



Department of Foreign Affairs
and International Trade

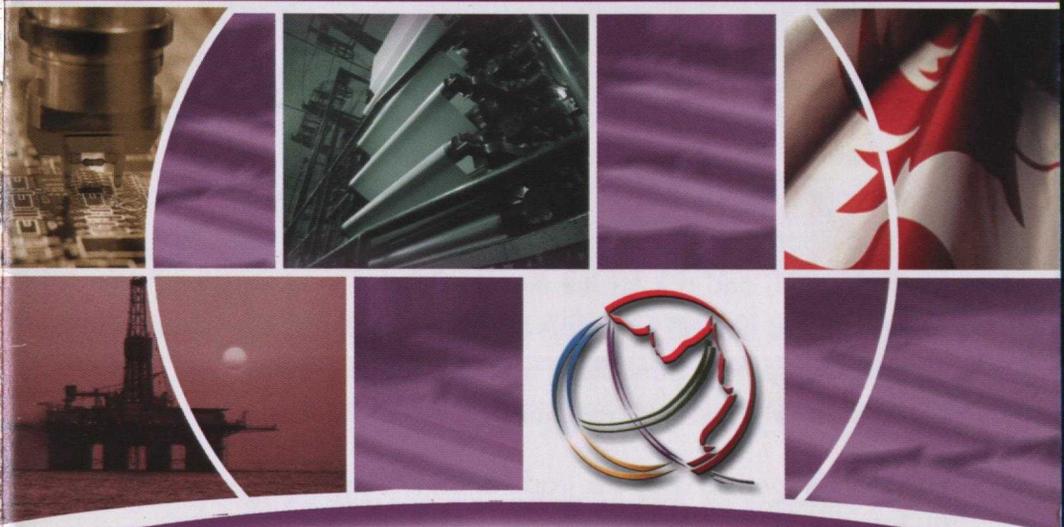
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Canada

stor
CA1
EA54
2003002s
EXF

.b4094347(E)
.b4094359(F)

EXECUTIVE SUMMARY



Canada's Trade Policy Strategy

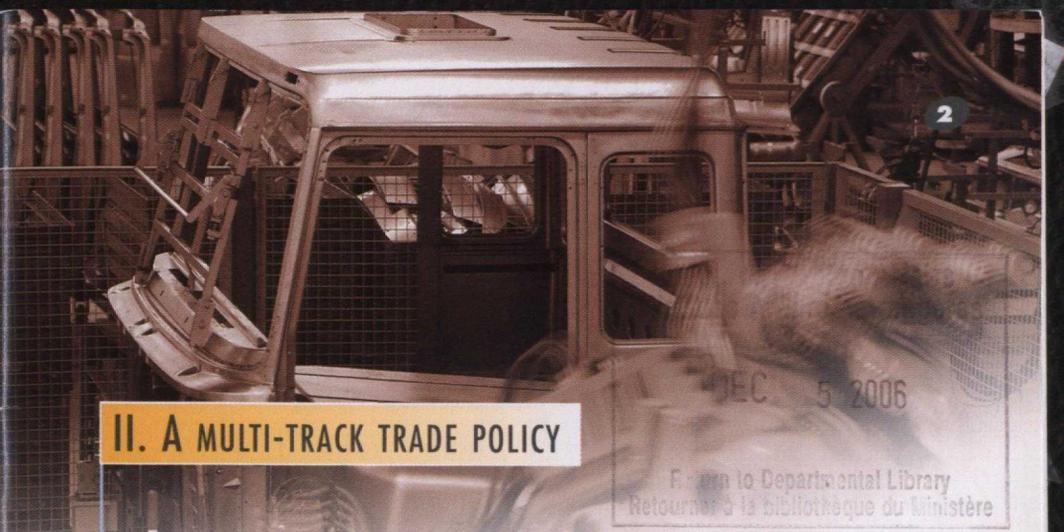
*Sustaining
Our Success*

I. CREATING OPPORTUNITIES IN CANADA AND ABROAD

We live in a fast-paced, technology-driven world economy characterized by widespread economic diversity, sweeping environmental and demographic challenges, increasing globalization of production and consumption, opportunity for the well-positioned, and risk for the marginalized. The Government of Canada has set out a far-reaching social and economic program to help Canadians meet these challenges domestically and internationally.

One component of this is trade and investment policy, because trade is vital to the prosperity of Canadians, and prosperity is key to realizing our economic and social aspirations. At \$396 billion last year, Canadian merchandise exports were equivalent to some 40 percent of our gross domestic product and rising; one job in four is supported by trade; trade stimulates productivity and competitiveness; and exporting and importing alike generate significant government revenues, both directly and indirectly. The trade and economic analysis page of the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site offers data and insights on the role of trade in the Canadian economy (see www.dfait-maeci.gc.ca/eet/menu-e.asp).

Trade policy can create opportunities within Canada and—allied with other policies and measures—can promote prosperity, democracy, justice and social stability worldwide. In other words, the coherent management of trade policy with and through a range of domestic and international policies helps us to achieve Canada's global political and social objectives.



DEC 5 2006
Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

II. A MULTI-TRACK TRADE POLICY

Canadian trade policy is the reflection of how the Government pursues three key objectives:

- **prosperity** through better access to foreign markets for our exports, the competitive stimulus of imports, and the benefits of two-way investment flows;
- **rules** that keep pace with the needs of our modern economy and provide fair and predictable conditions for economic and social development; and
- **support for broader political goals**, including the protection of labour and environmental standards, the advancement of sustainable development and good governance, and other components of social and economic well-being.

With whom do we pursue these objectives? First and most obviously, with the United States. We exchange well over a billion dollars' worth of goods and services each day with the United States; we cannot achieve prosperity without our neighbour to the south. We certainly need rules to keep the conditions for trade fair, open and predictable. We use both World Trade Organization (WTO) and North America Free Trade Agreement (NAFTA) rules to govern the relationship with the United States, supplemented by agreements covering shared border management interests and more.

Canada's other principal merchandise **export markets** are:

- the European Union at over 4 percent (also a very important investment partner);
- Japan (2 percent);
- China (1 percent);

179077856-1
179077856-1

and (all less than 1 percent):

- Mexico;
- South Korea;
- Australia; and
- Hong Kong.

Developing countries as a whole are not significant export markets for Canada. However, we have economic, political and values-based interests in seeing them develop. We pursue these objectives by dealing with bilateral problems, and increase bilateral opportunities through:

- **multilateral** agreements and negotiations under the umbrella of the WTO;
- **regional** agreements and negotiations, notably NAFTA and the proposed Free Trade Area of the Americas (FTAA); and
- **bilateral** trade agreements such as those with Chile, Israel and Costa Rica.



III. THE MULTILATERAL TRACK

The **WTO** system of agreements is the cornerstone of the **multilateral** trading system. It covers all of our important trading relationships and governs Canada's trade with partners in the absence of a regional or bilateral agreement. The GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) and WTO have been key tools for the first two objectives of Canadian trade policy: prosperity and rules. Successive multilateral negotiations have allowed the Government to improve markets abroad for our goods and services. By gradually opening up our own economy to competition, we have also lowered prices and expanded choices for business and consumers alike.

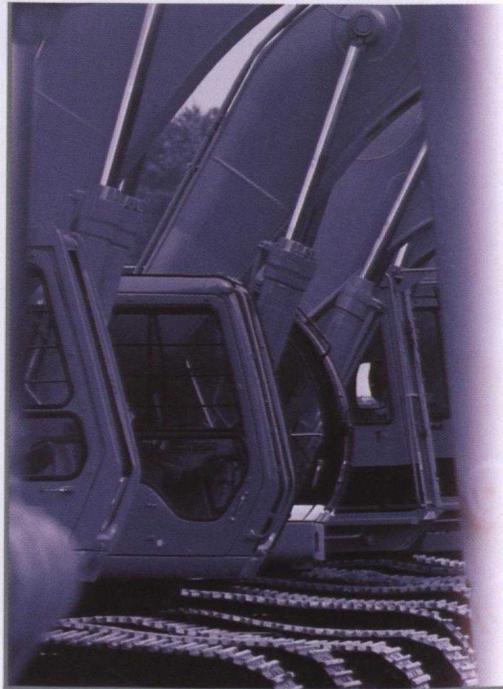
In November 2001, at the WTO Ministerial meeting in Doha, Qatar, WTO members agreed to launch a new round of trade negotiations covering both market access and rules. Meeting key Canadian objectives, the negotiations (known as the Doha Development Agenda or DDA) will cover, in general terms:

- substantial improvements in market access for services and for both agricultural and non-agricultural goods;
- the reduction, with a view to phasing out, of all forms of agricultural export subsidies, and substantial reductions in domestic subsidies that distort farm trade;
- negotiations on aspects of trade and the environment, intellectual property and WTO rules on subsidies, countervailing and anti-dumping measures, dispute settlement and regional trading arrangements; and

- a focused work program on investment, competition policy, transparency in government procurement and trade facilitation.

In addition, ministers clarified intellectual property rules under the WTO Agreement on the Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs Agreement) to reaffirm that it is consistent with ensuring that developing countries can have access to essential medicines in the face of diseases such as AIDS, tuberculosis and malaria.

The greatest benefit Canada could hope for from the DDA would be a significant reduction in U.S. and European Union farm subsidies. We would also like to address protectionism on the part of expanding developing countries such as India, China and Brazil, which still maintain significant tariff and non-tariff barriers to our goods and services. A point of great significance to Canada is that the DDA talks must take into account developing and least-developed countries' ability to implement any new rules, which may be improved through the provision of technical assistance.



IV. THE REGIONAL AND BILATERAL TRACKS

The management of bilateral trade and investment relationships is an exercise in the judicious choice of instruments. With the United States as an example of our bilateral approaches, the WTO and NAFTA provide rules for addressing disputes, and our shared trade regime provides opportunities to work out better solutions to shared problems. As well, we have established customs procedures, defence agreements and regular political and diplomatic contacts to maintain the relationship. Looking to the future, management of the Canada-U.S. trade relationship needs to take into account our increasing economic integration. This means the Government must manage differences over social, cultural and economic policies.

At the same time, regional agreements may explore new commitments and disciplines in areas such as investment, services or competition, making them broader than the multilateral agreements. These innovations may then furnish models for the world trading system. The Canada-Costa Rica

Free Trade Agreement, for example, contains novel provisions on trade facilitation, and the nascent Canada-EU Trade and Investment Enhancement Agreement initiative, announced in December 2002, will aim to complement Doha Development Agenda results. It is also worth recalling how we have proceeded in environmental and labour side agreements so far. This has been a learning experience for us as we have moved from NAFTA, through the Canada-Chile FTA and the Canada-Costa Rica FTA, to the current bilateral negotiations, and it has taught the value of a facilitative approach.



V. VARIOUS INTERESTS, VARIOUS ENDS

Fitting all the pieces of a multi-track trade policy together is a challenge for the Government and other players alike. Starting from the trade policy priorities outlined above, this discussion has shown that there is more than one way to promote prosperity through trade and investment opportunities and competition. Classical market access gains may be particularly important to a large exporter, whereas a smaller enterprise producing a specialized product or service may be more interested in trade facilitation. It is not just about the interests of enterprises, either. And it is not just in the area of trade that conflicts arise over deregulatory agendas, over constraining the policy and implementation choices of governments. To cite only one example, reconciling approaches to national security and to crime with the movement of people, goods, services and technologies predated the recent attention to terrorism. Trade policy must find its way through this tangled maze of contradictory interests to remain relevant.

TWO KEY CHALLENGES

1. MEETING THE NEEDS OF DEVELOPING COUNTRIES

The new WTO negotiating round, the Doha Development Agenda, is being called a "growth and development round." It places developing countries at the heart of WTO negotiations with a package of measures aimed at helping those countries benefit from the global trading system and adapt to WTO rules at a pace appropriate to their development needs. A separate decision has addressed the critical issue of access to medicines essential to the treatment of disease: least-developed countries have

received a waiver of obligations under the TRIPs Agreement until 2016, and further actions are being prepared in the WTO.

Clearly, trade policy is only one element in fostering development and combatting poverty. Along with market access, poor countries need massive development assistance, and many require debt relief as well. Canada and the other signatories to the Monterrey Consensus on Financing for Development (March 2002) covered many issues in setting out the challenges to be met on the way to a fully inclusive and equitable global economic system. While recognizing, therefore, that trade is only part of the solution, Canada must nonetheless heed the clamour from developing partners for growth, not just assistance; for trade, not just aid.

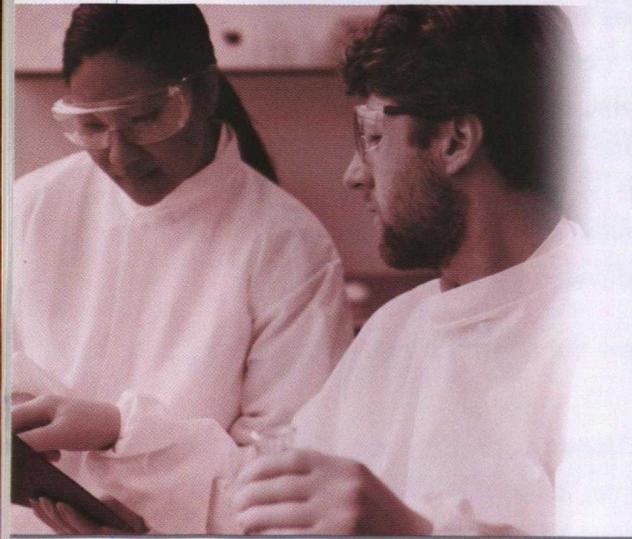
2. MEETING THE EXPECTATIONS OF CANADIANS

To date, trade policy has assured stable, predictable and often extremely advantageous conditions of access for over 90 percent of our exports, much of it at zero rates of duty. More remains to be done in these and other areas. Development issues are beginning to take their rightful place in a trading system that is dominated in numbers, if not in trade terms, by developing countries.

How do Canadians view the efforts of their government across this spectrum?

- Canadian **business** is broadly supportive of the Government's international business development and trade policies. When it comes to bilateral initiatives, however, opinion is more divided, as fewer stand to gain. Business priorities include trade liberalization, corporate tax rates that encourage investment, policies that retain and attract innovators, and greater emphasis on education and university-based research.

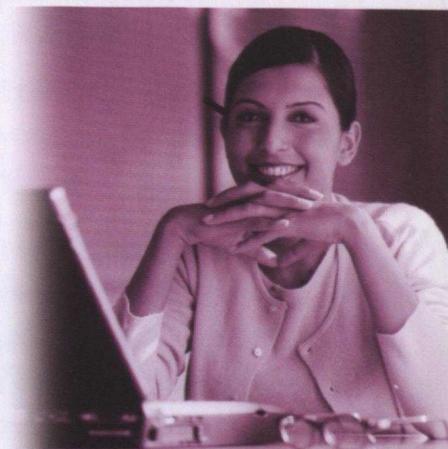
- **Academics, faith-based organizations, labour and citizen-based groups** often criticize trade policy in the context of their reservations about globalization. Some groups see trade policy as undermining Canada's autonomy in health care, public education, culture or environmental protection. Others see it as a powerful instrument for world development, if the rules are reworked to address developing countries' needs.
- As for **Canadians in general**, polls show high confidence in the benefits of trade and trade agreements: Canadians strongly favour further trade liberalization and support the Government's trade policy. But they have heard the criticisms and want reassurance that our trade and economic policies do not put growth ahead of social well-being.

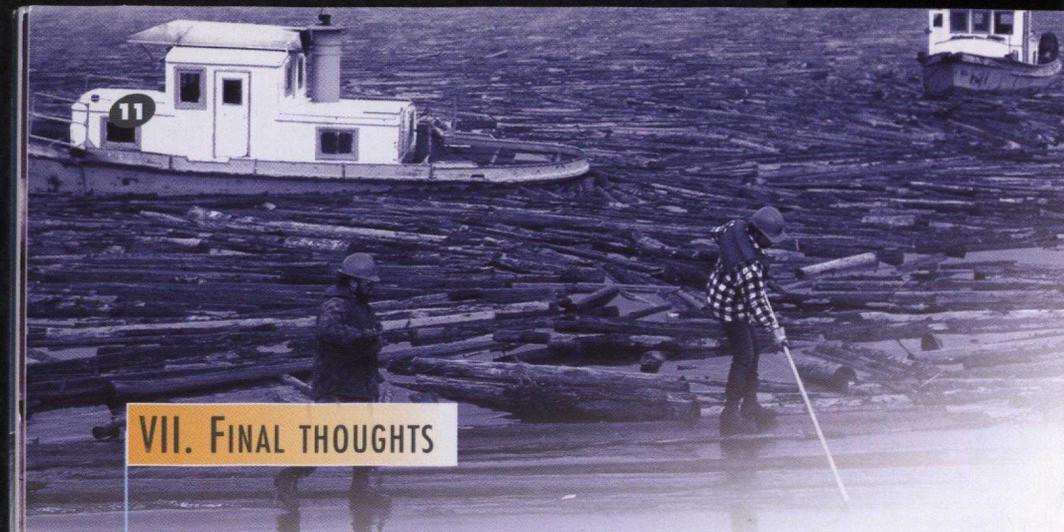


VI. SOME HARD QUESTIONS

However you approach the question, trade policy poses challenges to Canada.

- In terms of **governance**, the federal government is concerned about maintaining its ability to regulate in the public interest. Provinces share that concern, especially as trade negotiations have begun to address areas under provincial or shared jurisdiction. While taking notice of these concerns, Canada must negotiate with one voice if it is to be credible and effective.
- Of concern to Canadians in general are **values** issues such as labour and human rights, or environmental protection. Addressing these in negotiations demands flexibility.
- In **economic terms**, we face a crunch when negotiations involve sectors benefiting from protection. But certain sectors provide benefits that cannot be reduced to solely economic terms: consider culture, health care, public education or environmental management. Trade policy must not nullify the right to regulate in support of policies essential to Canada's identity and future.





VII. FINAL THOUGHTS

The key challenge for the Government is to pursue a coherent trade policy that advances its priorities and responds to the needs of Canadians in a complex and changeable international environment.

In a nutshell, Canada trade policy aims at the following specific outcomes:

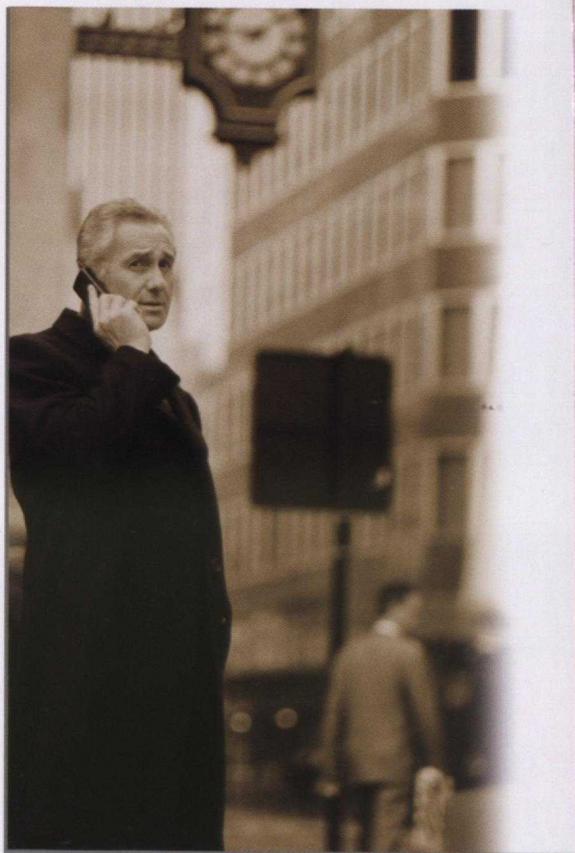
- strengthening the Canada-U.S. relationship;
- pursuing new opportunities and better rules through the WTO, FTAA and bilateral negotiations;
- continuing to promote Canada as a prime investment location;
- building consensus domestically on trade issues; and
- participating actively in programs to promote sustainable development in all its facets.

It is not enough to want the right things; the Government also wants to make policy the right way. It aims to practise what it preaches: transparency and engagement.

- **Transparency** involves taking the time to explain what the Government is doing and why.
- **Engagement** through consultation means Canadians know what is happening and can present their ideas about trade policy.

Canada's trade policy is in a phase of consolidation. The Government has already changed how it makes policy, with greater and still-expanding transparency and engagement. Informed public debate over the domestic and international repercussions of negotiating choices is already the norm. The Government already seeks broader political and social ends through its trade policy. The

Government knows that the openness fostered by trade liberalization has created a stable climate and opportunities abroad and has stimulated investment and innovation in Canada. Now its ambitions are directed to a range of issues that are still more complex and seemingly intractable than those faced so far. The Government needs the participation of Canadians in finding the best way forward.

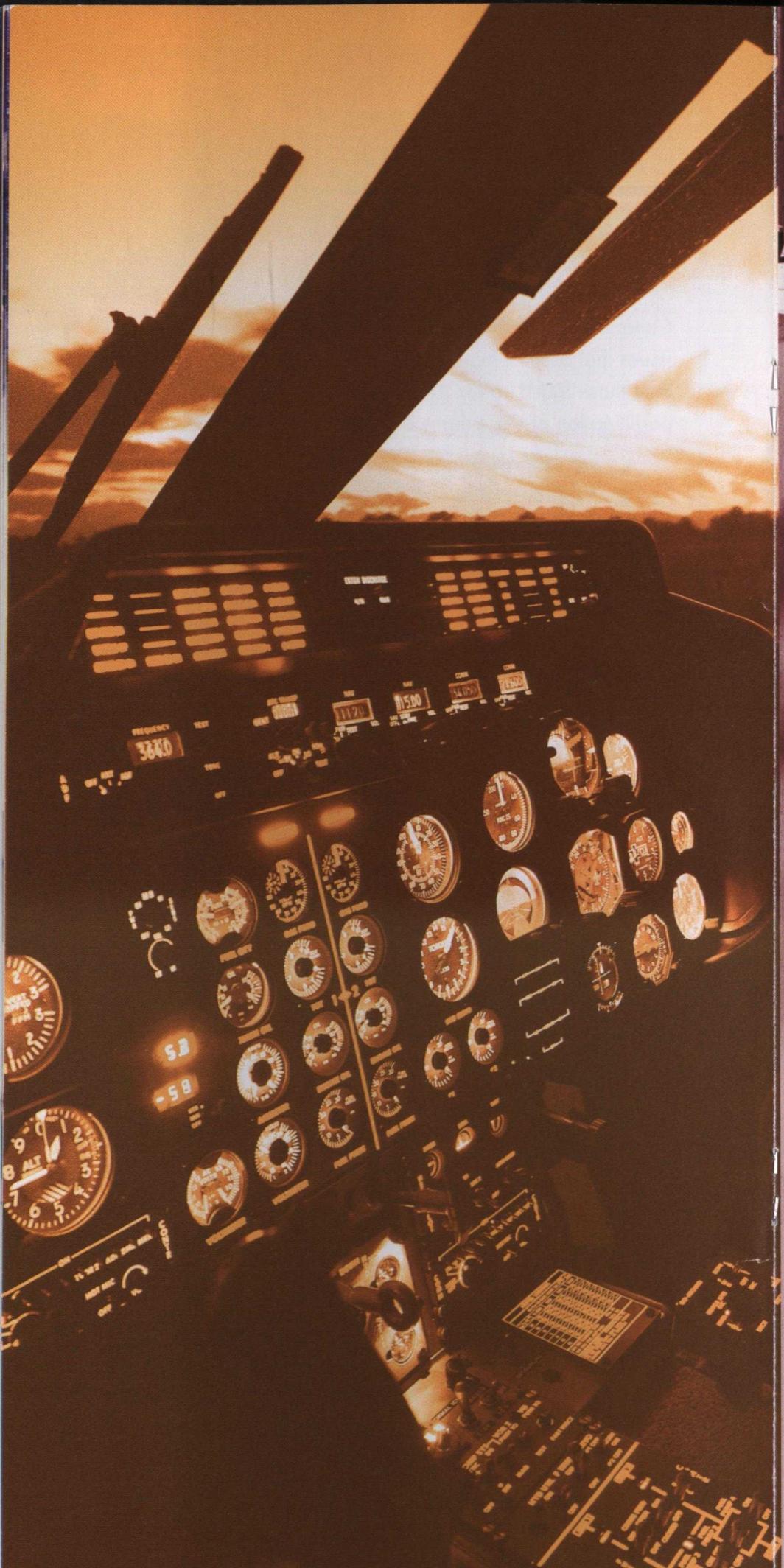


For more information:

**www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac
www.g8.gc.ca/menu-e.asp
www.acdi-cida.gc.ca**

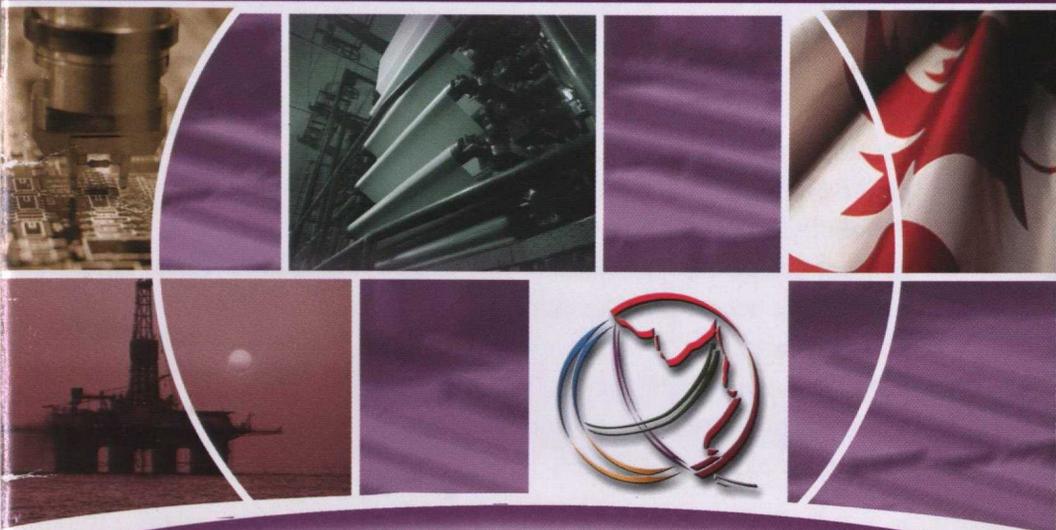
Enquiries Service (SXCI), Department of Foreign Affairs
and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario K1A 0G2
Tel.: 1-800-267-8376 (toll-free) or (613) 944-4000
Fax: (613) 996-9709
E-mail: enqserv@dfait-maeci.gc.ca

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, as
represented by the Minister for International Trade, 2003
Catalogue No.: E54-20/2-1-2003
ISBN: 0-662-67216-X





S O M M A I R E



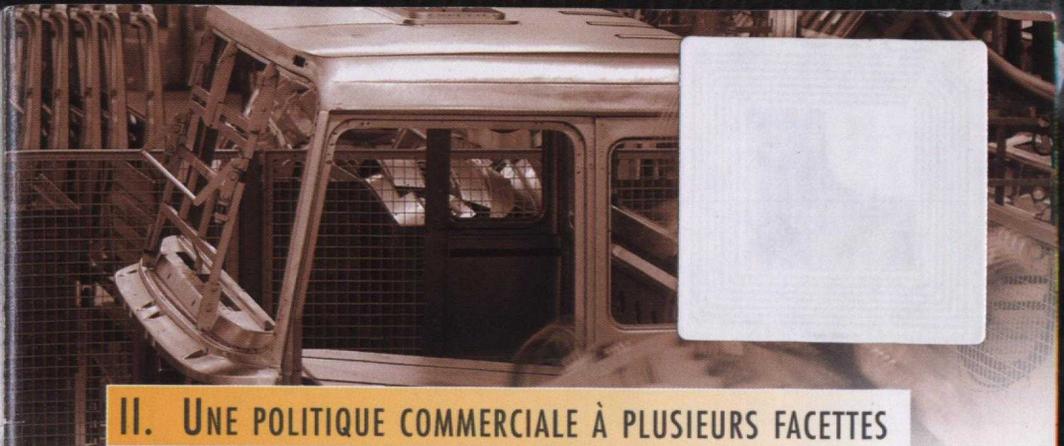
La stratégie
commerciale
du Canada :
*poursuivre
notre succès*

I. CRÉER DES DÉBOUCHÉS AU CANADA ET À L'ÉTRANGER

Nous vivons dans une économie mondiale en évolution rapide et dominée par la technologie, qui se caractérise par une grande diversité économique, des défis environnementaux et démographiques considérables, la mondialisation croissante de la production et de la consommation, de nouvelles chances pour les plus favorisés et des risques accrus pour les populations marginalisées. Le gouvernement du Canada a mis en place un programme socio-économique ambitieux visant à aider les Canadiens à saisir ces occasions et à relever ces défis, sur notre territoire comme au plan international.

La politique commerciale et d'investissement est un élément de cette stratégie, car le commerce est vital à la prospérité des Canadiens, et la prospérité est une condition indispensable pour réaliser nos objectifs économiques et sociaux. Avec 396 milliards de dollars l'année dernière, les exportations canadiennes de marchandises représentent quelque 40 p. 100 de notre produit intérieur brut, et ce chiffre augmente constamment; un emploi sur quatre dépend des échanges; le commerce stimule la productivité et la compétitivité; et les exportations comme les importations génèrent des recettes publiques considérables, de manière directe et indirecte. Le site Web du ministère des Affaires et du Commerce international suivant consacré à l'analyse commerciale et économique fournit des renseignements et un éclairage sur le rôle du commerce dans l'économie canadienne : www.dfait-maeci.gc.ca/eet/menu-fr.asp.

La politique commerciale peut créer des débouchés au Canada et — associée à d'autres politiques et mesures — promouvoir la prospérité, la démocratie, la justice et la stabilité sociale dans le monde. En d'autres termes, la gestion cohérente de la politique commerciale encadrée par tout un éventail de politiques nationales et internationales et nous aide à atteindre nos objectifs politiques et sociaux généraux.



II. UNE POLITIQUE COMMERCIALE À PLUSIEURS FACETTES

La politique commerciale

canadienne est le reflet de la voie suivie par le gouvernement pour atteindre trois objectifs fondamentaux :

- **la prospérité** par un meilleur accès aux marchés étrangers pour nos exportations, l'effet stimulant de la concurrence des importations et les avantages des flux d'investissement bilatéraux;
- **des règles** en phase avec les besoins de notre économie moderne et qui assurent des conditions équitables et prévisibles pour le développement socio-économique;
- **le soutien d'objectifs politiques plus larges**, comprenant la protection des normes de travail et d'environnement, la promotion du développement durable et de la bonne gouvernance, et d'autres composants du bien-être socio-économique.

Avec qui poursuivons-nous ces objectifs? En premier lieu et de toute évidence, avec les États-Unis. Chaque jour, nous échangeons plus d'un milliard de dollars de biens et de services avec ce pays; notre prospérité ne se fera pas sans notre voisin du sud. Nous avons, cela est clair, besoin de règles pour que les conditions des échanges soient équitables, ouvertes et prévisibles. Nous appliquons les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) pour gérer nos relations avec les États-Unis, complétées par une panoplie d'accords régissant les questions d'intérêt commun pour la gestion aux frontières et plus encore.

Les autres principaux **marchés du Canada pour les exportations de marchandises** sont :

- l'Union européenne (également un partenaire d'investissement de tout premier plan) à plus de 4 p. 100;
- le Japon (2 p. 100);
- la Chine (1 p. 100);

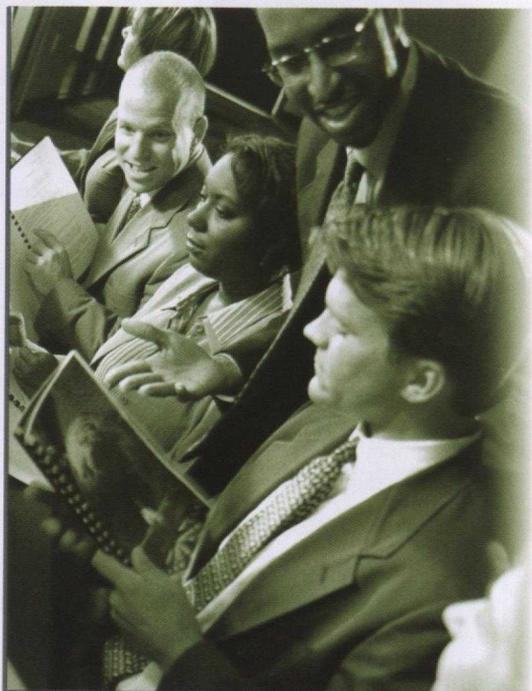


et (moins de 1 p. 100 chacun) :

- le Mexique;
- la Corée du Sud;
- l'Australie;
- Hong Kong.

Les **pays en développement** dans leur ensemble ne sont pas des marchés à l'exportation importants pour le Canada. Toutefois, nous avons intérêt, au plan économique, politique et dans valeurs, à appuyer leur développement. Nous poursuivons ces objectifs en traitant les problèmes bilatéraux et en multipliant les possibilités bilatérales par le biais de divers instruments :

- accords et cycles de négociations **multilatéraux**, sous l'égide de l'OMC;
- accords et cycles de négociations **régionaux**, notamment l'ALENA et le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA);
- accords commerciaux **bilatéraux** comme ceux conclus avec le Chili, Israël et le Costa Rica.





III. LA VOIE MULTILATÉRALE

Le système d'accords de l'OMC est la pierre angulaire du système commercial **multilatéral**. Il couvre toutes nos relations commerciales importantes et régit les échanges du Canada avec ses partenaires, en l'absence d'un accord régional ou bilatéral. Le GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) et l'OMC sont des instruments décisifs pour atteindre les deux premiers objectifs de la politique commerciale canadienne : la prospérité et les règles. Des négociations multilatérales successives ont permis au gouvernement d'améliorer l'accès aux marchés étrangers pour nos biens et services. En ouvrant progressivement notre propre économie à la concurrence, nous avons du même coup baissé les prix et élargi le choix pour les entreprises comme pour les particuliers.

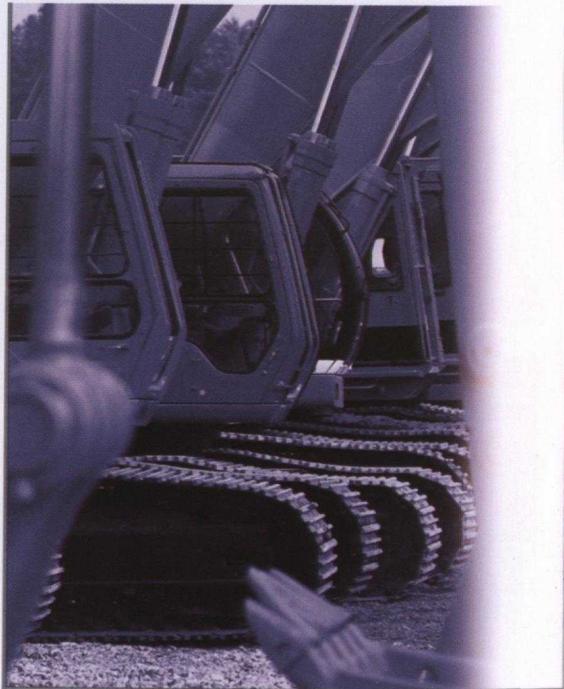
En novembre 2001, lors de la réunion ministérielle de l'OMC de Doha, au Qatar, les membres de l'OMC ont convenu de lancer un nouveau cycle de négociations commerciales portant sur l'accès au marché et sur les règles. Dans la droite ligne des objectifs fondamentaux canadiens, les négociations (appelées Programme de Doha pour le développement ou PDD) aborderont, en termes généraux, les points suivants :

- améliorations substantielles de l'accès aux marchés pour les services et pour les produits agricoles et non agricoles;
- réduction, en vue de leur retrait progressif, de toute forme de subvention aux exportations, agricoles et fortes réductions du soutien national ayant un effet de distorsion des échanges;
- négociations sur des aspects du commerce et de l'environnement, sur la propriété intellectuelle et sur les règles de l'OMC en matière de subventions, de mesures compensateurs et antidumping, de règlement des différends et d'accords commerciaux régionaux;

- programme de travail ciblé sur l'investissement, la politique de la concurrence, la transparence dans les marchés publics et la facilitation du commerce.

En outre, les ministres ont clarifié les règles de la propriété intellectuelle en vertu de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord sur les ADPIC) afin de réaffirmer que cet Accord est cohérent avec l'objectif de garantir l'accès des pays en développement aux médicaments essentiels pour des maladies comme le SIDA, la tuberculose et la malaria.

Le principal avantage que le Canada peut espérer du PDD est la réduction significative des subventions agricoles pratiquées par les États-Unis et par l'Union européenne. Nous souhaitons également aborder la question du protectionnisme de la part des pays en développement à forte croissance comme l'Inde, la Chine et le Brésil, qui érigent toujours des obstacles tarifaires et non tarifaires de taille pour nos exportations de biens et de services. Le Canada attache beaucoup d'importance à la nécessité que les négociations menées dans le cadre du PDD tiennent compte de la capacité des pays en développement et les moins avancés de mettre en œuvre de nouvelles règles, capacité qui peut être renforcée en fournissant l'aide technique nécessaire.



IV. LES VOIES RÉGIONALES ET BILATÉRALES

La gestion des relations bilatérales de commerce et d'investissement est un art qui exige de choisir les bons instruments. Prenons la relation entre le Canada et les États-Unis : l'OMC et l'ALENA établissent des règles pour résoudre les différends et, fonctionnant dans le cadre du même système commercial, nous avons la possibilité d'élaborer de meilleures solutions à des problèmes communs. En outre, les procédures douanières que nous avons élaborées, les accords en matière de défense que nous avons établis et les contacts politiques et diplomatiques que nous entretenons renforcent nos relations. À l'avenir, la gestion des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis devra tenir compte de notre intégration économique croissante. Cela signifie que le gouvernement doit gérer les différences dans les politiques sociales, culturelles et économiques.

Dans le même temps, des accords régionaux peuvent élaborer des engagements et des règles dans des domaines qui ne sont pas traités de manière exhaustive par les accords multilatéraux, comme l'investissement, les services ou la concurrence. Ces innovations peuvent alors fournir des modèles pour le système commercial mondial. L'accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica, par exemple, contient des dispositions novatrices sur la facilitation des échanges, et l'initiative visant un Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement entre le Canada et l'Union européenne, annoncée en décembre 2002, cherchera à compléter les résultats de Programme de Doha pour le développement. Il est également utile de rappeler la procédure que nous avons suivie jusqu'à ce jour dans les accords sur l'environnement et sur le travail. Nous avons tiré des leçons de l'expérience acquise en passant de l'ALENA aux négociations bilatérales actuelles, une expérience ponctuée par les accords de libre-échange entre le Canada et le Chili et entre le Canada et le Costa Rica, dont l'élaboration nous a appris la valeur d'une approche propice à la facilitation.

V. DES INTÉRÊTS DIVERS POUR DES OBJECTIFS VARIÉS

Rassembler toutes les pièces d'une politique commerciale à multiples facettes est un défi pour le gouvernement comme pour d'autres acteurs. Sur la base des priorités de la politique commerciale présentées ci-dessus, cette discussion a montré qu'il existe plusieurs moyens de promouvoir la prospérité par le commerce, l'investissement et la concurrence. Les mesures ouvrant l'accès classique aux marchés peuvent être particulièrement importantes pour un grand exportateur, tandis qu'une entreprise plus petite, qui fabrique un produit ou un service spécialisé, peut être plus intéressée par la facilitation des échanges. Il ne s'agit pas non plus des intérêts des entreprises uniquement, et ce n'est pas seulement dans la sphère du commerce que des conflits éclatent concernant la déréglementation et l'imposition de contraintes en matière de politique et d'options de mise en œuvre aux gouvernements. Pour ne citer qu'un exemple, concilier les approches en matière de sécurité nationale et de criminalité internationale avec les mouvements des personnes, des biens, des services et des technologies était un casse-tête bien avant que le terrorisme ne fasse l'actualité. Pour rester pertinente, la politique commerciale doit chercher le meilleur itinéraire pour progresser dans ce dédale d'intérêts contradictoires.

DEUX DÉFIS FONDAMENTAUX

1. RÉPONDRE AUX BESOINS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Le nouveau cycle de négociations de l'OMC, le Programme de Doha pour le développement, est qualifié de « cycle de la croissance et du développement ». Il place les pays en développement au cœur des négociations de l'OMC, avec une série de mesures visant à les aider à tirer profit du système commercial mondial et à s'adapter aux règles de l'OMC à un rythme qui tient compte de leurs besoins de développement. Une décision distincte portait sur la question critique de l'accès aux médicaments indispensables au traitement de certaines maladies : les pays les moins avancés ont reçu récemment une dispense d'obligations en vertu de

l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) jusqu'en 2016, et d'autres actions sont en cours de préparation à l'OMC.

À l'évidence, la politique commerciale n'est qu'un élément de la promotion du développement et de la lutte contre la pauvreté. Aux côtés de l'accès aux marchés, les pays pauvres ont besoin d'une aide au développement massive, et beaucoup d'entre eux ont également besoin d'un allègement de leur dette. Le Canada et les autres pays signataires du Consensus de Monterrey sur le financement du développement (mars 2002) ont abordé de nombreux problèmes en recensant les défis à relever sur la voie vers un système économique mondial véritablement inclusif et équitable. Tout en reconnaissant que le commerce n'est qu'un élément de la solution, le Canada doit néanmoins entendre les appels de ses partenaires en développement en faveur de la croissance, et pas seulement de l'assistance; et du commerce, et pas seulement de l'aide.

2. RÉPONDRE AUX ATTENTES DES CANADIENS

À ce jour, la politique commerciale a assuré des conditions d'accès stables, prévisibles et souvent extrêmement avantageuses à plus de 90 p. 100 de nos exportations, en majorité en franchise de droits. Il reste beaucoup à faire sur ces dossiers et sur d'autres, car les questions de développement commencent à occuper la place qui leur revient dans un système commercial dominé en nombre, sinon en termes de l'échange, par les pays en développement.

Comment les Canadiens jugent-ils les efforts déployés tous azimuts par leur gouvernement?

- Les **entreprises** canadiennes soutiennent largement les politiques gouvernementales en faveur des échanges et de la promotion du commerce international. Toutefois, en matière d'initiatives bilatérales, les opinions divergent, car elles sont moins nombreuses à pouvoir en escompter des avantages. Les priorités du milieu des affaires comprennent la libéralisation des échanges, un impôt sur les sociétés qui encourage l'investissement, des politiques qui attirent les esprits novateurs et les incitent à rester, et une promotion plus intense de l'éducation et de la recherche universitaire.

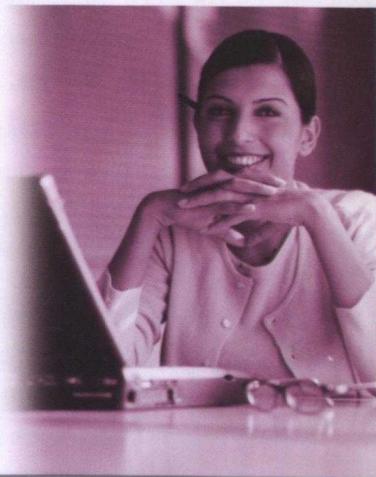
- Les **universitaires, organisations professionnelles, syndicats et regroupements de citoyens** critiquent souvent la politique commerciale dans l'optique de leurs réticences face à la mondialisation. Pour certains groupes, la politique commerciale compromet l'autonomie du Canada dans des domaines comme la santé, l'éducation publique, la culture ou la protection de l'environnement. D'autres considèrent que cette politique peut être un puissant facteur du développement mondial, à condition que les règles soient remodelées de façon à répondre aux besoins des pays en développement.
- Pour ce qui est des **Canadiens dans leur ensemble**, les sondages montrent qu'ils sont très confiants dans les retombées du commerce et des accords commerciaux : ils souhaitent poursuivre la libéralisation des échanges et soutiennent la politique commerciale de leur gouvernement. Toutefois, les Canadiens sont également sensibles aux critiques et souhaitent être certains que nos politiques commerciales et économiques ne privilégient pas la croissance au détriment du bien-être social.

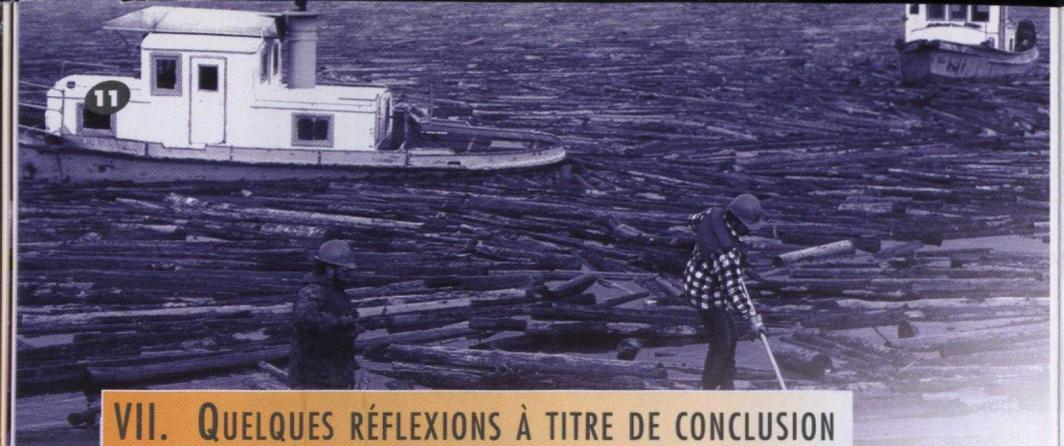


VI. QUELQUES QUESTIONS ÉPINEUSES

Quel que soit l'angle sous lequel on aborde la question, la politique commerciale pose des défis au Canada.

- Au plan de **la gouvernance**, le gouvernement fédéral cherche à conserver sa capacité à légiférer dans l'intérêt public. Les provinces ont, elles aussi, le même souci, d'autant plus que les négociations commerciales ont commencé à toucher des dossiers relevant des provinces ou tombant dans le champ des compétences conjointes. Tout en restant conscient de ces préoccupations, le Canada doit parler d'une seule voix s'il veut participer aux négociations de manière crédible et efficace.
- En règle générale, les Canadiens se préoccupent des questions portant sur des **valeurs** comme les droits au travail et de la personne ou la protection de l'environnement. S'attaquer à ces thèmes lors de négociations requiert une certaine flexibilité.
- Au plan **économique**, le Canada se heurte à un obstacle lorsque les négociations portent sur des secteurs qu'il continue de protéger. Mais certains secteurs génèrent des avantages qui ne sont pas réductibles à de simples considérations économiques : citons la culture, la santé, l'éducation publique ou la gestion de l'environnement. La politique commerciale ne doit pas abroger le droit d'intervenir pour soutenir des politiques essentielles à l'identité et à l'avenir du Canada.





VII. QUELQUES RÉFLEXIONS À TITRE DE CONCLUSION

Le grand défi pour le gouvernement est de mener une politique commerciale cohérente et de faire valoir ses priorités afin de répondre aux attentes et aux besoins des Canadiens, dans un environnement international complexe et évolutif.

En résumé, la politique commerciale du Canada vise à atteindre les résultats suivants :

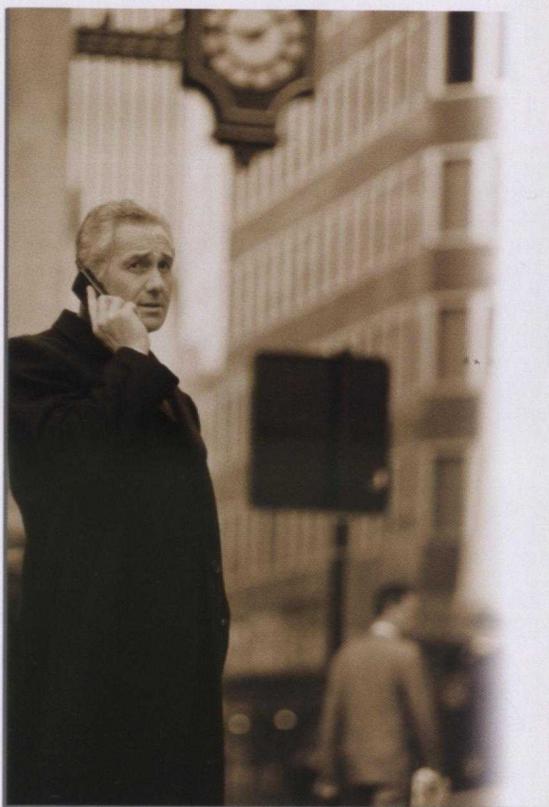
- renforcer la relation Canada/États-Unis;
- exploiter de nouveaux débouchés et élaborer de meilleures règles grâce aux négociations bilatérales et à celles de l'OMC et de la ZLEA;
- continuer à promouvoir le Canada comme destination de choix pour les investisseurs;
- bâtir un consensus national sur les questions de nature commerciale;
- participer activement à des programmes destinés à promouvoir le développement durable sous toutes ses facettes.

Il ne suffit pas d'avoir des intentions louables; le gouvernement veut également élaborer sa politique en vertu des critères suivants :

- La **transparence**, ce qui implique de prendre le temps d'expliquer l'action gouvernementale et ses raisons;
- La **mobilisation** via la consultation, ce qui signifie s'assurer que les Canadiens savent ce qui se passe et qu'ils peuvent soumettre leurs idées sur la politique commerciale.

La politique commerciale du Canada est dans une phase de consolidation. Le gouvernement a déjà changé la manière de conduire sa politique, en mettant toujours et encore l'accent sur la transparence et la mobilisation. Le débat de société sur les répercussions nationales et internationales des choix lors

des négociations est désormais la règle. Le gouvernement vise d'ores et déjà des buts politiques et sociaux plus larges avec sa politique commerciale. Il sait que l'ouverture instaurée par la libéralisation du commerce crée un climat stable et de nouveaux débouchés à l'étranger, et stimule l'investissement et l'innovation au Canada. Désormais, il s'intéresse à d'autres questions encore plus complexes et apparemment bien plus délicates. Il doit encourager la mobilisation des Canadiens pour choisir la meilleure voie à suivre.



Pour plus d'information :

www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

www.g8.gc.ca

www.acdi-cida.gc.ca

Service de renseignements (SXC), ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : 1 800 267-8376 (sans frais) ou (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

Courriel : enqserv@dfait-maeci.gc.ca

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée
par le ministre du Commerce international, 2003

N° de catalogue : E54-20/2-1-2003

ISBN : 0-662-67216-X

