient déjà été enregistrées officiellement

en URSS (et vingt-sept en Pologne). Étant donné le peu d'expérience commerciale des entreprises canadiennes dans ces pays, ce résultat est plutôt satisfaisant. Ces entreprises en participation canado-soviétique sont concentrées, pour l'essentiel, dans le secteur des services, principalement dans l'hôtellerie et la restauration. Seuls quelques investisseurs canadiens ont choisi le secteur manufacturier : les véhicules tout-terrain sur chenilles, les pièces détachées pour automobiles, le matériel de télécommunication. Quant aux capitaux investis, ils sont à la mesure des risques présentés par une conjoncture incertaine et ils traduisent la prudence des investisseurs occidentaux de manière générale.

Ces investissements représentent un immense potentiel pour les relations futures du Canada avec l'Europe orientale. Bien que limités pour l'instant, ils ne demandent qu'à augmenter aussitôt qu'une économie de marché se mettra en place dans les pays concernés et que leurs entreprises d'État seront privatisées. Les Canadiens pourront investir directement non seulement sur les marchés nationaux mais aussi sur les marchés régionaux dès lors que l'Europe de l'Est s'intégrera de plus en plus à la grande Europe.

Des mesures politiques, telles que des accords de protection des investissements avec l'URSS, représentent un pas dans la bonne direction. Les entreprises canadiennes qui s'embarquent dans des co-entreprises en Europe de l'Est agissent en véritable pionniers dans un nouveau paysage économique. Il faut les encourager et les soutenir en nous adaptant à la conjoncture difficile et incertaine d'une Europe de l'Est en transition. Des programmes doivent être mis sur pied pour les aider à évaluer précisément les problèmes et les risques qu'elles rencontreront et à trouver des solutions ou des parades satisfaisantes. Le gouvernement peut concrétiser son soutien par l'intermédiaire des nouveaux conseils commerciaux.

En somme, le Canada a commencé à définir politiquement des mesures propres à relever les défis de la transformation est-européenne. Il est encourageant de voir le monde des affaires s'activer comme il le fait actuellement, car le soutien à la nouvelle orientation politique s'en trouve élargi et renforcé. Le gouvernement canadien devrait innover, et non imiter, dans la re-définition des relations économiques avec l'Europe de l'Est. Les rapports Est-Ouest sont manifestement empreints d'une nouvelle mathématique, et les échanges commerciaux en sont un élément important. Établir prospérité et stabilité en Europe de l'Est grâce au développement économique et à la coopération avec l'Occident constitue un véritable défi pour les décideurs politiques. Dans le cas du Canada, ce défi supposera de nouvelles initiatives traduisant davantage une nouvelle façon d'envisager d'anciens instruments et programmes de soutien.