



---

## DÉCLARATION

---

94/9

**DÉCLARATION DE**  
**L'HONORABLE ROY MACLAREN,**  
**MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,**  
**À L'OCCASION DU DÉBAT PARLEMENTAIRE**  
**SUR L'EXAMEN DE LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE**  
**DU CANADA**

**OTTAWA (Ontario)**  
**Le 15 mars 1994**

Monsieur le Président, je suis heureux de participer aux discussions d'aujourd'hui sur la politique étrangère du Canada, amorcées par mon collègue, le ministre des Affaires étrangères. J'aimerais faire part aux députés de quelques réflexions sur le rôle du commerce dans la politique étrangère du Canada, esquisser les orientations stratégiques possibles et encourager la discussion sur les meilleurs moyens de procéder.

Je suis aussi heureux de coparrainer le Forum sur la politique étrangère qui aura lieu dans une semaine pour sonder l'opinion de Canadiens de divers milieux sur la politique publique. Enfin, j'anticipe avec intérêt les travaux subséquents que réalisera le comité parlementaire.

Notre vision des relations internationales repose depuis longtemps sur un principe fondamental qui consiste à reconnaître l'importance du commerce pour la politique étrangère du Canada. Quand M. Lester Pearson, ancien Premier ministre du Canada, a donné son discours de réception du prix Nobel de la paix en 1957, il l'a intitulé : «Les quatre visages de la paix». Or, le premier visage de la paix, selon lui, et celui dont il a traité avec le plus d'éloquence, était le commerce international. Il a fait observer qu'en cette ère de démocratie de masse, plus les objectifs économiques que l'homme se fixe sont élevés, plus il est essentiel pour la stabilité politique et pour la paix que nous commercions aussi librement que possible. En favorisant le libre-échange entre nations, nous aiderions à établir des partenariats internationaux fondés sur des avantages et un appui réciproques. En établissant un système international caractérisé par des droits et des obligations exécutoires, nous contribuerions à faire prévaloir la primauté du droit sur le pouvoir illimité.

Près de 40 ans plus tard, ce message trouve encore de plus grandes résonances. La mondialisation de la production, l'accroissement des industries de connaissances et le déplacement de la richesse et du pouvoir vers la région de l'Asie-Pacifique, voilà autant de facteurs qui favorisent la montée d'un nouvel ordre économique mondial.

Il devient de plus en plus exact de ne plus parler d'une politique commerciale en soi, mais plutôt d'une politique économique internationale. Les compétences et les champs d'action longtemps considérés comme étant essentiellement nationaux sont maintenant de plus en plus assujettis à des négociations et à des processus décisionnels internationaux. Le gouvernement et le secteur privé doivent maintenant s'occuper non seulement des droits de douanes et des subventions à l'exportation, mais aussi de la politique sur les investissements, de la propriété intellectuelle, de la politique sur la concurrence et de la R-D. Même les programmes sociaux qui autrefois relevaient exclusivement des gouvernements nationaux sont scrutés en profondeur par les négociateurs commerciaux ou, à tout le moins, refondus par suite des pressions exercées inexorablement par le marché international.

Il est courant aussi de penser que les tentatives faites par les gouvernements nationaux pour se protéger contre ces changements ne sont pas seulement illusoires mais aussi dangereuses.

Il faut reconnaître que cela n'a pas empêché certains gouvernements de le faire. Aux États-Unis, une préoccupation sur le plan politique hante en ce moment certains milieux : le Japon, qui jouit d'un excédent commercial considérable, en dépit - ou peut-être en raison - de la récession qui a cours. Derrière des phrases sibyllines comme «des échanges plus libres» et «niveler le terrain des échanges» se cache souvent l'idée de remplacer la concurrence ouverte et basée sur des règles par un commerce géré, des quotas restrictifs et des balances commerciales réglementées.

De même, en Europe, on observe un certain appui de l'idée d'un bloc fermé et autonome. La libéralisation régionale et l'harmonisation des politiques sont certes des politiques louables lorsqu'elles visent à approfondir l'engagement de l'Europe envers la libéralisation des échanges. Cependant, ces objectifs deviennent moins admirables lorsqu'il s'agit aussi d'empêcher la concurrence mondiale, et surtout celle des producteurs à faibles coûts d'Asie et d'Amérique latine.

Heureusement ou malheureusement, on ne peut pas faire marche arrière dans la mondialisation. Comme la révolution industrielle du siècle précédent, le type de changements produits par l'évolution rapide de la technologie et par le système commercial libéralisé ont modifié pour toujours le paysage économique. Comme nous l'avons vu dans le cas de l'ancien bloc communiste, les efforts déployés pour faire échec à ces forces ont fini par échouer, avec l'effondrement du mur de Berlin, en grande partie parce que ces pays ont perdu du terrain dans la course technologique débridée. Les pays doivent soit s'adapter rapidement au changement, soit regarder leurs capacités de production se détériorer et leur niveau de vie baisser.

La principale leçon que le Canada doit retenir de la mondialisation est que nous ne pouvons aspirer à la croissance économique qu'en adoptant une politique commerciale ouverte et tournée vers l'extérieur. Dans la conjoncture économique qui a cours au pays - et qui est caractérisée par une dette privée et publique croissante, des taux d'imposition élevés et une consommation anémique - on ne peut pas s'attendre à déclencher une montée de la demande en trouvant le bon remède macro-économique. Pour être valable, toute stratégie de croissance nationale doit presque par définition reposer sur les exportations.

Ce n'est qu'en ciblant et en ajoutant de nouveaux marchés, en aidant nos sociétés à être concurrentielles sur ces marchés et en créant une base économique ouverte et tournée vers l'extérieur, tant pour les entreprises canadiennes qu'étrangères, que le gouvernement pourra espérer créer une croissance à long terme et des emplois.

Par ailleurs, il ne faut pas seulement se concentrer sur la quantité de produits que le Canada exporte mais aussi sur leur nature. Le genre de marchés sur lesquels nous tentons de nous implanter, les systèmes de livraison que nous offrons, et peut-être surtout le climat de production que nous favoriserons chez nous vont à différents égards façonner l'économie canadienne des années à venir.

Il faut aussi comprendre que dans un monde où les changements sont rapides et complexes, où les institutions internationales font tout pour suivre le rythme, où les autres pays ont recours à une multitude d'instruments pour s'avantager sur les marchés internationaux et où le Canada n'est qu'une «puissance intermédiaire», il faut être plus précis dans la poursuite de nos objectifs politiques.

Certains ont laissé entendre que la «diplomatie politique» était en train de céder le pas à la «diplomatie économique». Si le Canada veut demeurer un acteur important sur une scène internationale caractérisée avant tout par le jeu des forces économiques, nous devons définir un créneau plus stratégique, moins universel dans les affaires de la communauté internationale. Plus que jamais la politique commerciale consiste à positionner le Canada dans l'économie mondiale de manière à attirer les industries et les emplois de haute technologie à haute valeur ajoutée de l'avenir.

L'important pour développer une bonne stratégie pour le Canada est de commencer à dégager plus précisément nos priorités nationales, par régions et par secteurs, après avoir évalué beaucoup plus clairement où se situent nos intérêts économiques. Dans la pratique, cela veut dire travailler directement avec nos secteurs d'exportation à la détermination des grandes priorités commerciales. Et cela signifie utiliser tous les outils d'action à notre disposition - multilatéraux, régionaux et bilatéraux - pour réaliser des objectifs bien établis. Dans un monde idéal, la libéralisation du commerce se ferait multilatéralement sur le plus de fronts possible. Malheureusement, nous vivons dans un monde imparfait et changeant. Nous devons être prêts à manier toute une gamme d'instruments de politique commerciale pour atteindre nos objectifs d'accès aux marchés.

Monsieur le Président, j'aimerais vous exposer quels devraient être nos trois objectifs dans un futur rapproché. Premièrement, nous devrions commencer à définir nos priorités régionales. L'Europe est encore un marché de premier ordre pour bien des exportations canadiennes et une source importante de capital d'investissement; nous continuerons de porter grandement attention au marché transatlantique. Par ailleurs, le marché des États-Unis et la bonne gestion de nos relations commerciales avec notre voisin sont fondamentales pour la prospérité économique du Canada. Mais nous devons aussi être conscients que les taux de croissance les plus élevés et les débouchés les plus prometteurs se trouvent en Amérique latine et surtout de l'autre côté du Pacifique, en Asie. De plus, c'est sur ces marchés naissants que

les exportations canadiennes jouiront d'un grand avantage et d'importantes perspectives d'expansion dans les années à venir, beaucoup plus qu'aujourd'hui sur les marchés d'Europe ou même des États-Unis.

Comment obtenir un accès plus large à nos marchés traditionnels tout en développant nos liens économiques avec les marchés prometteurs d'outre-mer? L'élément central demeure le cadre multilatéral du commerce, qui constitue en quelque sorte le fondement de notre politique commerciale. Pour cette raison, nous sommes résolus à promouvoir la nouvelle Organisation mondiale du commerce [OMC] afin qu'elle se mette rapidement à l'oeuvre.

Née du récent Uruguay Round, dans le cadre du GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce], l'OMC est pour une large part une idée canadienne, qui complète le régime du commerce et des paiements édifié après la guerre, dans la meilleure tradition de la politique étrangère canadienne. Nous allons encourager activement la communauté internationale à élaborer un programme de travail prospectif, qui reflète les intérêts du Canada aussi bien que les nouveaux enjeux commerciaux - spécialement le commerce et l'environnement et la possibilité de remplacer les régimes antidumping par une politique de concurrence - suscités par l'intégration accrue du commerce mondial. Nous allons aussi encourager activement la mise en place de mécanismes par lesquels la nouvelle OMC, la Banque mondiale et le FMI [Fonds monétaire international] pourront coordonner leur action pour atteindre des objectifs complémentaires. Et nous allons encourager activement l'accession rapide de la Chine, de Taïwan et de la Russie à la nouvelle OMC, avec tous les droits et obligations que cela comporte.

Une Organisation mondiale du commerce active et dynamique nous aidera à gérer nos relations économiques avec les États-Unis et l'Europe; en même temps, elle préparera le terrain pour les négociations visant à améliorer l'accès des exportations canadiennes à tous les marchés importants.

Le fait demeure que la relation économique la plus cruciale du Canada est celle qu'il entretient avec les États-Unis - 70 p. 100 de nos exportations leur sont destinées - et avec l'Amérique du Nord dans son ensemble. Pour gérer cette relation, le Canada dispose d'un cadre plus complet de règles commerciales, l'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA] qui vient d'être proclamé. Notre gouvernement est bien déterminé à renforcer ce cadre, comme en témoignent les efforts que nous avons déployés, avec succès d'ailleurs, pour créer des groupes de travail de l'ALENA chargés de réformer les pratiques qui constituent des abus des droits antidumping et compensateurs.

Cependant, l'ALENA ne peut être un outil complémentaire pour élargir les marchés des exportations canadiennes que s'il demeure fondamentalement ouvert à l'économie mondiale. Nous ne voulons

surtout pas que la communauté de l'ALENA se replie sur elle-même, se transforme en une sorte de bloc continental protectionniste. Pour cette raison, il nous faut concentrer notre attention sur la question de l'accession à l'Accord et accentuer son importance comme moyen de renforcer les relations de commerce et d'investissement, non pas seulement dans notre hémisphère mais aussi par-delà le Pacifique, avec les pays asiatiques qui sont prêts à conclure un large partenariat économique.

Nous souhaitons que l'ALENA soit utilisé de manière dynamique, dans le but d'attirer des partenaires sérieux et de qualité supérieure, des partenaires disposés à ouvrir leur marché et à respecter les règles de l'ALENA. Des partenaires qui envisagent de façon constructive l'établissement des règles internationales et qui peuvent équilibrer davantage un accord commercial dans lequel les États-Unis demeurent le plus gros producteur, le plus gros commerçant et le plus gros investisseur.

C'est manifestement le cas du Chili. Le Chili représenterait une excellente addition. Aussi le Canada accueillerait-il favorablement l'adhésion du Chili à l'ALENA. Nous nous appliquons à déterminer avec les États-Unis et le Mexique les critères d'extension de l'ALENA à certains autres pays de l'hémisphère occidental.

Mais la nouvelle OMC et l'ALENA ne sont pas les seuls moyens dont le Canada dispose pour étendre ses relations commerciales hors de l'Amérique du Nord. Autre approche possible : nous pourrions explorer la possibilité de négocier une série de traités commerciaux bilatéraux avec certaines économies prospères d'outre-mer. Une telle politique ne compromettrait en rien nos relations vitales avec les États-Unis; il ne s'agit pas d'étoffer la souveraineté canadienne en ravivant une «troisième option». Une semblable souveraineté, même en supposant qu'elle soit économiquement souhaitable, est jusqu'à un certain point illusoire dans un monde de plus en plus interdépendant. Au contraire, la participation du Canada à l'ALE [Accord de libre-échange] et maintenant à l'ALENA doit se traduire par un avantage concurrentiel, en encourageant davantage les économies d'échelle, en facilitant le repérage des débouchés et la constitution de réseaux mutuellement avantageux et en aidant les Canadiens à bâtir des industries qui soient concurrentielles à l'échelle mondiale. Il est essentiel de considérer notre base nord-américaine, non pas comme un coussin protecteur face à la concurrence internationale, mais comme un tremplin vers une économie mondiale en expansion rapide.

Les accords commerciaux ouvrent des portes et nos activités de promotion commerciale aident les entreprises à les franchir. En fait, lorsqu'il s'agit des économies naissantes de la région Asie-Pacifique ou de l'Amérique latine, l'établissement de têtes de pont institutionnelles de même que l'édification d'alliances et de partenariats d'affaires solides sont au moins aussi importants que la conclusion d'accords commerciaux formels.

Donc, dans le second volet de notre stratégie commerciale, nous devons aussi trouver des moyens de mieux cibler les programmes et les ressources du gouvernement pour aider les entreprises canadiennes à exploiter des marchés clés.

Notre gouvernement se préoccupe particulièrement du rôle des petites et moyennes entreprises qui ont le potentiel de devenir les locomotives de la croissance de demain, mais auxquelles manquent souvent la masse critique, les ressources financières ou l'expertise technique nécessaires pour pénétrer les marchés étrangers. Liens plus forts avec le secteur privé, meilleur service d'information sur les marchés, meilleure coordination des programmes gouvernementaux et emploi plus productif des ressources financières nationales, tous ces enjeux sont maintenant sur le tapis.

Dès notre entrée en fonction, nous avons constaté des recoupements et des chevauchements ainsi qu'une certaine confusion dans les mandats, ce qui peut miner les efforts de nos exportateurs pour soutenir la concurrence. Nous avons l'intention de corriger cette situation et de mettre sur pied un programme unifié et intégré, à l'intérieur duquel seront abordées des questions telles que l'opportunité et la diffusion des renseignements commerciaux, la nécessité de réformer les mécanismes actuels de financement des exportations et la promotion d'une coopération scientifique et technologique mutuellement avantageuse entre les entreprises canadiennes et étrangères. Nous devons trouver des façons de mieux faire les choses, tant pour satisfaire à l'obligation de rendre des comptes sur les finances publiques que parce que la situation budgétaire nous oblige tous à agir d'une manière à la fois responsable et innovatrice.

En outre, nous avons l'intention d'élaborer ce programme grâce à un partenariat plus étroit et plus actif avec les gouvernements provinciaux et le secteur privé. Ce processus, ainsi que les consultations sur la politique étrangère qui sont en voie d'être lancées, nous aidera à trouver les mécanismes appropriés et à renforcer l'exécution du programme. Au cours de 1994, j'annoncerai les résultats concrets des consultations que nous menons actuellement.

En adoptant une approche plus sensible aux marchés dans nos activités de promotion des échanges commerciaux - en faisant du gouvernement un facilitateur plutôt qu'un chef de file en matière d'exportation - nous pourrions définir nos vraies priorités commerciales en fonction des signaux du marché.

En dernier lieu, nous devons encourager chez nous un climat économique propice à la croissance, grâce aux exportations. Il est devenu banal d'observer que la démarcation entre les enjeux nationaux et internationaux s'estompe. De même, la distinction entre les instruments de notre politique nationale et ceux de notre politique commerciale n'a plus aucun sens dans bien des cas. Il faut remettre en question les réglementations et les

politiques fiscales qui entravent les secteurs d'exportation; les régimes et les restrictions qui bloquent les investissements internationaux constructifs doivent également être réexaminés. À mesure que l'économie mondiale deviendra encore plus ouverte, le Canada sera inévitablement exposé à des courants d'investissement plus amples et plus rapides. Il faut veiller à ce que le Canada soit en mesure d'attirer les investissements étrangers de qualité qui nous permettront de tirer parti des transferts de technologie, de trouver des sources d'approvisionnement sur le marché mondial et de demeurer au carrefour des liaisons et des alliances internationales.

L'objectif de base de la politique commerciale, c'est de promouvoir les intérêts économiques nationaux du Canada à un moment où ces intérêts paraissent beaucoup plus constants que le monde de plus en plus complexe dans lequel nous évoluons. Nous pouvons faire mieux que maintenant pour que ces intérêts se traduisent en objectifs stratégiques audacieux et en priorités claires.

Nous pouvons faire en sorte de mieux coordonner tous les instruments de la politique étrangère canadienne pour faire progresser nos intérêts à l'étranger, tout en tenant compte du fait que ces intérêts seront toujours variés. Et nous pouvons défendre vigoureusement l'accès aux marchés obtenu par voie de négociation et concrétisé grâce aux efforts de notre communauté d'exportateurs, sans hésiter à nous servir des dispositions relatives au règlement des différends que renferment nos accords commerciaux pour défendre les intérêts de tous les Canadiens et Canadiennes.

Monsieur le Président, le débat-d'aujourd'hui inaugure, au début du mandat du gouvernement, une période de réflexion et de discussion au sujet de l'orientation de la politique étrangère du Canada. Nous nous trouvons dans un monde radicalement nouveau, où la concurrence est plus vive qu'autrefois, un monde dans lequel les questions économiques et commerciales occuperont plus que jamais l'avant-scène. Je suis convaincu qu'en nous penchant sur ces questions tous ensemble, nous parviendrons à nous donner une orientation et un but plus précis à l'étranger, ce qui ne pourra qu'être bénéfique pour la prospérité de chacune des régions du Canada.

Merci.