

ALBERTA

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

L'Alberta, qui exporte beaucoup à l'étranger, est la troisième province en importance au chapitre de la valeur totale des biens produits par son industrie. En 1984, son produit intérieur brut était évalué à 60 milliards \$. Cette augmentation de plus de 800% par rapport à 1970 est attribuable en particulier aux développements survenus dans le secteur de l'énergie et dans l'industrie pétrolière; durant la même période, le PIB du Canada s'est accru de 500%.

En 1986, l'Alberta a exporté des biens d'une valeur de 10,7 milliards \$, dont 73% ou 7,8 milliards \$ étaient destinés aux États-Unis. Il s'agissait principalement de pétrole et de gaz. Le Japon est le second client en importance de l'Alberta. Plus de 25% des exportations de marchandises de la province se composaient de matériaux transformés et de produits finis, notamment des produits du pétrole et du charbon, des produits chimiques organiques et de la pâte de bois, signe de l'avènement d'une économie diversifiée.

Toutefois, l'économie de l'Alberta a été très vulnérable à la conjoncture internationale. En tant que premier producteur de pétrole brut, de gaz naturel, de sous-produits du gaz naturel et de charbon au Canada, la baisse récente des prix du pétrole a été très préjudiciable à cette province. L'industrie du pétrole et du gaz a sabré dans ses investissements et les revenus ont diminué de façon dramatique.

Industrie de base de l'Alberta, l'agriculture a souffert de la chute mondiale des prix des céréales. Les revenus des céréaliculteurs pourraient baisser de façon abrupte.

Aux prises avec cette nouvelle conjoncture mondiale, les 1,3 million de travailleurs de la province ont connu de graves problèmes d'emploi.

Premier producteur au monde de soufre tiré d'hydrocarbures, l'Alberta en est devenu le plus important exportateur. La province exporte aussi de grandes quantités de charbon, surtout vers les marchés des pays en bordure du Pacifique.

Comme son économie est axée sur les exportations, l'Alberta appuie fermement les efforts déployés par le gouvernement fédéral en vue de négocier un accord commercial global avec les États-Unis, ainsi que sa participation aux négociations de la ronde Uruguay du GATT.

QUESTIONS COMMERCIALES

L'Alberta a beaucoup à gagner des négociations commerciales entreprises par le Canada.

Énergie

Les pressions protectionnistes qui s'exercent aux États-Unis sont une menace grave pour les producteurs de gaz de l'Alberta. Cette province doit être sûre que le

Canada sera traité de façon non discriminatoire par les autorités américaines de réglementation. Les États-Unis imposent aussi une taxe sur le pétrole importé qui pourrait nuire aux producteurs de pétrole de l'Alberta. La province a besoin de rendre plus sûre son accès au marché des États-Unis dans le cadre d'un nouvel accord commercial.

Pétrochimie

La suppression, par les États-Unis, des barrières tarifaires et non tarifaires qui s'appliquent aux produits pétrochimiques et aux biens manufacturés inciterait les industries de transformation de l'Alberta à prendre de l'expansion et à se diversifier.

L'industrie pétrochimique, dont 75% de la production est destinée au marché des États-Unis, deviendra plus viable si sont supprimés les droits de douane américains qui limitent l'accès de l'Alberta à ce marché.

Agriculture

Pour l'Alberta, il faut parvenir à un accord bilatéral dans le domaine de l'agriculture, accord qui définirait clairement les subventions autorisées et qui réduirait ou supprimerait les barrières non tarifaires, telles les règlements sanitaires et techniques qui nuisent actuellement à l'exportation des produits agricoles de la province.

Élevage

La réduction ou la suppression de certaines barrières non tarifaires, comme les lois et les normes techniques applicables à la viande importée, favoriserait le commerce du bétail entre l'Alberta et les États-Unis. L'imposition, par les États-Unis, de droits compensateurs sur le porc illustre bien la nécessité d'arriver à un accord au sujet des subventions autorisées.

Biens et services

Un accord qui avantagerait l'Alberta au niveau des échanges de biens et de services, en particulier les services d'ingénierie, de forage de puits de pétrole et de construction, permettrait à de nombreuses industries de profiter d'un accès élargi au marché américain.

