

À vrai dire, le trait le plus marquant du redressement économique actuel a été la faible réaction de l'économie mondiale au boom américain. À d'autres reprises, grâce à l'accroissement des recettes provenant des exportations, dû, au départ, à l'augmentation des exportations destinées aux États-Unis (due, elle-même, à la relance américaine), on voyait se propager les effets du redressement d'un pays à l'autre. Ce processus est difficilement observable jusqu'ici. En dehors des États-Unis, à de très rares exceptions près, l'activité d'investissement liée au commerce reste faible, les moyens existants ayant permis en grande partie de satisfaire à l'accroissement de la demande en matière d'exportations.

Aux États-Unis, l'important déficit commercial et les préoccupations touchant l'emploi dans certains secteurs clés continueront de susciter des pressions protectionnistes dans de nombreux domaines. Ces pressions se manifestent aussi clairement dans des économies où le déficit commercial n'est peut-être pas aussi spectaculaire qu'aux États-Unis, mais où la relance économique elle-même a été moins sensible. En Europe et en Amérique du Nord, on a encore restreint l'accès aux marchés ces dernières années, ou bien, les débouchés sont devenus plus aléatoires dans certains secteurs, agriculture, électronique destinée au grand public, industrie automobile, industrie des textiles et du vêtement, sidérurgie, en particulier.

Soulignons néanmoins un fait positif : tant le gouvernement canadien que le secteur privé reconnaissent le rôle vital que joue le commerce dans l'économie nationale et la nécessité de se montrer compétitifs sur le plan international. Comme l'a déclaré le très honorable Joe Clark dans une allocution récente : « Nous devons à tout prix veiller à ce que le Canada devienne et reste compétitif. Nous devons poursuivre tous les débouchés qui se présentent, grands ou petits, traditionnels ou nouveaux. » Cela revient à dire que le Canada doit se joindre aux autres pays afin de déterminer comment on peut stimuler les exportations en général.

C'est en sachant que ses exportations ont connu une hausse importante ces deux dernières années, que le Canada se met actuellement en quête d'un environnement commercial mondial plus stable. Les exportateurs canadiens doivent être chaleureusement félicités pour cette réalisation. Ils représentent, avec votre association, les troupes de première ligne dans ce très dur combat qu'est la concurrence, et ils ont remporté jusqu'ici d'excellentes victoires. En outre, la possibilité d'une nouvelle libéralisation des échanges se dessine très nettement. Tout en se montrant fort inquiets du statu quo, et notamment de leur énorme déficit commercial, les États-Unis, notre plus grand partenaire, adoptent une attitude témoignant du fait qu'ils veulent aller de l'avant et non reculer, c'est-à-dire maintenir le flot des échanges commerciaux et réduire les barrières grâce à des négociations mutuellement profitables.

Possibilités et défis

Dans ce contexte, une possibilité extraordinaire s'offre aux Canadiens : la possibilité de s'appuyer sur la réussite de nos exportations de ces dernières années et sur nos nombreux avantages comparatifs afin de pénétrer de plus en plus aisément sur les grands marchés mondiaux. Mais il y a un défi à relever : celui de nous préparer comme il se doit, avec assez de minutie, à défendre au mieux les intérêts du Canada. Les décisions prises pendant l'année qui vient ou au cours des deux prochaines années en matière de négociations commerciales traceront la voie dans laquelle s'engageront les exportateurs canadiens pour le reste du vingtième siècle.