

POLITIQUE

ÉTRANGÈRE

CANADIENNE



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

DÉCLARATIONS ET DISCOURS

Notes pour une allocution du
très honorable Joe Clark,
secrétaire d'État aux
Affaires extérieures, devant la
Chambre de commerce d'Edmonton

Canada

EDMONTON (ALBERTA)

le 20 avril 1988

Je suis enchanté de me trouver parmi vous aujourd'hui. Voilà une semaine que je suis en Alberta, où j'avais décidé de transporter le siège de mon ministère, dirigeant depuis Edmonton la politique étrangère du Canada et y offrant la gamme complète des services des Affaires extérieures. Je me suis fait accompagner de spécialistes du commerce et de la politique étrangère ainsi que de hauts fonctionnaires qu'il convenait, selon moi, de familiariser avec l'esprit ouvert et optimiste de l'Ouest.

Je vous transmets les salutations de John Crosbie, le nouveau ministre du Commerce extérieur du Canada. Après avoir rencontré Clayton Yeutter à Washington, il vient d'être l'hôte de la réunion quadrilatérale des ministres du Commerce du Japon, de la Communauté européenne et des États-Unis, qui s'est tenue à Vancouver à la fin de la semaine dernière. Il est ravi d'avoir été chargé du portefeuille du Commerce et impatient d'effectuer en cette qualité une visite en Alberta. Je l'ai averti que l'Ouest jouait un rôle essentiel pour l'économie du Canada et il s'est décidé à le considérer à l'égal de Terre-Neuve.

Je voudrais vous entretenir de l'économie et du commerce internationaux. Nous vivons une époque de changements, de choix et de décisions, tant à l'échelle planétaire qu'au niveau national. Il s'agit, pour l'ensemble du Canada, de faire preuve de la confiance et de l'esprit d'entreprise caractéristiques de l'Ouest.

Nous nous trouvons dans une ère économique nouvelle. Depuis la guerre, l'économie mondiale a connu une énorme expansion, fondée sur la libéralisation du commerce sous les auspices de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Bien que des replis tels que la récession de 1981-1982 soient venus l'interrompre, de même que les grands chocs pétroliers, l'existence d'une tendance générale à la croissance est évidente.

Celle-ci a été particulièrement manifeste au Canada. Depuis les élections qui ont porté ce gouvernement au pouvoir, il y a un peu plus de trois ans et demi, l'économie canadienne a effectué des progrès remarquables:

- Plus d'un million deux cent mille emplois ont été créés;
- Le taux de chômage est tombé de 11,7 % à 7,8 %, chiffre enregistré en février;
- Au cours des trois dernières années, le rythme de création d'emplois a été plus rapide que dans tout autre pays de l'OCDE;

- Le taux d'escompte de la Banque du Canada a baissé de plus de 3,5 points de pourcentage, les taux d'intérêt des banques et des sociétés d'hypothèques connaissant une évolution parallèle;
- Le déficit a été réduit d'un quart, et même de presque la moitié si l'on tient compte des résultats économiques;
- Au cours des trois dernières années, notre économie a connu une croissance plus rapide que celle de tout autre grand pays de l'OCDE.

Il ne s'agit là que de quelques-unes des statistiques témoignant de la prospérité à laquelle nous sommes parvenus. Tous les autres indicateurs - notamment le revenu réel et l'investissement - traduisent la même amélioration.

Le fait d'avoir donné libre cours aux forces économiques du secteur privé a été le fondement de tous ces succès. Comparons les résultats enregistrés dans les pays qui ont décidé d'affronter la concurrence et dans ceux qui ont choisi de se tenir à l'écart du système commercial mondial. Mettons, par exemple, en parallèle le niveau de développement économique et de prospérité des économies en vase clos - de l'Albanie en Europe ou de la Birmanie et de la Corée du Nord en Asie - et celui des pays voisins qui pratiquent une politique d'ouverture, qu'il s'agisse de la Suisse, de la Thaïlande ou de la Corée du Sud. Les grandes puissances dont le commerce est aux mains de l'État, l'URSS et la Chine, sont elles-mêmes en train de se rapprocher du système international de commerce et de paiements et d'adapter leurs pratiques commerciales.

Pourquoi? Parce qu'elles se sont aperçues que même des économies de très vastes dimensions voient leur croissance se ralentir lorsqu'elles sont tenues à l'écart des marchés mondiaux, du stimulant de la concurrence étrangère, du flux des nouvelles idées et des nouvelles technologies, ainsi que de l'esprit d'entreprise inséparable de l'investissement moderne. Au Canada, nous savons depuis des années que l'innovation et la spécialisation auxquelles incite la concurrence internationale sont la clé du succès pour les entreprises, qu'elles soient grandes ou petites.

Quarante années d'expansion ont fait de l'économie mondiale un tissu interdépendant de courants commerciaux et financiers. Au cours des deux dernières décennies, les marchés des capitaux ont connu dans tous les pays une énorme croissance, de même que les transferts de technologie et de savoir-faire et que les échanges de services. De ce fait,

des entreprises financées grâce à l'épargne du monde entier peuvent maintenant, en combinant les ressources d'une douzaine de pays, mettre à votre portée des produits et des services complexes.

Dans un rapport publié après le krach boursier du 11 octobre, le président du groupe chargé par le Président des États-Unis de l'étude des mécanismes du marché a indiqué que les réseaux de communication de quatre grands fournisseurs de données portent à eux seuls sur plus de 100 000 participations et relient plus de 110 échanges utilisant 300 000 terminaux situés dans plus de 110 pays. Ces chiffres donnent matière à réflexion.

En qualité de consommateurs, nous nous sommes tous habitués à compter, pour notre confort, sur des biens étrangers tels que les magnétoscopes et les micropuces en provenance du Japon ou les fruits tropicaux qui nous parviennent en plein hiver. Les avantages de l'interdépendance mondiale sont si évidents que nous sommes enclins à les tenir pour acquis.

Mais les tensions résultant de l'interdépendance se sont également intensifiées au fil du temps. Les gouvernements de tous les pays s'en préoccupent, et le Canada plus que la plupart.

Ces tensions se manifestent, par exemple, par les déséquilibres des balances du commerce et des paiements des grandes puissances commerciales. Ces déséquilibres, responsables des fortes fluctuations enregistrées ces dernières années par les taux de change, ont limité notre croissance et contribué à l'endettement des pays en développement. Ils ont également attisé le protectionnisme, provoquant non seulement des "guerres commerciales", mais aussi une foule de mesures restrictives prises à l'échelle nationale et qui érodent les règles commerciales en vigueur tout en bouleversant les termes de l'échange. Plus encore, elles sapent la confiance et la transparence indispensables à l'équité et au bon fonctionnement de l'économie mondiale.

Les cycles successifs de négociations du GATT ont abouti à des réductions importantes des droits de douane entre les principales nations commerciales, mais toute une gamme d'autres barrières, les unes plus apparentes que les autres, restent en place. D'autres, de caractère nouveau, sont en train de s'élever, également dangereuses pour le commerce international et menaçant les acquis des négociations commerciales internationales que je viens de mentionner. Le ralentissement et la répartition inégale de la croissance des exportations au cours de cette décennie

ont par ailleurs contribué à stimuler le protectionnisme, particulièrement dans les pays enregistrant un déficit commercial persistant.

Dans ces circonstances difficiles, aller de l'avant pose un défi capital aux dirigeants du monde occidental. Ceux-ci doivent analyser sans parti pris les fondements de notre système et faire preuve d'imagination autant que de persévérance dans la recherche de solutions.

De quoi dépend, en réalité, l'augmentation du commerce mondial?

Tout d'abord, les économies nationales doivent être assez solides pour permettre la transformation des industries ou des pratiques dépassées, ainsi que l'acquisition de compétences nouvelles, et pour encourager les industries neuves en mesure de soutenir la concurrence du monde moderne. Il s'agit de ce que les économistes appellent l'"évolution structurelle" et que la concurrence internationale rend de nos jours inévitable.

Le rôle d'un deuxième facteur est reconnu depuis Adam Smith - l'accès à un marché élargi permet la spécialisation et les économies d'échelle. Au milieu des années quatre-vingts, le Canada était le seul grand pays industrialisé sans garantie d'accès à un marché de plus de 100 millions de consommateurs. Un marché intérieur protégé de dimensions restreintes ne permet guère d'acquérir les compétences commerciales qu'exigent les échanges mondiaux, pas plus qu'il n'est favorable au contrôle des coûts et à l'amélioration de la qualité.

Une gestion moderne constitue un troisième et important ingrédient. Elle suppose l'intégration, à l'échelle planétaire, de la population, du capital, des connaissances, des ressources et des marchés.

Le Canada est un cas particulier. À proximité immédiate d'une grande puissance économique, il se caractérise par des ressources abondantes, un territoire immense, une population clairsemée et des inégalités frappantes entre les niveaux de production et de consommation de ses différentes régions.

Ces caractéristiques exceptionnelles ne nous mettent pas à l'abri des pressions économiques nouvelles du monde moderne. Nous devons affronter la concurrence, et le gouvernement s'est fixé pour objectif économique prioritaire de rendre le Canada compétitif.

À l'heure actuelle, nous accroissons les échanges commerciaux au niveau bilatéral - avec les États-Unis - et

au niveau multilatéral - en jouant un rôle de chef de file dans les négociations commerciales multilatérales dont le coup d'envoi a été donné il y a un peu plus de 18 mois en Uruguay et qui visent à améliorer et à renforcer les règles internationales en matière de commerce.

Parallèlement, le gouvernement a su se protéger du protectionnisme au Canada. Nous avons réduit l'inflation et le déficit. Nous avons réformé les impôts et les institutions financières, allégé les règlements imposés au secteur privé et favorisé l'investissement étranger, au lieu de le contrôler. Nous avons commencé à réviser les politiques touchant la recherche et le développement et créé de nouveaux organismes de développement régional. Voilà les mesures que nous avons prises au niveau national pour rendre le Canada concurrentiel.

Au niveau international, nous poursuivons les mêmes objectifs.

Le Premier ministre Mulroney, qui est un leader dynamique au Sommet économique, présidera celui qui se tiendra à Toronto en juin prochain. Nous avons fait admettre le Canada au sein du Groupe des sept (G-7) ministres des Finances. Le Premier ministre a placé la réforme agricole au coeur des discussions économiques internationales et nous sommes l'un des membres les plus dynamiques du Groupe de Cairns des exportateurs agricoles loyaux.

Nous essayons de jouer un rôle constructif afin de résoudre les problèmes de dettes dont souffrent les grands pays débiteurs, surtout en Amérique latine, et les pays les moins développés.

Le Sommet économique est la principale tribune internationale au sein de laquelle les leaders des grands pays industrialisés peuvent oeuvrer ensemble. Le Sommet est surtout profitable lorsqu'il permet de coordonner les politiques économiques nationales des grands pays occidentaux. Il peut en outre orienter l'action des autres organismes internationaux et sensibiliser davantage le public aux grandes questions économiques.

Nous savons tous que l'Alberta subit le contrecoup des fluctuations de l'économie mondiale, qu'il s'agisse des marchés énergétiques et agricoles ou des possibilités de diversification de l'industrie. À tous ces égards, la signature, le 2 janvier, de l'Accord de libre-échange entre le président Reagan et le premier ministre Mulroney a marqué un grand pas en avant. Un accès plus sûr au marché américain multiplier les emplois et les revenus dans le secteur de l'énergie, attirera les investissements, destinés notam-

ment, si cela est nécessaire et en temps opportun, aux pipelines et autres mégaprojets, et réduira les coûts et risques assumés par les consommateurs canadiens. De nouveaux débouchés d'exportation importants s'ouvrent pour l'huile de canola, l'huile de soya ainsi que le blé et l'avoine de première qualité. L'Alberta, qui est un grand pôle d'attraction en tant que milieu humain et industriel pour de nombreuses entreprises de l'Ouest des États-Unis, a beaucoup à gagner de l'Accord de libre-échange.

Mais outre les avantages qu'elle présente au niveau national, la création d'une zone de libre-échange entre le Canada et les États-Unis survient à un moment très critique pour les échanges mondiaux.

S'il s'était avéré impossible pour deux pays qui ont tant en commun de conclure un accord général, les perspectives de négociations multinationales de portée plus étendue auraient été très sombres. L'Uruguay Round a déjà suffisamment d'obstacles à surmonter. De nombreux pays ont des politiques qui protègent certains secteurs de la concurrence étrangère, imposent des restrictions inutiles à leurs partenaires commerciaux ou appliquent des mesures commerciales de façon sélective. Certains pays dont la position est très solide au plan commercial n'ont pas encore accepté les obligations commerciales que leur force leur permettrait d'assumer.

Aux négociations multilatérales, le Canada aura comme priorité d'obtenir un accès plus étendu à nos principaux marchés non américains, surtout, bien sûr, le Japon et l'Europe en tant qu'associés à la réforme du GATT et en tant que marchés sur lesquels nous cherchons à réduire les barrières tarifaires et non tarifaires imposées aux produits importants.

Les pays qui participent aux négociations de l'Uruguay Round se réuniront à Montréal au début de décembre à l'occasion d'une conférence d'examen à mi-parcours convoquée pour faire le bilan des progrès accomplis et tracer la voie à venir. Nous espérons des progrès dans certains domaines, notamment le renforcement du fonctionnement du GATT, l'agriculture, les présumées "sauvegardes" ainsi que la nouvelle politique commerciale couvrant les services, l'investissement et la propriété intellectuelle, questions que j'aborderai l'une après l'autre.

Ces derniers mois, depuis la publication des rapports des groupes spéciaux du GATT sur les pratiques des sociétés provinciales des alcools du Canada, sur le saumon et le hareng de la côte du Pacifique, et sur le boeuf, respectivement, les Canadiens sont de plus en plus sensibilisés aux procédures de règlement des différends du GATT.

Ces procédures de règlement montrent que les questions commerciales ont des répercussions nationales directes. Lorsque l'on nous demande, comme cela a été le cas, d'ajuster des politiques nationales délicates, nous voulons nous assurer que les règles s'appliquent de la même façon à nos grands partenaires commerciaux. Cela sous-entend des règles améliorées et, quelquefois, plus rationnelles.

Mais cela sous-entend également une organisation internationale, en l'occurrence le GATT, suffisamment forte pour appliquer ces règles de façon sûre, constante et raisonnable.

Il est inutile que je rappelle aux Albertains l'importance de l'agriculture. Nos fermiers sont victimes de la guerre de subventions que se livrent la Communauté européenne et les États-Unis. Nous ne pouvons nous permettre d'accorder des subventions égales aux leurs, pas plus que la communauté mondiale ne peut tolérer les conséquences perturbantes de ces subventions sur la production agricole. Et comme aucun pays ne peut à lui seul y mettre fin, nous devons le faire ensemble. Et ce sont les pays riches, qui accordent le plus de subventions, qui doivent faire preuve de leadership à cet égard.

Il est impératif d'élaborer, pour les échanges agricoles, des règles pratiques qui puissent dans les meilleurs délais, soit à la réunion à mi-parcours de Montréal, faire l'objet d'un accord général. Il est intolérable que nos agriculteurs de l'Ouest, qui sont pourtant efficaces, soient les victimes des politiques de subventions essentiellement destinées à destabiliser les marchés internationaux des denrées de base. Et cela est également impératif parce que ces pratiques sont un mauvais exemple qui pourrait être suivi dans d'autres secteurs des échanges.

Pour la première fois aux négociations commerciales multilatérales, on s'est penché sur les obstacles au commerce des services et sur les questions en jeu dans les aspects de la propriété intellectuelle et de l'investissement liés au commerce. Dans ces domaines en effet, l'absence de règles internationales entrave de plus en plus les échanges et les investissements.

Au fur et à mesure que les économies se diversifient, il est de plus en plus difficile de distinguer le commerce des biens de celui des services. Comment décrire par exemple les données que contiennent un disque souple d'ordinateur? Il s'agit là d'une question essentielle pour nous puisque les services constituent près de 60 % du produit intérieur brut du Canada.

Pour les grandes compagnies, les services peuvent, à bien des égards, être considérés comme des biens et vice et versa. Les pays désireux de créer des emplois, de perfectionner les compétences et d'exploiter des approches intégrées ont besoin de règles couvrant à la fois les biens et les services. Il en va de même de la communauté internationale.

Dans toutes les négociations commerciales, notre objectif est d'améliorer l'accès de notre monde des affaires aux marchés étrangers.

Nous nous posons alors la question suivante: les Canadiens et les Albertains seront-ils en mesure de tirer profit de nouveaux débouchés commerciaux?

Quant à l'accord avec les États-Unis, il fait l'objet d'une unanimité remarquable: presque toutes les études économiques sérieuses concluent que l'Accord de libre-échange présente des avantages considérables pour l'ensemble du Canada, avantages dont toutes les régions profiteront. Le Conseil économique du Canada, par exemple, vient juste d'annoncer que l'Alberta verrait le nombre de ses emplois augmenter de 10 % comme conséquence directe de l'Accord.

Nous pourrions bénéficier de semblables avantages si nous menons à bien les négociations multilatérales.

Mais les accords commerciaux ne suscitent que des contacts et des occasions. Ce sont les hommes d'affaires qui réalisent les ventes et non les gouvernements, et c'est à nos spécialistes et à nos entrepreneurs qu'il revient de tirer profit de l'élargissement du commerce. Nous faisons notre possible pour créer un climat favorable au niveau national et pour donner au monde des affaires canadien l'occasion de faire preuve du leadership dont il est capable. Nombre d'entre vous le font déjà, surtout dans cette province, mais cela s'avérera encore plus nécessaire à l'ère des nouveaux échanges dans laquelle nous entrons.