

publics et aux crédits à l'exportation subventionnés par les gouvernements, deux pratiques qui font l'objet d'une étude multilatérale active. Les tarifs douaniers étrangers restent un obstacle, quoique généralement modeste; les droits de douane qui s'appliquent aux aéronefs et produits connexes ont largement été éliminés lors du Tokyo Round, mais il y a place pour un nouvel élargissement de l'Accord relatif au commerce des aéronefs civils. On pourrait explorer la possibilité de nouveaux accords de libre-échange sectoriel qui prendraient également en compte les pratiques des multinationales et le financement concessionnel à l'exportation.

Depuis les 15 dernières années, un développement important au niveau de la structure industrielle et commerciale du Canada est apparu dans le *secteur des machines et de l'équipement*. Depuis 1965, cette grande industrie s'est considérablement internationalisée, le pourcentage de sa production destiné à l'exportation passant de 20 à 50 pour cent, et le pourcentage des besoins locaux comblés par les importations passant de 54 à 65 pour cent. Cette restructuration industrielle remarquable reflète un degré considérable de spécialisation et de rationalisation ainsi qu'une capacité croissante de répondre aux exigences technologiques des marchés d'exportation, notamment celui des États-Unis. Ces développements ont été fortement encouragés par divers programmes et politiques du gouvernement, comme le Programme de la machinerie, et par un appui à la R-D industrielle permettant la multiplication des mandats de production mondiale. Ces efforts devraient être poursuivis et appuyés par la recherche de règles internationales efficaces visant à libéraliser les pratiques restrictives étrangères en matière de passation des marchés, ainsi que par une plus grande harmonisation des pratiques d'achat des gouvernements fédéral et provinciaux. Il sera également important d'appuyer activement l'élaboration de règles internationales visant à limiter les subventions à l'exportation.

Les chances qu'ont les fabricants de biens d'équipement d'offrir leurs produits à des conditions équitables et pleinement concurrentielles au titre de *grands projets* canadiens et étrangers présentent des défis de taille à l'industrie. La modernisation du régime d'importation canadien et le renforcement de la capacité de contrer les importations préjudiciables qui font l'objet de subventions ou d'un dumping, surtout lorsqu'il s'agit de financement concessionnel étranger à l'exportation, devraient améliorer la compétitivité de ce secteur. La capacité qu'ont les industries canadiennes de tirer profit des possibilités d'exportation, notamment dans les pays en développement, sera sensiblement influencée par la mobilisation qu'elles pourront faire de leurs ressources en vue d'entreprendre des projets clés en main. En ce qui concerne les grands projets réalisés au pays et à l'étranger, il pourrait y avoir une participation canadienne à deux niveaux: celui de la gestion globale d'un projet et celui de la participation à un projet mené par une entreprise étrangère. Les deux formules rapportent des avantages et valent la peine d'être explorées.

Le développement des entreprises de production de *machines et matériel électriques* a suivi un modèle sensiblement similaire à celui de l'ensemble du secteur de la machinerie. La tendance pourrait s'accroître dans les années 80, période au cours de laquelle le marché intérieur ne devrait pas connaître une importante croissance. L'accès aux marchés étrangers est conditionné par diverses pratiques restrictives en matière de passation des marchés publics, de soutien à l'industrie et de réglementation. En ce qui concerne le matériel électrique lourd, les pratiques étrangères