

COLOMBIE-BRITANNIQUE

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

Porte du Canada sur le Pacifique, la Colombie-Britannique exporte beaucoup vers toutes les parties du monde. Les négociations visant à assurer et à améliorer l'accès du Canada au marché américain représentent donc pour elle un énorme enjeu.

En 1986, la valeur totale des exportations de la Colombie-Britannique a atteint 13,5 milliards \$, dont 45% en produits forestiers. La province a expédié vers les États-Unis des produits d'une valeur de 6,3 milliards \$.

Bien que la province soit un important exportateur de produits non finis compte tenu de l'abondance de ses ressources naturelles, 70% de ses exportations de marchandises se composent de produits transformés et de produits finis.

Les matières premières et les produits transformés représentent plus de 80% des exportations de marchandises. Le reste se compose d'aliments, de céréales fourragères, de boissons, de tabac et de produits finis.

Plus du quart de la population active de la Colombie-Britannique, qui compte 1,5 million de travailleurs, occupe des postes de cadres ou de professionnels. Les emplois de bureau et de vendeurs et le secteur des services regroupent 42% de la population active. En 1984, le produit intérieur brut de la Colombie-Britannique s'est chiffré à près de 50 milliards \$.

Les industries de la Colombie-Britannique cherchent de nouvelles occasions de diversifier l'économie de la province. Pour exploiter les nombreux débouchés qui existent aux États-Unis, il est essentiel d'avoir un accès assuré à cet énorme marché.

Le gouvernement de la Colombie-Britannique appuie fermement depuis leur tout début les négociations commerciales bilatérales avec les États-Unis. La province en a fait la preuve à l'occasion de conférences des premiers ministres et de rencontres fédérales-provinciales portant sur les questions commerciales.

Le secteur privé de la Colombie-Britannique s'est également montré très favorable aux entretiens.

La réussite des négociations permettra la création d'un contexte commercial plus stable qui favorisera la croissance et les investissements dont la Colombie-Britannique a besoin. Par ailleurs, elle apportera aux consommateurs une réduction des prix, des approvisionnements plus variés et des revenus plus élevés.

Pour tous les Britanno-Colombiens, il s'agit là d'un objectif qui en vaut la peine.

QUESTIONS COMMERCIALES

La plupart des exportations de la Colombie-Britannique vers les États-Unis sont déjà admises en franchise. Le problème tient non pas tant aux tarifs qu'aux barrières non tarifaires comme les droits compensatoires, les contingents, les mesures de protection, les politiques d'achat préférentielles du gouvernement et les règlements techniques.

Bois d'oeuvre

Ce sont les exportations de produits forestiers qui ont le plus souffert des problèmes que le marché des États-Unis pose à la Colombie-Britannique. En 1986, l'immense industrie forestière de la Colombie-Britannique, qui fournit plus de la moitié de la production canadienne de bois d'oeuvre, a été frappée à deux reprises par des restrictions commerciales américaines.

Au début de l'été de 1986, le président Reagan a imposé un droit de 35% sur les importations de bardeaux et de bardeaux fendus de cèdre de la Colombie-Britannique destinés à l'industrie du logement. En octobre, le département du Commerce des États-Unis a rendu une décision provisoire imposant des droits de 15% sur les importations de bois d'oeuvre résineux. Le Canada n'a pu éviter une décision finale qu'en acceptant de percevoir lui-même une taxe de 15% sur les exportations de ce produit vers les États-Unis.

L'avantage de cet accord pour le Canada est que les revenus provenant de la taxe, évalués à 600 millions \$ par année, restent chez nous, au Canada, au lieu d'aller garnir les coffres du Trésor américain.

Ces revenus seront redistribués entre les provinces productrices de bois d'oeuvre, la Colombie-Britannique en obtenant la plus grande part.

Les négociations commerciales en cours visent notamment à éviter des restrictions semblables dans d'autres secteurs d'activité.

D'autres grandes industries extractives profiteraient de l'assouplissement des lois compensatoires américaines, notamment de celles qui pénalisent les producteurs canadiens de bois d'oeuvre.

Secteur de la fabrication

Les entreprises du secteur de la fabrication entrevoient elles aussi de nouvelles possibilités. Il s'agit notamment des fabricants de machinerie et de matériel de transport, des constructeurs de navires, des fabricants de métal et de l'industrie de l'électronique qui pourraient pénétrer les marchés internationaux si les États-Unis réduisaient ou éliminaient leurs barrières tarifaires et non tarifaires.

Par ailleurs, l'égalité d'accès aux marchés du gouvernement américain (par rapport aux fournisseurs américains) pourrait ouvrir d'importants débouchés aux fabricants de matériel de pointe, de construction et de transport de la Colombie-Britannique.



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada