

Un consensus semble se dégager à l'échelle internationale en faveur d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales sous les auspices du GATT. De telles négociations seront l'occasion de réduire les barrières tarifaires et de resserrer la discipline en ce qui a trait à l'utilisation des mesures non tarifaires. À titre de membres du Sommet économique, le Canada et la France devront se pencher sur les préparatifs indispensables à de telles négociations et examiner les possibilités qu'elles laissent présager.

Ce sont là, globalement, les exigences premières du nouveau gouvernement du Canada. J'aimerais maintenant examiner les relations que nous entretenons avec notre plus vieux partenaire commercial, la France, en fonction de ces exigences.

L'état actuel de nos rapports économiques n'est pas entièrement satisfaisant — du moins pas si l'on considère la vigueur de nos économies respectives et l'importance de nos liens historiques et culturels.

Les chiffres de nos échanges commerciaux ne sont pas particulièrement encourageants. Nos échanges bilatéraux devraient s'accroître du tiers en 1984, sans nul doute par suite de la reprise de nos économies, mais ils resteront néanmoins en deçà de 2 milliards de dollars canadiens.

Le bilan est plus positif au poste des investissements. La France est notre quatrième source d'investissements étrangers et les avoirs français au Canada se chiffrent à 6 milliards de dollars. La tendance est d'ailleurs à la hausse et, à eux seuls, les investissements annoncés récemment par Pechiney et Renault/AMC feront passer ce chiffre à 8 milliards de dollars.

Les entreprises comprennent aujourd'hui que l'expansion des échanges est liée à l'investissement. Nous estimons que l'usine Renault/AMC de Brampton, en Ontario, générera à elle seule des ventes additionnelles de produits français d'une valeur de 300 millions de dollars. Un projet de cette ampleur stimule également les investissements liés à la sous-traitance. Il entraîne la création d'emplois, objectif capital dans nos deux pays.

J'ai appris que les investissements américains et japonais en France étaient à la hausse. Si le Canada veut pénétrer davantage sur les marchés européens, le marché français en particulier, il faut qu'un plus grand nombre de sociétés canadiennes investissent en Europe. L'accord récent entre Petro-Canada et l'Institut Français du Pétrole est certes encourageant, mais les possibilités ne s'arrêtent pas là. Nos deux pays pourraient collaborer davantage dans des domaines tels que la foresterie et la pêche par exemple.

Les coentreprises avec ce qu'elles impliquent dans le domaine de la recherche et du développement, de part et d'autre, sont également prometteuses et, à cet égard, je signale la collaboration de compagnies canadiennes et françaises qui unissent leurs efforts pour soumissionner les contrats de défense.

Nos gens d'affaires, en particulier dans le secteur des petites et moyennes entreprises, n'ont pas encore pleinement exploité les possibilités qu'offrent nos économies nationales respectives. À mon avis, on ne saurait cependant les tenir seuls responsables de cette situation.