

Déclaration

95/60

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE
L'HONORABLE ROY MACLAREN,
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
À L'OCCASION DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ET DE LA CONFÉRENCE
ANNUELLES DU CONSEIL DES GENS D'AFFAIRES
CANADA-CHINE**

**MONTREAL (Québec)
Le 14 octobre 1995**



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada

C'est avec grand plaisir que je m'adresse à vous aujourd'hui. Les événements des deux derniers jours n'auront laissé aucun doute parmi vous quant à l'importance que le Canada et la Chine attachent – aux plus hauts niveaux hiérarchiques – à leurs relations bilatérales. C'est la troisième fois que, en ma qualité de ministre du Commerce international, j'ai l'occasion de prendre la parole devant votre Conseil. Je me suis en effet adressé à vous à Vancouver en 1993, et à Beijing pendant la mission de l'Équipe Canada l'an dernier. Ensemble, nous avons examiné l'importance des relations commerciales entre le Canada et la Chine. Ensemble, nous avons été témoins des nouvelles possibilités du marché chinois.

Le Conseil des gens d'affaires Canada-Chine a joué un rôle primordial dans ce processus. Vos activités ont contribué pour beaucoup à construire la relation économique entre les deux pays. Par vos avis pratiques, vous avez orienté les efforts déployés par le gouvernement pour instaurer un climat sain et propice à l'épanouissement du commerce et de l'investissement entre le Canada et la Chine. Ainsi, le Canada a toujours appuyé les efforts de la Chine pour ouvrir son marché. Il soutient activement l'accession rapide de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce [OMC]. Notre objectif a toujours été d'améliorer l'accès des produits et services canadiens.

L'accession de la Chine à l'OMC est l'un des éléments clés qui régira les liens sino-canadiens en matière de commerce et d'investissement dans les années à venir. Ai-je besoin de rappeler ici le poids de la Chine dans l'économie mondiale d'aujourd'hui, ou encore son importance pour le Canada? La taille de l'économie chinoise a quadruplé depuis 1980, avec une croissance annuelle moyenne de neuf p. 100. La Chine est maintenant la onzième nation commerçante au monde.

Ces dix dernières années, les exportations de la Chine vers le Canada ont augmenté de 27 p. 100 par année, et nos exportations vers la Chine, de 14 p. 100 par année. L'an dernier, elles avaient augmenté du tiers. Elles ont bondi encore de 50 p. 100 pendant le premier semestre de cette année. Voilà une performance remarquable, mais un simple avant-goût de ce qui est à venir. Nous sommes déterminés à relever le défi lancé par le premier ministre Chrétien l'an dernier à Beijing, c'est-à-dire atteindre les 20 milliards de dollars par année dans notre commerce avec la Chine d'ici l'an 2000. Et cela ne tient pas compte de la rapide expansion de nos échanges avec Hong Kong.

La création de l'Organisation mondiale du commerce le 1^{er} janvier a été une réalisation marquante pour la communauté internationale. On ne saurait surestimer la valeur de cette organisation pour l'avenir du commerce mondial. L'OMC est la concrétisation d'un rêve, celui d'avoir en place un arbitre efficace pour régler la concurrence sur les marchés mondiaux, une concurrence souvent turbulente, parfois dangereuse et toujours féroce.

Le fait que la Chine, un pays d'une telle magnitude, ne soit pas membre à part entière de cette organisation ne laisse cependant pas d'inquiéter. La Chine est un fournisseur de plus en plus important sur les marchés mondiaux. Elle est aussi un client de plus en plus important, et notamment, comme je l'ai indiqué, pour le Canada. Dans une optique géo-politique plus vaste, la Chine joue, sur la scène mondiale, un rôle dont la prépondérance ne cesse de croître. L'absence de la Chine à la table de cette institution internationale majeure laisse un trou béant dans l'architecture du système commercial multilatéral, et cela pourrait limiter son potentiel.

Il est certainement dans l'intérêt du Canada et des autres membres de l'Organisation mondiale du commerce, et aussi dans celui de la Chine elle-même, que cette lacune soit corrigée.

L'histoire économique de la seconde moitié du vingtième siècle est, en bonne partie, celle du progrès vers une plus grande sécurité, par le renforcement des règles internationales régissant le commerce. Dans une série de négociations commerciales enclenchées à la fin de la Deuxième Guerre mondiale et couronnées par la conclusion heureuse de l'Uruguay Round en 1993, les nations du monde ont laborieusement édifié le droit commercial international, pour supplanter la loi de la jungle par un code de la route.

Conscientes du fait que la force économique brute ne peut être que nuisible, et les obliger à des efforts dévastateurs pour elles-mêmes, les nations du monde ont ardemment cherché à instaurer, à l'échelle internationale, un comportement basé sur des règles que plusieurs pratiquent depuis longtemps sur le plan intérieur. Il y a bien eu dans ce processus – je dois le dire –, des hésitations, des doutes et des reculs chez les participants, mais les nations, grandes et petites, ont compris les avantages d'un système commercial multilatéral. Il suffit, pour s'en convaincre, de regarder le stupéfiant volume du commerce international, qui a connu un essor exponentiel pendant ce demi-siècle, pour alimenter la croissance des économies établies ou naissantes.

Le droit international offre une armature solide pour la gestion des relations entre les parties, qui doivent nécessairement traiter les unes avec les autres. Un ensemble de règles garantissent l'équité et la prévisibilité. Acheteurs et vendeurs peuvent se faire face, sans avoir à se méfier, sans avoir à craindre la foire d'empoigne, mais plutôt en sachant que des règles fondamentales s'appliquent. Les règles inspirent la confiance. Elles accélèrent aussi les transactions.

La reconnaissance de la valeur du système commercial multilatéral est au cœur du soutien que le Canada accorde à l'Organisation mondiale du commerce, qui est l'une des réalisations fondamentales de l'Uruguay Round. Le Canada et ses partenaires de l'OMC veulent

voir la Chine devenir un membre à part entière de cette nouvelle et vitale institution économique mondiale.

En souhaitant vivement l'accession de la Chine à l'OMC, le Canada et les autres pays membres visent, en fin de compte, à obtenir un meilleur accès au marché chinois et à instaurer un climat commercial plus prévisible pour les commerçants et les investisseurs. C'est pourquoi l'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce intéresse directement toutes les sociétés canadiennes faisant des affaires dans ce pays. Mais il est aussi nettement dans l'intérêt de la Chine de joindre l'OMC, ce que les dirigeants chinois reconnaissent en faisant une demande d'accession.

Les négociations menées à cette fin, tout juste avant l'établissement de l'OMC à la fin de l'année dernière, n'ont pas réussi. Il y a à cela plusieurs raisons, mais en général, et même si la Chine a procédé à d'importantes réformes économiques, il demeure que son régime n'est pas encore aussi ouvert ou aussi transparent que l'exigent les modalités d'accession à l'OMC.

Ce qui mérite d'être fait mérite d'être bien fait. Voilà un adage souvent répété mais néanmoins empreint de vérité. C'est pourquoi le Canada et les autres membres de l'OMC sont disposés à ne ménager aucun effort pour que les négociations sur l'accession de la Chine à cette organisation aboutissent à la satisfaction de tous. Le Canada trouve encourageants les progrès réalisés à la reprise des négociations en mai, et depuis.

Le gouvernement du Canada s'est fortement inspiré des apports du secteur privé pour la préparation de ces négociations. Comme dans toutes les négociations commerciales que nous avons menées ces dernières années, les groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur ont joué un rôle clé dans la définition de nos objectifs en matière d'accès aux marchés.

Pour les négociations sur l'accession qui touchent uniquement l'accès réciproque aux marchés du Canada et de la Chine, nous recherchons un meilleur accès pour les marchandises dont l'exportation intéresse particulièrement le Canada, qu'il s'agisse de papier journal, de niveleuses de route ou d'équipement électrique, pour ne citer que quelques exemples parmi tant d'autres. Au plan des services, nous tentons actuellement d'obtenir un meilleur accès aux marchés chinois des services financiers et des services de télécommunication de pointe.

Ces négociations prennent du temps. Elles doivent être préparées avec soin. La Chine peut, par exemple, offrir de réduire ses droits de douane sur les machins entièrement manufacturés.

Mais, après examen approfondi, les négociateurs découvrent que le droit d'importer ces machins est limité à quelques entreprises

seulement, qu'un contingentement est appliqué ou encore qu'une exigence imposée – peut-être sans justification – pour des raisons de santé ou de sécurité constitue une barrière infranchissable. Chacune de ces mesures a pour effet de fausser les échanges et doit être évaluée en fonction des règles de l'OMC pour déterminer sa compatibilité avec ces règles. C'est un processus complexe, mais nous devons le mener à terme correctement. Les modalités d'accession doivent, en dernière analyse, prévoir le degré d'équité et de prévisibilité que tous les membres attendent.

Il y a encore beaucoup de chemin à faire. Des discussions additionnelles sont prévues en novembre. Nous comptons obtenir éventuellement un résultat qui sécurisera les milieux d'affaires et qui libérera le mouvement des biens et des services vers et depuis le marché chinois. Nous continuons à examiner de près sous quelles formes le régime commercial chinois est encore incompatible avec les règles de l'OMC. Une réglementation n'est valable que si tous les membres sont tenus de l'appliquer.

Cet objectif fondamental du système commercial multilatéral est clairement à la base de notre stratégie pour les négociations sur l'accession.

L'accession de la Chine à l'OMC selon des modalités équitables garantira des conditions d'affaires plus prévisibles aux sociétés canadiennes. Le Canada fera le nécessaire pour réaliser cet objectif. Il est à prévoir que la Chine fera de même.

Toute importante que soit la participation de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce, il ne s'agit en fait là que d'une exigence minimale pour une pleine participation de la Chine au système commercial multilatéral. Le grand effort d'élimination des barrières commerciales et de libéralisation du commerce mondial propulsé par l'Uruguay Round et intensifié par des accords commerciaux régionaux, comme l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), appelle une participation chinoise qui dépasse la simple adhésion à l'OMC.

Il y a un an, à Djakarta, en Indonésie, les pays du mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) se sont engagés à pratiquer entre eux le libre-échange global d'ici l'an 2020. Mais pour que cet engagement ait du sens, il faut tout d'abord que la Chine satisfasse à la grande condition préalable de sa participation, soit son adhésion à l'Organisation mondiale du commerce. Il ne peut y avoir élargissement du libre-échange sans respect intégral de l'accord fondamental sur lequel sont basés tous les accords régionaux.

On ne peut sous-estimer l'importance de l'engagement pris à l'APEC. La région est maintenant le point de cristallisation des immenses réaménagements observés dans l'économie mondiale. La croissance continue du Japon, de la Corée, de Singapour, de Taïwan, de Hong

Kong, de l'Indonésie, de la Thaïlande et de la Malaisie a transformé non seulement l'économie de la région, mais aussi celle du monde.

Et l'APEC est un pont important entre, d'une part, les pays membres de l'ALENA et les économies naissantes des Amériques et, d'autre part, les économies asiatiques à développement rapide. L'APEC réduira la possibilité d'un clivage transpacifique causé par l'intégration régionale de l'Asie ou par l'élargissement du libre-échange à l'ensemble des Amériques. Il est essentiel que la Chine soit pleinement associée aux objectifs de l'APEC.

Les bons accords de commerce favorisent les bonnes relations économiques. Ils ne les créent pas. La vraie substance des liens économiques entre le Canada et la Chine se trouve dans la multitude de transactions menées entre des sociétés canadiennes et leurs contreparties chinoises. Un examen attentif montre d'ailleurs un changement important et positif dans la nature de ces transactions depuis les dix dernières années : autrefois essentiellement centrées sur les produits de base, elles portent maintenant de plus en plus souvent sur des produits manufacturés à plus grande valeur ajoutée au Canada.

Les firmes canadiennes, petites et grandes, ne se limitent plus aux opérations purement commerciales : elles investissent, elles établissent des coentreprises et elles installent de la technologie conçue au Canada; en bref, elles établissent des liens d'affaires multidimensionnels qui positionnent solidement le Canada sur le marché chinois.

C'est pour aider ces sociétés, leurs employés et leurs collectivités que des accords commerciaux sont négociés.

L'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce est donc hautement prioritaire pour le Canada. À long terme, il est inconcevable qu'une nation qui renferme le cinquième de la population du globe et qui pourrait devenir la plus grande économie du monde au siècle prochain ne fasse pas partie de cette institution mondiale clé.

Tout comme il était impensable, il y a vingt-cinq ans, que la Chine resterait à l'extérieur des Nations unies, il est tout aussi ridicule de penser – surtout dans une économie mondiale de plus en plus intégrée – qu'elle restera encore longtemps à l'extérieur de l'Organisation mondiale du commerce. Il y a vingt-cinq ans, le leadership du Canada a aidé la Chine à réintégrer la communauté des nations. Aujourd'hui, nous souhaitons jouer un rôle tout aussi positif pour obtenir la réintégration de la Chine au système commercial multilatéral en pleine évolution.

Merci.