

*Relations internationales*

États-membres des Nations Unies, et réussissent à échapper au contrôle des gouvernements nationaux. Le succès de bon nombre de ces entreprises, même en période d'austérité économique et en dépit de politiques contraignantes des gouvernements hôtes, témoigne de la remarquable efficacité avec laquelle elles transfèrent la technologie, exploitent les ressources et le savoir-faire et développent des techniques de *marketing* et de distribution au plan mondial. Les multinationales sont de fait l'incarnation institutionnelle de l'interdépendance qui caractérise l'économie mondiale, en fait ce qui a amené le chef d'une nation à parler de nationalisation de certaines industries plutôt que de laisser ces industries s'internationaliser. Je comprends bien l'urgence qu'il peut y avoir dans certains pays de voir à la nationalisation de leurs industries.

Tout au long des années 1970, des négociations ont été menées au sein de l'OCDE et de l'ONU sur des normes qui permettraient d'évaluer et d'améliorer la conduite de ces entreprises. Les principes directeurs de 1976 de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales étaient un important jalon à cet égard, et le gouvernement suit de près les négociations qui se poursuivent au sein de la Commission des sociétés transnationales des Nations Unies sur un code international de conduite des sociétés transnationales.

Le Canada connaît probablement mieux que quiconque les problèmes et les frustrations associés à la réglementation des filiales des multinationales. Il est donc bien placé pour aider les autres pays d'accueil et pour faire connaître aux pays exportateurs les problèmes qui peuvent se présenter. Par ailleurs, certaines grandes sociétés multinationales canadiennes, qui œuvrent notamment dans le secteur des ressources, ont fait du Canada ces dernières années un important exportateur de capitaux, réalisant pas moins de 27,4 milliards d'investissements à long terme à l'étranger en 1977 seulement. Contrairement aux pays en voie de développement qui s'inquiètent d'une domination éventuelle de leur économie par les multinationales, le Canada possède un niveau de développement et de «sophistication» technologiques comparable à celui des pays investisseurs. Par conséquent, il est bien placé pour réclamer un code équilibré et efficace qui ralliera l'appui tant des entreprises que des gouvernements.

La position canadienne part d'une double prémisse. D'une part, les pays hôtes ont le droit de s'attendre que les entreprises étrangères respectent pleinement les lois et les politiques nationales qui définissent le comportement d'un bon citoyen corporatif, d'autre part, ils ont aussi l'obligation de reconnaître les normes de droit international communément acceptées et les pratiques de bonne gestion commerciale. Les porte-parole canadiens ont soigneusement évité d'endosser des propositions qui auraient pour effet de faire du pays exportateur le premier responsable des normes de conduite des filiales étrangères des entreprises sous sa juridiction. En effet, il appartient à notre avis au pays hôte de déterminer ce qui est légal et approprié en matière de pratiques commerciales sur son territoire. Notre expérience du contrôle extra-territorial qu'exercent d'autres pays, par exemple en ce qui a trait au commerce avec la Chine et Cuba et l'application de mesures antitrust, n'a fait que renforcer notre conviction sur ce point.

Nous pouvons facilement comprendre certaines des difficultés et des préoccupations que les pays en développement associent aux multinationales: prix de transfert, distorsion des

échanges, absence de cadres locaux, lenteur du développement technologique et manque de sensibilité aux conditions locales, puisque nous tentons nous-mêmes de les régler. Toutefois, certaines des solutions les plus extrêmes préconisées dans les pays en développement auraient pour effet de couper le flot des investissements privés vers les pays qui appliqueraient ces mesures, ce qui serait certes très malheureux. De nombreux pays en développement ont le sentiment de ne pas avoir suffisamment d'atouts pour négocier avantageusement avec les multinationales, d'être dominés par des entreprises qui leur sont supérieures du point de vue de l'information, du savoir-faire, du capital et du contrôle des marchés. Les gouvernements des pays en développement sont enclins à réclamer qu'on leur donne un droit automatique et global d'accès à l'information et à la technologie ainsi qu'aux autres actifs des multinationales.

Le gouvernement canadien, monsieur le président, s'est efforcé d'aider à résoudre cette inégalité perçue dans le pouvoir de négociation en faisant mieux comprendre aux pays en développement les structures et la réglementation de la concurrence dans les pays exportateurs, en leur permettant un meilleur accès aux sources habituelles d'information sur le commerce et en œuvrant pour obtenir un accord sur les catégories d'informations que l'on pourrait raisonnablement exiger des entreprises. Les problèmes fondamentaux qui découlent des inégalités de taille et de richesse ne peuvent, de toute évidence, être facilement éliminés ou surmontés. Par ailleurs, il ne faut pas les exagérer. La plupart des grandes entreprises sont responsables. Loin de rechercher uniquement le profit à court terme, elles tentent plutôt d'établir avec leurs hôtes des relations mutuellement avantageuses à plus long terme. L'incertitude créée par des règles du jeu imprécises ou arbitraires peut éloigner les investisseurs désirables et laisser la place à des exploiters sans scrupule. Par contre, l'expérience d'une collaboration avec des multinationales responsables peut préparer un pays à mieux utiliser de nouveaux investissements étrangers. C'est d'ailleurs là un important objectif du Canada dans les négociations sur un code des entreprises multinationales et dans l'élaboration de ses politiques d'aide et de développement en général.

Étant donné les préalables qui sous-tendent la souveraineté nationale, il est tout à fait irréaliste de s'attendre à ce qu'apparaisse bientôt une forme quelconque de régime supranational s'appliquant aux entreprises multinationales. De fait, tout régime du genre devrait très probablement s'appuyer sur des directives qui viendraient sans doute des pays d'envoi par l'entremise des sièges sociaux de ces entreprises. Cela n'est certainement pas souhaitable. Mais il est réaliste et valable de rechercher un accord sur les exigences juridiques et politiques qu'un pays d'accueil et d'envoi peuvent raisonnablement imposer aux sociétés multinationales, et que ces dernières verraient dans leur intérêt de respecter quant à la lettre et à l'esprit de ces ententes. Je suis heureux de pouvoir dire que, dans ce domaine, la politique canadienne s'est solidement assise sur notre propre expérience, et qu'elle a suivi cette approche réaliste. Avant de terminer mes remarques, je voudrais revenir au discours du chef du Nouveau parti démocratique (M. Broadbent) qui proposait que le Canada se pose comme médiateur dans le conflit qui existe au Salvador. Et je trouve la motion très intéressante puisque le chef du Nouveau parti