

Fis  
Miss Morley

# DÉCLARATIONS ET DISCOURS



CANADA

DIVISION DE L'INFORMATION  
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES  
OTTAWA - CANADA

70/16

## LE COMMERCE DU CANADA AVEC LES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT

Texte du discours prononcé par le ministre  
de l'Industrie et du Commerce, M. J.-L. Pepin,  
à l'Université de Windsor, le 6 novembre 1970.

Les deux tiers de l'humanité vivent dans des pays appelés "en voie de développement".

La paix dans le monde est notre objectif à tous; pour qu'elle repose sur des bases solides, il faut toutefois raffermir l'économie des pays en voie de développement et les intégrer dans le circuit économique international... ce n'est pas la seule condition de paix, mais elle est néanmoins capitale. Tous les efforts des Nations Unies se basent sur la nécessité d'atteindre une plus grande coopération internationale pour réduire le fossé économique et social qui sépare les pays en voie de développement et le monde développé.

Les pays industriels développés acceptent à l'heure actuelle une responsabilité à cet égard, que ce soit pour des raisons humanitaires, politiques ou tout simplement économiques.

On a dépassé le stade où les pays en voie de développement exprimaient le désir d'être admis dans le circuit économique mondial; cette intégration constitue maintenant pour ces pays un droit fondamental auquel il ne peut y avoir de dérogation.

Trois instruments économiques sont en mesure de réaliser cet objectif: l'aide, les investissements et le commerce.

### L'AIDE

Les pays en voie de développement reçoivent chaque année environ 7 milliards de dollars du monde développé au titre de l'aide extérieure. Le Canada augmente constamment ses efforts dans le domaine de l'aide globale et nous accorderons cette année 380 millions de dollars aux pays en voie de développement.

Notre propre programme d'aide bilatérale (plus de 280 millions de dollars cette année) est composé de subventions, de prêts et d'une aide alimentaire et vise les pays du Plan de Colombo en Asie, dans les Antilles du Commonwealth, en Afrique francophone, en Afrique du Commonwealth et en Amérique latine. Plus de cinquante pays ont pu bénéficier de cette aide.

Nous faisons d'importantes contributions à des institutions internationales telles que la Banque mondiale, l'Agence de développement international, le Programme de développement de l'ONU, le Programme d'aide alimentaire et les diverses Banques régionales de développement en Amérique latine, en Asie et dans les Antilles.

### INVESTISSEMENTS ET COMMERCE

L'aide est très importante mais les investissements et le commerce le sont encore plus. Les pays en voie de développement obtiennent 80% de leurs devises par l'intermédiaire du commerce international.

Monsieur Pearson a dit un jour:

"Où est la logique si nous stimulons la croissance des pays en voie de développement en leur accordant une aide financière alors que d'un autre côté nous ne laissons pas entrer librement les produits que ces pays sont en mesure de fabriquer sur une base concurrentielle."

Cette notion est généralement acceptée. Le Canada et les autres pays du monde commencent à mieux comprendre dans quelle mesure le Tiers Monde est dépendant de ses exportations pour pouvoir financer l'importation de ses biens d'équipement. Les pays industrialisés doivent diriger leurs efforts de développement de façon à permettre aux pays moins riches de se développer économiquement sans devoir faire appel à l'aide extérieure. Le commerce est le chaînon manquant dans leur évolution de la pauvreté à l'affluence.

Reste à savoir comment le commerce (et les investissements) peuvent réduire le fossé qui sépare les pays en voie de développement et les pays industriels avancés?

Il n'est pas facile de répondre à cette question et, par conséquent, faisons d'abord le tour du problème.

Les théories classiques réduisaient le développement économique à une simple injection de capitaux. Une telle approche avait donné de bons résultats au Canada mais c'était trop beau pour être vrai... du moins dans tous les cas! Les conditions actuelles du développement sont bien différentes et les pays en voie de développement ne peuvent pas bénéficier de la même base économique, des mêmes ressources naturelles ou du même niveau d'éducation. Les leaders africains et asiatiques ne cessent de recommander à leurs conseillers des pays industrialisés d'acquérir une meilleure connaissance des conditions matérielles et culturelles propres aux pays du Tiers Monde avant de proposer des plans de développement.

D'autre part, il y a une fâcheuse tendance à ignorer la complexité de la situation. "Pays en voie de développement" d'un côté et "pays développés" de l'autre... Pourquoi se compliquer inutilement l'existence?

En réalité, c'est bien plus compliqué car le degré de développement des pays d'un même groupe varie considérablement de sorte que la délimitation entre le "développé" et le "moins développé" est éminemment floue.

- a) Parmi les pays "développés", il y en a certains qui n'ont pas encore atteint l'équilibre qui doit exister entre la fabrication, le traitement des matières premières et l'extraction de ressources minérales. A certains égards, le Canada fait partie de ce groupe et on peut dire qu'il y a des régions chez nous qui sont en voie de développement.
- b) Le groupe des pays "en voie de développement" comprend des nations qui doivent encore se contenter d'économies agricoles de subsistance (en Afrique et en Asie) tandis que d'autres ont pratiquement atteint l'auto-dynamisme économique. Ces pays possèdent des secteurs industriels modernes et des centres urbains à haut niveau de vie (Amérique latine).

Passons maintenant aux faits:

#### Participation du Canada et des pays en voie de développement aux échanges mondiaux

##### A) Volume

Les exportations des pays en voie de développement n'ont pas augmenté aussi rapidement que les échanges entre pays industrialisés; le taux de croissance de la dernière décennie (6.5%) était toutefois meilleur que celui qui était prévu.

Les échanges mondiaux ont atteint en 1969 le montant de 272 milliards de dollars. La participation des pays en voie de développement à ces échanges s'élève à environ 50 milliards (c'est-à-dire 18% du commerce mondial par rapport à 21% en 1913, 31% en 1948 et 22% en 1960).

La part assumée par le Canada dans le commerce mondial s'élevait en 1969 à 5%; cela peut sembler modeste mais ce 5% représente quand même l'ensemble de la contribution de l'Amérique latine. Ce pourcentage est également supérieur à la contribution de l'Afrique ou de l'Asie du Sud-Est prise séparément.

Des projections établies il y a quelques années indiquaient que le déficit commercial (1.5 milliard de dollars) des pays en voie de développement s'élèverait à plus de 10 milliards en 1970. Ce déficit n'avait toutefois pas changé en 1969 (48.5 milliards pour les exportations et 50 milliards pour les importations). Les craintes étaient donc sans fondement.

Les pays industrialisés prennent plus de 75% des exportations des pays en voie de développement. En 1969, le Canada n'a toutefois pris que 2% des exportations totales des pays en voie de développement. Le 2% représente

quand même 1 milliard de dollars ou 8% des importations totales du Canada. Les pays en voie de développement ont pris en 1964 environ 7% des exportations totales du Canada, ce qui représente environ 900 millions de dollars.

Cette énumération peut-être fastidieuse de pourcentages permet toutefois de constater qu'il y a un transfert net de ressources financières du Canada vers les pays en voie de développement dont l'importance est évaluée à 100 millions de dollars. C'est depuis 1966 que la balance commerciale penche en faveur des pays en voie de développement (plus de 100 millions l'année dernière - Voir appendice).

#### B) Direction

Le commerce du Canada avec les pays en voie de développement n'a pas beaucoup changé de direction au cours de la dernière décennie. En 1969, comme en 1959, c'est l'Amérique latine qui remporte la palme avec 50% du volume total suivie de l'Asie du Sud-Est avec 26%, des Antilles du Commonwealth avec 13%, du Moyen-Orient avec 7% et de l'Afrique avec 4%.

#### C) Composition

Ce sont les exportations de produits de base minéraux et agricoles qui fournissent aux pays en voie de développement plus de 80% de leurs devises.

La modernisation et l'industrialisation du Tiers Monde resteront encore pendant de nombreuses années directement liées à l'existence de conditions favorables sur le marché international des produits de base.

Ce n'est donc pas une surprise que les importations canadiennes en provenance des pays en voie de développement soient surtout composées de denrées alimentaires tropicales et de produits bruts ou semi-finis. Le reste des importations comprend divers produits fabriqués, des matières textiles et des produits chimiques.

Les exportations canadiennes se composent surtout de produits alimentaires (70%) et de matériaux industriels (25%) dont les pays du Tiers Monde ont un besoin constant, quel que soit leur degré de développement.

#### L'évolution

Les progrès réalisés par les pays en voie de développement dans leur industrialisation ouvrent de belles perspectives pour la vente de biens d'équipement et de services techniques.

Le Canada se trouve dans une excellente position pour faire valoir la qualité de ses produits et de ses techniques dans les domaines tels que les télécommunications, l'entreposage de blé, l'équipement hydro-électrique, les installations portuaires, les pâtes et papiers, la construction aéronautique spécialisée, l'équipement de voirie et de chemins de fer, les réacteurs nucléaires, la construction d'aéroports, la cartographie aérienne, les services d'ingénieurs-conseils et le matériel didactique.

Nous avons vendu récemment des turbines hydro-électriques au Brésil (5.6 millions de dollars), du matériel de forage pétrolier à l'Arabie séoudite (1 million), des locomotives en Afrique de l'Est (14 millions) et du matériel de construction de routes à l'Indonésie (28 millions).

Pour bien comprendre l'attitude du Canada face aux pays en voie de développement, il faut examiner les principes de base de la politique commerciale canadienne.

#### Base de la politique commerciale du Canada: le multilatéralisme

Le Canada respecte les règles et principes du multilatéralisme qui trouve son expression dans l'Accord général sur les Tarifs douaniers et le Commerce (GATT).

Comme preuve, il suffit de mentionner l'appui total donné par les gouvernements successifs du Canada aux six sessions de négociations du GATT qui ont abouti en 1967 au *Kennedy Round*.

Nous avons adopté la politique du multilatéralisme parce que les entreprises agricoles et industrielles du Canada ont besoin d'un marché aussi vaste que possible pour bénéficier de la spécialisation et des économies d'échelle qui à leur tour sont très utiles pour améliorer le niveau de l'emploi au Canada.

Une libéralisation des échanges permet au consommateur canadien de disposer d'une plus grande variété de produits et de services à un coût moindre.

Comment peut-on appliquer cette politique basée sur les principes du GATT à nos relations commerciales avec les pays du Tiers Monde?

La grande majorité des pays en voie de développement (70) font maintenant partie du GATT, - ce n'est plus un club pour les riches -, et nous appliquons le régime de la nation la plus favorisée à tous ces pays par l'intermédiaire du GATT. Nous avons conclu des arrangements bilatéraux non discriminatoires avec des pays tels que le Mexique, la Colombie et le Venezuela qui ne font pas partie du GATT.

En ce qui a trait à nos relations commerciales dans le cadre du Commonwealth (qui est antérieur au GATT), nous avons respecté nos obligations du GATT et nous avons "gelé" les marges douanières préférentielles aux niveaux de celles qui étaient en vigueur en 1948, date à laquelle le GATT a été créé. Les réductions multilatérales des droits douaniers ont considérablement affaibli la signification du régime préférentiel du Commonwealth.

La réciprocité est une des règles de base du GATT. Sa signification a toutefois sensiblement changé au fil des années et les obligations du GATT s'appliquent à l'heure actuelle unilatéralement aux pays industrialisés. Le principe de non réciprocité a été inclus en 1965 au Chapitre IV du GATT en vue de faciliter le processus de développement des pays du Tiers Monde.

La libéralisation des échanges telle qu'appliquée par le Canada a permis d'éliminer tous les droits douaniers sur plus de 70% des importations en provenance des pays en voie de développement.

## 1. PRODUITS DE BASE

Comment les pays en voie de développement peuvent-ils commercialiser leurs produits de base avec un maximum de succès?

L'expérience nous a appris que l'expansion de ce type de commerce dépend essentiellement de l'activité industrielle dans les pays développés. Cela s'applique également aux exportations de produits industriels des pays en voie de développement.

### a) Libre entrée des produits industriels

- i) Le Canada met tout en oeuvre pour obtenir une libéralisation du commerce des matériaux industriels et de certaines ressources telles que les produits forestiers et les métaux non ferreux bruts et traités.
- ii) Une répartition adéquate de ces ressources sur une base mondiale nécessiterait une ouverture des marchés internationaux. Une telle initiative servirait les intérêts de tous (pays en voie de développement et pays développés; exportateurs et importateurs).
- iii) La bauxite, l'étain et le minerai de fer sont librement admis sur les marchés des États-Unis, de la Communauté économique européenne (C.E.E.), du Japon et du Royaume-Uni mais ce n'est généralement pas le cas pour des produits tels que l'aluminium brut, le cuivre, le plomb et le zinc.

Les progrès réalisés sont réels et le Canada y est pour quelque chose... mais il ne faudrait pas s'endormir sur ces lauriers!

### b) Libre entrée des denrées tropicales

- i) Les pays développés ne produisent généralement pas de denrées tropicales, principalement à cause de leur position géographique. Les droits à l'importation ne sont donc pas destinés à protéger les producteurs locaux mais servent à maintenir un avantage concurrentiel pour les pays en voie de développement bénéficiant du régime préférentiel.
- ii) Les droits douaniers sur des produits tels que le café, le thé et la cacao ont été considérablement réduits grâce au *Kennedy Round* mais il y a encore toujours des droits à l'importation car les fournisseurs "préférentiels" montrent peu d'enthousiasme à partager le marché avec les autres producteurs de la zone en voie de développement.

- iii) La plupart des réductions tarifaires canadiennes du *Kennedy Round* ont été mises en application le 1er janvier 1968. Cela signifie que le Canada permet la libre importation de denrées comme les fèves de cacao, le beurre de cacao, le café vert, les noix de coco et les cacahuètes.

Le Canada continue à appuyer la libre entrée de denrées tropicales sur les marchés des pays industrialisés situés dans la zone tempérée. Nous insistons surtout sur l'élimination des retenues fiscales prélevées par les pays importateurs qui ont tendance à entraver la libre circulation des biens.

- iv) Si une telle mesure était appliquée globalement, les fournisseurs "préférentiels" (exemple: les pays en voie de développement du Commonwealth et ceux associés à la C.E.E.) devraient partager leur marché protégé mais il y aurait une compensation plus que suffisante si l'on tient compte du fait que ces fournisseurs pourraient aussi améliorer leur accès sur tous les autres marchés du monde.

Il s'agirait d'un autre grand pas vers une libéralisation accrue et non discriminatoire des échanges internationaux.

c) Accords internationaux sur les produits

Les autorités canadiennes estiment que les accords internationaux sur les produits peuvent jouer un rôle important dans le commerce mondial grâce à leur effet stabilisateur des prix. Dans certains cas, des accords internationaux sont nécessaires pour assurer un approvisionnement régulier des produits.

Les accords internationaux peuvent également prendre la forme d'obligations contractuelles en vertu desquelles tous les signataires de l'accord s'engagent à respecter les prix établis et les quantités prévues de livraison (exemple: le blé et l'étain).

Il existe des accords internationaux pour la réglementation officielle des prix (exemple: fibres dures et tendres) et des arrangements intergouvernementaux qui prévoient tout simplement l'organisation de consultations régulières sur l'évolution du marché (exemple: huile d'olive et thé).

Le Canada a signé tous les grands accords internationaux sur les produits et favorise ainsi une meilleure entente entre les pays commerçants du monde.

- a) En vertu de l'Arrangement international sur les céréales, l'Argentine (pour ne citer que ce pays) peut écouler sa production aux prix fixés par l'Arrangement. Les pays importateurs faisant partie de la zone en voie de développement peuvent bénéficier de la Convention relative à l'aide alimentaire en vertu de laquelle 4.5 millions de tonnes de blé sont distribuées chaque année. Il est toutefois relativement difficile de maintenir les prix aux niveaux fixés lorsque la production est fortement excédentaire.

- b) Accord international sur le sucre: plusieurs pays en voie de développement exportent cette denrée (exemple: les Antilles, l'île Maurice et Cuba) et bénéficient d'un prix stable et intéressant pour le sucre brut. Les pays importateurs (comme le Canada) sont assurés d'un approvisionnement régulier.
- c) Accord international sur le café: tous les membres exportateurs sont des pays en voie de développement et dans certains cas (Brésil, Colombie) ils tirent une grande partie de leurs ressources financières de l'exportation de café à des prix stables et avantageux. Le fonds de diversification institué aux termes de l'Accord sur le café sert à aider les producteurs peu efficaces et les contributions sont prélevées sous forme de primes sur les exportations dépassant les contingents. Il y a également des dispositions de contrôle de la production.
- d) Accord international sur l'étain: un mécanisme d'égalisation des stocks aide considérablement les pays exportateurs (exemple: la Malaisie et la Bolivie).
- e) Le Canada a également participé activement aux négociations concernant l'Accord international sur la cacao qui serait particulièrement avantageux pour le Ghana et le Nigéria. Fait intéressant à noter: les prix du cacao se sont récemment stabilisés à un niveau supérieur à la normale et les pays en voie de développement montrent maintenant moins d'enthousiasme pour signer un accord international. En outre, les pays en voie de développement ne parviennent pas à se mettre d'accord sur la sélection des pays qui doivent bénéficier de contingents d'exportation ainsi que sur la répartition des contingents entre les pays eux-mêmes.

Le Canada fait également partie de divers groupements internationaux qui étudient les possibilités commerciales d'une vaste gamme de produits de base ayant un intérêt particulier pour les pays en voie de développement (exemple: caoutchouc, plomb et zinc, huiles végétales).

Il a été proposé d'augmenter le nombre d'accords sur les produits (minerai de fer, graines oléagineuses, corps gras).

Incontestablement, la formule est bonne et offre de grandes possibilités... mais ce n'est pas encore la panacée tant attendue! Chaque cas doit être étudié séparément en tenant compte des caractéristiques spéciales du produit en question. Prenons le cas du caoutchouc: le produit synthétique peut réduire sérieusement le volume des échanges du produit naturel. Dans le cas des graines oléagineuses, il peut y avoir une concurrence avec des produits succédanés. Il y a également des produits dont le commerce international est très actif (exemple: le minerai de fer); si l'accord international régissant ce produit n'est pas parfait au point de vue réglementation du prix, on va droit vers un désastre: surplus considérables, production peu rentable ou pas de nouveaux investissements selon que le prix a été fixé trop bas ou trop haut.

Il va de soi que le Canada doit toujours évaluer ses propres priorités industrielles, sa position concurrentielle internationale et les conditions du marché avant de signer un accord international.



## 2. PRODUITS FABRIQUÉS

Les pays en voie de développement doivent dépasser le stade de l'exportation de produits de base; l'industrialisation est le but qu'ils doivent poursuivre.

La faible importance du marché intérieur des pays en voie de développement et le pouvoir d'achat réduit de la plupart des habitants de ces pays constituent des entraves à une industrialisation rapide et efficace. C'est pour cela que les pays en voie de développement doivent avoir la possibilité de vendre leurs produits manufacturés sur tous les marchés du monde.

Les pays du Tiers Monde doivent également trouver de nouvelles possibilités de vente dans les pays industrialisés afin d'obtenir les devises nécessaires qui leur permettront d'acheter les biens d'équipement dont ils ont un besoin urgent.

La combinaison de ces deux facteurs stimulerait la circulation internationale des biens.

### A. Blocs régionaux

De quelles techniques dispose-t-on pour intensifier le mouvement des affaires?

La formation de marchés régionaux est une technique couramment utilisée pour atteindre la rationalisation et la production en série.

Le Canada a généralement adopté une position positive envers la formation d'unions douanières et de zones de libre-échange dans le Tiers Monde (exemple: Zone latino-américaine de libre-échange, Marché commun de l'Amérique centrale, Zone antillaise de libre-échange). Il est toutefois important que ces formations régionales restent tournées vers l'extérieur et ne servent pas à donner naissance à des entités économiques à caractère isolationniste.

Le Canada n'est pas particulièrement attiré par l'élaboration d'arrangements commerciaux à caractère régional. Nous sommes préoccupés de la prolifération d'arrangements préférentiels négociés par la C.E.E. avec un grand nombre de pays africains et méditerranéens. Il y a un risque sérieux que l'adhésion éventuelle du Royaume-Uni à la C.E.E. donnera naissance à des arrangements discriminatoires similaires avec de nombreux pays en voie de développement du Commonwealth. La discrimination commerciale sur une base hémisphérique aboutirait à une concentration de l'activité économique dont seuls quelques blocs profiteraient pour étendre leur sphère d'influence économique. Le genre d'arrangement qui ressemblerait étrangement au bon vieux protectionnisme, mais appliqué sur une plus grande échelle, donnerait certainement lieu à des rancunes et à des confrontations politiques entre blocs économiques.

Les pays en voie de développement doivent prendre conscience de ce danger qui menace le commerce mondial et par conséquent, les pays en voie de développement eux-mêmes.

## B. Libre entrée grâce au régime de la nation la plus favorisée

Nous sommes convaincus qu'il y va de l'intérêt des petits pays commerçants, développés ou non, d'ouvrir leurs marchés aux produits industriels des pays en voie de développement selon le principe des "chances égales pour tous". L'érosion des règles commerciales de base par l'entremise d'accords discriminatoires ne servira que les forts et non les faibles.

Nous sommes préoccupés des pressions protectionnistes qui se font jour aux États-Unis étant donné que ce pays absorbe environ un cinquième des exportations des pays en voie de développement. Un protectionnisme accru pourrait avoir des conséquences néfastes sur les économies des pays du Tiers Monde et imposerait des pressions sur des pays comme le Canada qui se verraient forcés de suivre ce même mouvement par simple réaction de défense.

Un autre grand sujet de préoccupation est l'élargissement éventuel de la C.E.E. Il est indispensable que ce bloc économique conserve une attitude ouverte, surtout en ce qui concerne sa Politique agricole commune. Si tel n'était pas le cas, tous les pays exportateurs de produits agricoles pourraient être sérieusement touchés.

## C. Préférences douanières

Une autre grande amélioration du contexte économique est la mise en vigueur du Régime de préférence généralisé non réciproque et temporaire en vertu duquel les pays en voie de développement bénéficient d'un régime douanier préférentiel pour l'exportation de produits finis ou semi-finis vers tous les pays industrialisés occidentaux. Nous estimons que ce Régime facilitera l'expansion du commerce et ne constituera pas un obstacle à la libéralisation des échanges grâce à son caractère temporaire.

Dans une proposition récemment soumise à la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le développement (CNUCED), le Canada a indiqué qu'il était prêt à appliquer certaines préférences douanières afin de faciliter au maximum l'expansion commerciale des pays en voie de développement. Une telle initiative a été prise en conformité avec les objectifs de la politique industrielle du Canada.

En vertu de cette offre, le Canada réduirait ses tarifs douaniers de façon à les niveler soit avec le tarif de préférence britannique soit avec le taux de la nation la plus favorisée moins 1/3; cette proposition s'appliquerait aux produits manufacturés ou semi-manufacturés à l'exception de quelques rares produits bon marché. Le Canada a également proposé des réductions douanières d'importance variable pour des produits agricoles (45 au total) qui présentent un intérêt particulier pour les pays du Tiers Monde.

On comprendra mieux l'importance de cette offre en sachant que plus de 70% des exportations des pays en voie de développement vers le Canada entrent déjà en franchise. Notre offre améliorera encore considérablement la situation car plus de 300 articles douaniers seront placés sur la liste des entrées en franchise et 100 autres articles douaniers bénéficieront d'une réduction tarifaire de 50%.

Cette offre préférentielle n'impose pas de limites quantitatives à l'importation. Il s'agit pour nous d'un premier pas vers la libéralisation des tarifs douaniers applicables aux pays en voie de développement. D'autres réductions interviendront si l'expérience s'avère concluante.

Notre politique générale de non-discrimination trouve également son expression dans l'application du tarif de préférence britannique à tous les pays en voie de développement qui ont droit au régime de la nation la plus favorisée au Canada. Les seules exceptions sont des denrées qui présentent un intérêt particulier pour les Antilles: les bananes, le rhum et les agrumes.

L'offre préférentielle du Canada se compare-t-elle favorablement avec celles des autres pays? Jetons un coup d'oeil sur ces offres.

Les États-Unis ont offert un régime de franchise qui ne comprend toutefois pas la plupart des produits textiles, les chaussures et les produits pétroliers. L'approche du Canada est beaucoup plus sélective et est basée sur le concept des torts causés. Il est toujours possible que les États-Unis refuseront le traitement préférentiel aux pays en voie de développement qui accordent un accès préférentiel aux pays du Commonwealth ou de la C.E.E. à moins que cet accès soit graduellement éliminé.

La C.E.E. offre également un régime en franchise mais a imposé des limites quantitatives à l'importation de produits préférentiels. Le Japon a adopté une solution similaire.

Le Canada n'impose pas de limites quantitatives, je pense donc que notre offre vaut de loin celles des autres pays.

#### D. Barrières non douanières

Les barrières douanières disparaissent progressivement mais les barrières non douanières (subventions à l'exportation, achats gouvernementaux, normes, méthodes d'évaluation, restrictions quantitatives) prennent une importance accrue. Le programme d'étude du GATT doit identifier des problèmes de ce genre et doit préparer les négociations multilatérales destinées à éliminer ces barrières. C'est un point qui intéresse particulièrement les pays en voie de développement et le Canada mène une campagne active pour trouver une solution rapide au problème des barrières non douanières.

#### E. Libéralisation sectorielle du commerce

Le Canada a proposé, dans le cadre du GATT, d'étudier la libéralisation des échanges dans l'optique des négociations sectorielles. Cette approche vise à éliminer toutes les barrières douanières et non douanières pour les produits de base, semi-finis et finis d'un même secteur. Les négociations sectorielles devraient être particulièrement utiles étant donné que les pays en voie de développement essaient d'importer de plus grandes quantités de matériaux industriels primaires sous forme traitée. Comme les industries à base de ressources sont caractérisées par un haut niveau d'investissements, une technologie avancée, une production sur grande échelle souvent par l'intermédiaire de compagnies internationales, l'approche sectorielle fournirait en même temps l'occasion de résoudre les questions ayant trait aux politiques

gouvernementales ou industrielles qui régissent le commerce dans le secteur concerné.

F. Les importations de produits bon marché

L'application de droits douaniers ne résout pas nécessairement le problème de la perturbation du marché causé par l'importation de produits bon marché, surtout lorsqu'il s'agit de secteurs comme les textiles où les pays en voie de développement ont un avantage concurrentiel marqué.

Le commerce international des textiles traverse une crise à la suite des restrictions imposées par certains pays importateurs (nous sommes tous au courant des pressions qui se font jour aux États-Unis pour instaurer de nouvelles restrictions). Dans ces circonstances, le marché canadien relativement ouvert constitue une cible de choix pour les fournisseurs qui recherchent constamment de nouveaux marchés.

Ces mesures restrictives ont eu une double répercussion sur l'industrie canadienne. Premièrement, les restrictions imposées par les autres pays industriels ont abouti à une concurrence croissante des produits d'importation bon marché sur le marché canadien relativement ouvert. Par tête, la pénétration des produits textiles bon marché est le double de celle des États-Unis et elle est de loin supérieure à celle des pays de la C.E.E. On pourra difficilement accuser le Canada de ne pas avoir fait son possible pour satisfaire les importateurs. Deuxièmement, les restrictions à l'importation décrétées par les autres pays valent également pour l'entrée de produits textiles et de vêtements canadiens sur les marchés étrangers, l'industrie canadienne ne peut donc atteindre ses pleines possibilités.

C'est la raison pour laquelle certains secteurs de notre industrie des textiles sont particulièrement vulnérables et subissent de graves dommages. Les usines se trouvent souvent dans des régions à faible croissance où les problèmes de développement industriel ne manquent pas.

J'ai indiqué lors de la publication de notre politique des textiles que le Canada désire ardemment, en collaboration avec les autres pays, instaurer une plus grande libéralisation du commerce international des textiles. Entre-temps, le Canada ne peut toutefois pas exposer ses industries aux pressions venant d'une concurrence anormale. Le Canada n'a pas voulu imposer une limitation globale sur les matières textiles entrant au Canada mais nous avons cru nécessaire de rechercher des mesures protectrices pour un nombre assez restreint de produits.

La transformation de nos industries traditionnelles en industries viables sur le plan international est notre objectif à tous mais il doit être atteint graduellement. La chose essentielle consiste à trouver l'équilibre entre le commerce et les possibilités industrielles et nous faisons de réels progrès dans cette voie.

Nous avons eu notre compte de problèmes avec les importations de produits bon marché et c'est maintenant au tour des autres pays industrialisés d'assumer leurs responsabilités afin de garantir la libéralisation progressive des échanges et la croissance ordonnée du commerce international.

Les économies des pays développés sont sur la voie d'une telle restructuration à la suite de l'évolution constante du commerce mondial et des changements rapides dans la technologie.

Les échanges internationaux représentent une importance capitale pour le Canada et il faudra donc que notre pays concentre ses efforts sur certains secteurs hautement spécialisés et scientifiques.

### G. Aide en matière de techniques d'exportation

Pour que les pays en voie de développement puissent vendre avec succès leurs produits sur le marché international, il faut qu'ils soient bien au courant des techniques de promotion des exportations et des conditions du marché chez eux et dans les pays développés. Le Canada peut fournir une aide en matière de techniques d'exportation afin que les pays en voie de développement ne perdent pas les occasions qui leur sont offertes par une libéralisation des échanges.

Les membres de la mission ministérielle qui se sont rendus en Amérique latine en 1968 ont pu constater que l'absence de lignes de navigation maritimes directes ou le manque de contacts entre hommes d'affaires peuvent réduire le niveau des échanges.

L'aide fournie par le Centre international du commerce du GATT-CNUCED et par le Centre interaméricain de promotion des exportations est précieuse pour permettre aux pays en voie de développement de vendre leurs produits dans les pays industrialisés. En plus de faire des études de marché, le Centre international du commerce organise des cours de formation qui ont pour but de familiariser les spécialistes du commerce avec les techniques de commercialisation les plus modernes.

Notre aide technique en matière de promotion commerciale s'effectue également au niveau bilatéral. L'Agence canadienne de développement international (ACDI) a récemment financé une étude pour déterminer les possibilités de vente des produits mexicains et brésiliens sur le marché canadien.

### 3. LE SECTEUR PRIVÉ

Un meilleur accès aux marchés industrialisés présenterait intrinsèquement peu de valeur pratique pour les pays en voie de développement surtout dans les secteurs spécialisés. Les investissements privés à l'étranger ont donc un rôle important à jouer dans la mise en place d'installations de productions génératrices de biens d'exportation à haute valeur technologique.

Le secteur industriel canadien doit participer activement aux programmes de développement. L'expérience acquise par les industriels canadiens dans les petites et moyennes entreprises des secteurs alimentaire, forestier et minier pourrait être extrêmement utile dans les phases de développement de plusieurs pays du Tiers Monde.

Les investissements directs du secteur privé dans les pays en voie de développement sont loin d'être négligeables. Voici quelques exemples: usines de matériel électronique en Turquie, en Grèce et aux Philippines;

développements miniers dans la République Dominicaine et au Brésil; usines de traitement de la bauxite et de l'aluminium en Jamaïque et en Guyane.

Les investissements financiers s'accompagnent d'investissements de "matière grise" tout aussi importants. Les talents de nos techniciens et la valeur de nos techniques industrielles sont des atouts majeurs dans notre présence à l'étranger. Les projets d'investissement aboutissent à l'établissement de liens commerciaux qui présenteront un jour un intérêt de premier ordre car si les efforts de développement réussissent, le Tiers Monde sera d'ici la fin du siècle le marché le plus intéressant du globe.

Les investissements étrangers représentent à l'heure actuelle 45% du transfert total de ressources financières vers les pays en voie de développement (5.8 milliards de dollars sur un total de 12.8 milliards).

Le niveau des investissements privés dépend dans une grande mesure de l'attitude adoptée par les pays en voie de développement. C'est à eux qu'il incombe de créer un climat favorable aux investissements.

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) octroie maintenant une assurance spéciale aux investisseurs canadiens pour les protéger contre les risques spéciaux découlant d'une mise de fonds dans des régions en voie de développement (exemple: expropriation, impossibilité de rapatrier les bénéfices ou les capitaux, révolutions.) La S.E.E. encourage une participation locale aux investissements.

Le programme d'assurance des investissements de la S.E.E. sert de complément aux fonctions traditionnelles de la Société qui sont: 1) Assurer les crédits accordés pour des exportations et 2) Octroyer des prêts à long terme aux acheteurs étrangers de biens d'équipement canadiens. Ces deux activités ont pour but d'améliorer l'accès des produits canadiens sur le marché international mais elles aident également les pays en voie de développement à acquérir les biens d'équipement dont ils ont besoin. Les prêts accordés s'élèvent à 395 millions de dollars et, sur ce montant, 392 millions ont été octroyés aux pays en voie de développement. En ce qui a trait à l'assurance des crédits à l'exportation, 40% des polices concernaient des exportations vers des pays en voie de développement (103 millions de dollars sur un total de 241 millions en décembre 1969).

L'Agence canadienne de développement international a récemment introduit un programme d'aide pour les industriels canadiens qui veulent faire des études de mise en place et de rentabilité de projets d'investissements dans les pays en voie de développement. Ce programme devrait encourager les industriels canadiens à accroître leur participation au développement du Tiers Monde.

Si la compagnie décide de ne pas faire d'investissements après avoir examiné les résultats de l'étude, l'ACDI rembourse 50% du coût approuvé de l'étude à condition que cette dernière devienne la propriété du gouvernement. L'étude pourra alors être communiquée à d'autres investisseurs éventuels.

L'Étude de la politique extérieure du Canada faisait mention d'autres moyens par lesquels le gouvernement entend encourager les investissements canadiens dans les pays en voie de développement. Parmi ces moyens citons la distribution de renseignements au Canada concernant des possibilités d'investissement, et la négociation d'accords de double imposition lorsque c'est nécessaire.

Les investisseurs canadiens doivent, comme d'ailleurs tous les investisseurs en général, accepter les conditions du pays hôte en ce qui a trait aux impôts et au contrôle des sociétés, à la formation du personnel local à des postes de responsabilité, et au traitement sur place des matières premières. Les pays en voie de développement auront une tendance toute naturelle à accepter les investissements étrangers lorsque les besoins sont énormes, et à devenir plus sélectifs lorsque les besoins sont moindres.

J'ai avant tout essayé ce soir de vous donner des renseignements aussi objectifs que possible sur nos relations avec les pays en voie de développement.

S/A

APPENDICE

Exportations canadiennes vers les pays en voie de développement - en millions de dollars  
(Chine continentale non comprise)

<u>ZONE</u>	<u>1960</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>
Moyen-Orient	25.1	27.2	24.9	3.7	28.2	33.4	41.9	29.8	53.2	65.3
Afrique (sauf Afrique du Sud)	23.5	17.7	29.7	29.3	33.2	37.2	30.7	34.5	40.7	37.1
S.-E. asiatique	107.4	118.1	194.2	134.3	159.9	150.9	223.1	274.6	254.8	235.8
Amérique du Sud	121.8	145.8	150.0	173.9	180.2	191.9	232.5	233.4	281.6	291.5
Amérique centrale	131.4	159.8	152.1	181.2	253.4	238.3	259.8	245.1	257.8	292.3
TOTAL	409.2	468.6	550.9	522.4	654.9	651.7	788.0	817.4	888.1	922.0

Importations canadiennes en provenance des pays en voie de développement

<u>ZONE</u>	<u>1960</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>
Moyen-Orient	107.0	97.9	97.6	116.5	77.2	104.5	110.8	98.8	94.9	117.4
Afrique (sauf Afrique du Sud)	22.0	36.0	33.7	55.2	68.4	59.3	88.9	87.0	69.6	88.8
S.-E. asiatique	94.9	94.8	113.8	132.1	130.7	152.4	156.8	181.2	203.1	246.5
Amérique du Sud	276.5	305.6	319.7	350.7	394.3	364.8	319.0	377.5	465.6	466.3
Amérique centrale	143.8	142.6	154.2	184.9	186.5	183.6	183.6	204.0	215.9	247.5
TOTAL	694.2	676.9	719.0	839.4	857.1	864.2	859.1	948.5	1049.1	1066.5