

STATEMENT DISCOURS



ALLOCATION DE
L'HONORABLE EDWARD LUMLEY,
MINISTRE D'ÉTAT
(COMMERCE INTERNATIONAL),
LORS D'UN DÉJEUNER OFFERT
PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE
DE TORONTO,
TORONTO,
LE 22 JUIN 1982

LE DÉFI COMMERCIAL DU CANADA
DANS LES ANNÉES 80

(TRADUCTION)

Je suis très heureux de cette possibilité qui m'est donnée de vous entretenir de l'importance du commerce pour le Canada et de vous exposer les objectifs que poursuit le Canada cette année ainsi que le pourquoi de ce choix d'objectifs.

Le pourquoi

Rien ne me semble plus prioritaire que de sensibiliser davantage les Canadiens à notre formidable dépendance à l'égard des marchés internationaux. Nos exportations comptent pour près du tiers de l'ensemble de notre PNB. Des grands pays industrialisés représentés aux sommets économiques annuels - comme le récent sommet de Versailles -, aucun pays n'est plus tributaire du commerce pour assurer sa croissance économique que le Canada. En guise d'exemple, on évalue à plus de 2 millions le nombre des Canadiens directement engagés dans la production de biens d'exportation - soit 20% de notre population active. Nos principales industries d'exportation sont aussi les plus efficaces au chapitre de la production. Ce sont elles qui offrent les meilleures possibilités de croissance future et - fait très important - de création d'emplois profitables pour les Canadiens.

L'environnement commercial

Nous savons tous que l'environnement commercial actuel est soumis à de dures contraintes. La persistance de taux d'intérêt qui atteignent des niveaux inégalés entrave sérieusement l'activité industrielle, freinant les plans d'expansion ou d'adaptation et comprimant les ressources nécessaires pour le genre d'investissement productif qui garantira la compétitivité de nos entreprises. Il ne fait pas de doute qu'une reprise économique générale - une reprise inspirée par une meilleure confiance sur les marchés monétaires - offre les meilleures possibilités d'alléger les pressions sur le commerce.

On a souvent dit que, quand l'économie américaine s'enroue, nous Canadiens attrapons la pneumonie. La situation que nous connaissons actuellement en est une illustration saisissante. Pour atténuer notre mal, nous devons attendre une reprise aux États-Unis. Je ne voudrais pas laisser entendre par là que nous n'avons ni responsabilités ni défis qui nous soient propres, mais tout simplement souligner une réalité très évidente pour l'économie canadienne. Nous savons qu'une reprise aux États-Unis apportera des avantages immédiats à notre économie. Comme près des deux tiers de nos produits prennent le chemin des États-Unis, nous savons également que c'est dans les termes de l'échange que ces avantages seront les plus visibles.

Pressions protectionnistes

Nous reconnaissons que le système commercial international n'est pas parfait. Comme le disait récemment mon collègue américain Bill Brock, aucun de nous n'est sans répondre à cet égard. De nouvelles possibilités se sont certes ouvertes, mais il reste des obstacles à surmonter. Nous, au Canada, avons jugé nécessaire de maintenir des niveaux de protection relativement élevés pour certains secteurs sensibles de notre production.

Cette récession qui se prolonge a amené tous les partis politiques, plusieurs gouvernements provinciaux ainsi que le monde du travail et des affaires à exercer des pressions extrêmes sur le gouvernement pour qu'il prenne les mesures voulues afin de protéger les industries devenues vulnérables au triple assaut du déclin économique, des forts taux d'intérêt et de la concurrence extrêmement vive que livrent les importations. Il est évident que nous nous préoccupons beaucoup du sort de ces industries et, pour certaines d'entre elles, nous envisageons des moyens de les protéger de préjudices sérieux et de pratiques commerciales déloyales.

En cette période de récession prolongée, il est impérieux que les grandes nations commerçantes fassent preuve de la sensibilité et de la détermination nécessaires pour trouver des solutions satisfaisantes. L'absence de collaboration pour alléger ces pressions pourrait amener des conséquences désastreuses.

Nous sommes fermement décidés à ne pas oublier les leçons des années 30. Nous ne devons pas mettre notre économie dans un carcan qui empêchera toute adaptation et toute croissance réelle dans les années 80. Les barrières tarifaires imposées par des politiques d'égoïsme sacré, le soutien artificiel de secteurs inefficients et les solutions de plâtrage ne sont pas des solutions de rechange efficaces ou convaincantes. Étant donné sa dépendance du commerce extérieur et son marché intérieur réduit, le Canada a beaucoup à perdre et peu à gagner de guerres commerciales bilatérales ou de concepts rigides de réciprocité. C'est aussi simple que cela.

Importance du commerce pour le Canada

Je reste convaincu que le commerce peut être le moteur de la croissance, et que des possibilités commerciales élargies sont un solide fondement pour la génération de nouveaux investissements et la création d'emplois. J'aimerais penser que nombre de vous partagent ce point de vue et attachez la priorité au maintien et au renforcement d'un environnement commercial ouvert.

Il vaut la peine de mentionner que nous continuons d'enregistrer un excédent commercial - excédent qui est essentiel si nous voulons que le Canada continue à faire son chemin dans le monde. En fait, nous avons connu un excédent commercial pendant 24 mois consécutifs - réalisation égalée par très peu de pays. En 1981, notre compte-marchandises a enregistré un excédent de \$7,4 milliards et, pour le premier trimestre de 1982, notre excédent commercial désaisonnalisé a dépassé les \$5 milliards. Comparez ces chiffres à la tendance observée chez nos principaux partenaires commerciaux -- États-Unis et Communauté européenne --, dont le compte-marchandises a enregistré un déficit qui se chiffre dans les dizaines de milliards de dollars pour 1980 et 1981.

Permettez-moi de citer un exemple précis de la façon dont l'économie canadienne a profité du commerce: en 1965, avant la conclusion du Kennedy Round, le Canada exportait 20% de sa production de machines et d'équipements et 54% des besoins canadiens étaient comblés par des importations. En 1980, 50% de la production canadienne était exportée, et 65% des besoins nationaux étaient comblés par les importations. Depuis les quinze dernières années, la production canadienne de machines et d'équipements - qui représentait \$8,6 milliards en 1980 - s'est accrue à peu près au même rythme que le taux de croissance de l'ensemble du marché national, c'est-à-dire à un taux de croissance annuel moyen réel d'environ 5%. Les exportations ont été la composante la plus dynamique de ce secteur, avec une croissance annuelle de quelque 8%.

Ce secteur montre clairement comment le Canada a pu s'adapter à la concurrence internationale d'une façon qui a avantage tant les producteurs canadiens que les utilisateurs de machines et d'équipements. La rationalisation de cette industrie a entraîné un accroissement des recettes d'exportation des sociétés canadiennes et permis à notre industrie de tirer profit de machines et d'équipements produits de façon plus efficiente. Ce qui, bien sûr, a ensuite servi à renforcer la compétitivité internationale d'autres secteurs de l'économie canadienne.

1982 - Une année de possibilités

Cette année, le commerce et les possibilités qu'il offre s'imposent à notre attention. J'aimerais maintenant vous entretenir de ce que nous nous proposons de faire et du motif de nos actions.

Je présenterai bientôt à mes collègues du Cabinet deux importants documents, dont l'un sera une revue d'envergure de la politique commerciale canadienne. Je crois que cette revue me permettra de souligner au Cabinet le rôle clé joué par le commerce dans l'économie canadienne. En outre,

elle posera les fondements de toute modification de la politique commerciale canadienne rendue nécessaire pour tenir compte de l'environnement des années 80.

Un second document esquissera l'approche que le Canada devra adopter à la réunion ministérielle du GATT qui se tiendra en novembre. Dans les semaines qui viennent, je chercherai à intéresser les Canadiens à ces questions pour susciter une discussion plus large des questions-problèmes comme des domaines qui présentent du potentiel.

Hier à Ottawa, lors d'une rencontre fédérale-provinciale des ministres du Commerce, j'ai eu la possibilité de discuter de ces questions avec mes collègues des provinces et de prendre directement connaissance de leurs préoccupations, de leurs idées et de leurs priorités concernant une stratégie commerciale qui doit profiter à tous les Canadiens.

La réunion ministérielle du GATT

J'aimerais concentrer mes propos aujourd'hui sur les priorités qui nous semblent mériter une certaine attention lors de la réunion ministérielle du GATT de novembre. Vous savez que le GATT constitue la base contractuelle de la plupart des relations commerciales du Canada. Ce mécanisme nous a bien servis. Il fournit à mon avis un cadre à l'intérieur duquel le Canada peut défendre et promouvoir ses intérêts plus efficacement que par le biais de tout accord bilatéral. Pour nous, il est absolument prioritaire que le GATT soit renforcé.

La réunion ministérielle de novembre - dont le Canada assurera incidemment la présidence - est la première réunion à ce niveau depuis 1973; on ne s'attend pas à ce qu'elle lance une nouvelle grande série de négociations commerciales, mais plutôt à ce qu'elle produise un programme de travail convenu - un agenda commercial pour les années 80 - qui permettra d'examiner les questions-problèmes et les domaines d'intérêt particulier de façon à renforcer le système dans son ensemble et à le rendre davantage adapté, et donc plus crédible. Nous attachons la plus haute priorité au succès de cette réunion et nous préparons nos dossiers sur les questions qui intéressent tout particulièrement le Canada.

Nous voulons essentiellement que la communauté commerciale internationale s'attaque à un certain nombre de problèmes qui n'ont pas été traités, ou qui ne l'ont pas été de façon satisfaisante, lors des négociations précédentes du GATT.

1. L'émergence des nouveaux pays industriels comme une grande force de l'économie mondiale en est un exemple.

Ces pays en développement avancés (Corée, Brésil et Singapour) ont énormément profité des négociations successives qui se sont tenues sous l'égide du GATT. Mais ils n'ont pas assujéti leurs propres régimes d'importation aux règles qui avaient été acceptées par les pays développés. Les échanges du Canada avec ces pays se sont accrus énormément depuis les dix dernières années. En 1971, nos exportations vers les nouveaux pays industriels représentaient moins de \$900 millions par année. En 1980, ce chiffre avait presque atteint les \$6 milliards. Il me semble que l'une des grandes priorités des années 80 doit être de veiller à ce que ces pays acceptent davantage d'obligations, dans le cadre du GATT. Ils doivent apporter au cadre commercial international une contribution à la mesure de leur enjeu dans le système. C'est un objectif que nous partageons avec les autres pays développés et, pourrais-je ajouter, également avec certains pays moins développés.

2. Les efforts pour négocier un accord relatif aux mesures de sauvegarde ont échoué lors du Tokyo Round. Un tel accord, qui s'inspirerait des dispositions du GATT concernant la protection d'urgence contre les importations qui causent un préjudice sérieux, constituerait un cadre plus acceptable et mieux équilibré pour de telles mesures. Le Canada n'a pas intérêt à voir un système dans lequel les nations commerçantes plus importantes, opérant à l'extérieur des règles du GATT, peuvent conclure des ententes avantageuses avec les pays fournisseurs pour protéger leur propre marché. Nous voulons un système qui forcerait tous les pays à suivre les mêmes règles et qui garantirait que les exportations canadiennes ne font pas l'objet d'une discrimination frivole ou inutile de la part de nos partenaires. Par ailleurs, un tel système devrait permettre l'application de mesures d'urgence lorsque de telles mesures sont pleinement justifiables.

3. Le système de règlement des différends au sein du GATT a été soumis à des tensions de plus en plus fortes au fur et à mesure que les différends commerciaux se sont multipliés ces dernières années. Ce système est essentiel au respect efficace des droits et obligations du GATT. Nous devons renouveler notre engagement de le faire fonctionner efficacement. Toutes les parties au GATT, qu'elles soient de grandes ou de petites économies, doivent être disposées à appuyer les conclusions arrêtées à Genève. Maintenant que le GATT a jugé que le Programme DISC (Domestic International Sales Corporation) américain contrevenait aux obligations des États-Unis, nous presserons les Américains d'aligner ce système sur les dispositions du GATT. Sans un tel réalignement, ces derniers ne feront qu'affaiblir leurs efforts pour renforcer davantage le GATT et pour en élargir l'application à de nouveaux secteurs du commerce international comme les services.

J'ajouterai que le gouvernement canadien a publiquement déclaré qu'il était prêt à laisser un groupe spécial du GATT décider si les plaintes américaines concernant certaines pratiques de l'AEIE* allaient à l'encontre des obligations du Canada en vertu du GATT. Cette décision, qui nous semblait fort sensée, a permis de désarmorcer une source importante de tension bilatérale. Les deux parties trouvent plus facile de respecter un jugement rendu par un organisme international.

4. Je crois que nous devrions également chercher des règles améliorées et plus équilibrées concernant les échanges de produits agricoles. Nous devons rechercher une meilleure réglementation du recours aux subventions à l'exportation, moyen dont se sert d'ailleurs la Communauté européenne pour déverser ses importants excédents sur les marchés internationaux. Ces pratiques européennes nuisent aux pays dont la production agricole est plus efficiente, tout en imposant un fardeau démesurément lourd aux contribuables européens.

5. Nous cherchons également à renforcer les codes existants du GATT lorsque le Canada a tout particulièrement intérêt à obtenir un élargissement des débouchés pour ses produits et une amélioration des règles du commerce international. L'Accord relatif au commerce des aéronefs civils, par exemple, nous a bien servi et a été solidement appuyé par l'industrie aérospatiale canadienne. Cet accord prévoit des négociations avant la fin de la présente année. Nous chercherons à élargir la portée du code et à maintenir un équilibre des avantages réciproques en tenant compte des intérêts commerciaux spécifiques de l'industrie canadienne. Un autre objectif sera de demander aux pays producteurs d'aéronefs non signataires du Code d'adhérer à ses dispositions.

6. Nous rechercherons également des mesures susceptibles de donner de façon générale un meilleur accès aux produits davantage transformés que nous tirons de nos ressources naturelles. Voilà un secteur d'importance majeure pour notre profil commercial actuel. C'est également le secteur qui offre le plus de possibilités de développement dans les dix prochaines années. Nous ferons également part de nos préoccupations concernant les obstacles au commerce des produits de la pêche.

Voilà certaines des questions auxquelles nous nous attaquerons en préparant la réunion de novembre. À cette occasion, les parties contractantes devraient renouveler leur foi dans le système commercial multilatéral ainsi que leur volonté de le faire fonctionner efficacement. Toutefois, il faut que la réunion dépasse la simple rhétorique politique si l'on veut qu'elle soit couronnée de succès.

*Agence d'examen de l'investissement étranger

Les ministres participants doivent pouvoir prouver à leurs populations qu'il est possible de marquer des progrès réels au regard des problèmes commerciaux d'envergure qui se posent à la communauté internationale. Nous devons voir par-dessus tout à ce que le système soit adapté aux besoins présents et puisse faire face aux contraintes posées au développement économique au Canada.

Approche des autres pays à la réunion ministérielle

Les autres participants auront bien sûr leur liste de points qu'ils voudront voir traités dans le programme de travail et à la réunion. Les États-Unis ont avancé plusieurs propositions visant à entraîner le GATT dans de nouveaux secteurs d'activité. De façon plus précise, ils ont identifié les échanges internationaux de services, les investissements liés au commerce et la technologie de pointe comme des domaines dans lesquels ils aimeraient voir le GATT entreprendre un programme d'étude. Nous sommes en voie d'identifier les intérêts particuliers du Canada dans ces secteurs.

En ce qui concerne les services, par exemple, le groupe de travail interministériel établi il y a un an, a procédé à des consultations étendues avec les provinces et le secteur privé. Je m'attends à ce que nous puissions appuyer les propositions américaines visant l'étude des problèmes liés aux échanges de services à l'intérieur du GATT.

Pour ce qui est des investissements liés au commerce, nous avons déclaré qu'un tel programme d'étude serait déséquilibré s'il ne prévoyait pas parallèlement l'étude du comportement des entreprises multinationales.

Dans le cas du commerce des produits de haute technicité, le Canada, tout comme d'autres pays, est intéressé à examiner de près la nature de la proposition américaine afin de décider si et comment ce problème pourrait être traité dans le contexte du GATT.

Les Japonais, pour leur part, ont adopté une approche quelque peu prudente de la réunion ministérielle, tout en l'appuyant de façon générale. Je suppose qu'ils la voient comme une soupape qui permettra d'alléger quelque peu les pressions exercées sur eux pour qu'ils libéralisent leur propre régime d'importation. Le Japon reconnaît qu'il a grandement intérêt à préserver un système commercial multilatéral ouvert.

La Communauté européenne n'a pas encore complètement absorbé les résultats du Tokyo Round ni d'ailleurs les effets de son propre élargissement. Ses membres se

sentent par ailleurs menacés dans une certaine mesure par ce qu'ils perçoivent comme une politique commerciale américaine ambitieuse. Toutefois, la Communauté a joué sa part dans les préparatifs de la réunion ministérielle, reconnaissant qu'il est essentiel pour l'avenir du système commercial que cette rencontre soit un succès.

Principes directeurs

Notre plan d'action pour la réunion ministérielle et pour notre nouvelle stratégie commerciale est en train de prendre forme, mais le succès de l'un et de l'autre sera évalué en fonction du degré de coïncidence entre nos objectifs et les problèmes et obstacles que vous, du secteur des affaires, rencontrez. C'est la crédibilité du système qui est en jeu. Et de ce système, est tributaire une bonne partie de notre potentiel de croissance soutenue dans l'avenir et - ce qui est plus important encore - de multiplication du nombre des emplois profitables aux Canadiens. Nos grands principes directeurs à cet égard sont les suivants:

- Le gouvernement est disposé à continuer de rechercher un élargissement de l'accès aux marchés étrangers pour les producteurs canadiens efficients.
- Nous travaillerons activement pour assurer que nos partenaires commerciaux respectent les accords conclus avec eux.
- Nous n'hésiterons pas à contester les mesures de nos partenaires commerciaux qui ont pour effet de restreindre l'accès des sociétés canadiennes à leurs marchés.
- Nous continuerons à fournir à nos exportateurs divers mécanismes d'aide par le biais de nos programmes de développement des exportations.
- Nous tenterons aussi, au meilleur de notre capacité, d'assurer que les exportateurs canadiens disposent des mêmes facilités de crédit que celles offertes à leurs concurrents. (Je dois toutefois noter que nous sommes à l'avant-garde du groupe des pays qui tentent d'améliorer la réglementation - notamment pour réduire l'élément subvention - des crédits à l'exportation.)

J'invite le secteur privé à faire sa part. Je veux que nos exportateurs tirent pleinement avantage des concessions obtenues lors de négociations commerciales. Mon Ministère est toujours prêt à aider les hommes d'affaires à

identifier les marchés et à les aider à surmonter les obstacles commerciaux qui pourraient entraver leurs ventes à l'étranger.

Nous avons besoin de vos idées et de votre appui pour renforcer et améliorer le système commercial international de façon qu'il serve les intérêts immédiats et à long terme du Canada. Je suis convaincu que, en travaillant ensemble aux problèmes de commerce international, nous pourrons contribuer à revitaliser l'économie canadienne dans l'intérêt de tous les Canadiens.