

CAI
EAS
C188
V2#3
1990
DOCS C.1

REPORTAGE CANADA

Vol. II, N° 3, 1990



Canada

L'économie canadienne

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

- 2** **Éditorial**
- 3** **L'économie canadienne en bref**
- 6** **Horizon le monde : Le Canada à l'assaut des marchés extérieurs**
- 11** **Une affaire de voisins**
L'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada
- 17** **L'investissement : Un accès rapide au marché canadien**
- 21** **Pêcher en eau trouble**
- 23** **Les 50 ans de l'Office national du film**
- 25** **Nouvelles brèves**

Il y a plus de 300 ans, le Canada a commencé à tirer sa subsistance d'une vaste étendue sauvage. Aujourd'hui le Canada est un État moderne et largement urbanisé où vivent 26 millions de personnes. Les Canadiens bénéficient d'un niveau de vie enviable; le pouvoir d'achat et le revenu disponible dont ils jouissent les placent parmi les plus favorisés au monde. À titre de nation tributaire du commerce et tournée vers l'extérieur, le Canada est très conscient de l'accélération du rythme des changements, de la vive concurrence qui règne sur les marchés mondiaux de l'exportation et des pressions menant vers la planétisation. C'est en raison de ces facteurs que le monde des affaires et le gouvernement déploient de vigoureux efforts pour se préparer à l'avenir.

Depuis 1983, le Canada a connu un rythme de croissance impressionnant, surpassant la plupart des pays industrialisés sur le plan de la croissance économique et de la création d'emplois. Ces réalisations n'ont pas manqué d'attirer l'attention des obser-

vateurs internationaux. Parallèlement, le gouvernement canadien a continué d'orienter ses politiques vers une économie ouverte, concurrentielle et axée sur les marchés.

C'est ainsi que des mesures ont été prises en faveur de la déréglementation. En effet, les secteurs du transport, des télécommunications, des banques et des finances ont été entièrement ou partiellement déréglementés. La politique énergétique a aussi renforcé les mécanismes d'établissement des prix du marché.

La privatisation est un autre moyen qui a eu pour effet de libéraliser l'économie et de l'orienter vers les marchés. Depuis 1984, plus de 17 sociétés d'État dont l'actif représente quelque 50 millions de dollars ont été privatisées, et d'autres transactions de ce genre sont à l'étude.

Au cours des dernières années, le Canada a également pris d'importantes mesures pour favoriser davantage les investissements étrangers. L'ancienne Agence d'examen de l'investissement étranger a été abolie en 1985. Investissement Canada a ensuite été mis sur pied et chargé de promouvoir activement les investissements tant au pays qu'à l'étranger.

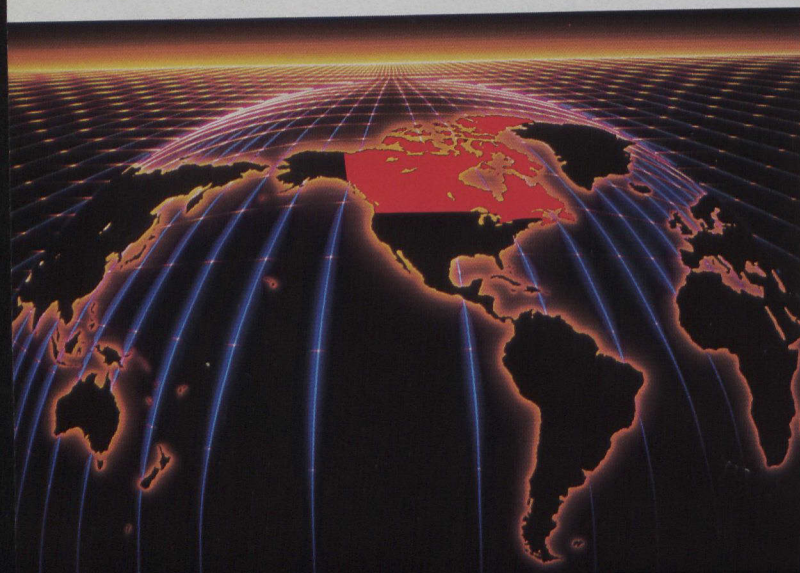
Le degré de confiance qu'inspire le Canada dans les milieux internationaux n'a jamais été plus élevé, ainsi qu'en témoigne l'accroissement des investissements directs de l'étranger. En 1988, le montant net de ces investissements a atteint 5,1 milliards de dollars, soit cinq fois plus qu'en 1983. Par ailleurs, les entreprises canadiennes

continuent à afficher une grande assurance, comme l'indique l'importance des investissements en biens d'équipement.

Un événement qui marque sans conteste l'engagement résolu du Canada en faveur du libéralisme économique est la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE).

Grâce à l'ALE, qui est entré en vigueur en janvier 1989, les sociétés canadiennes ont un accès plus sûr aux marchés des États-Unis. Étant ainsi encouragées à exporter vers les États-Unis, elles devraient pouvoir réaliser des économies d'échelle plus grandes et par conséquent devenir plus efficaces. En outre, la concurrence plus intense créée par l'ouverture du marché nord-américain contribuera à renforcer l'économie et à la rendre plus productive. Le Canada deviendra, pour tous ses partenaires commerciaux, un fournisseur plus concurrentiel, un marché privilégié et un lieu d'investissement attrayant.

Au cours des dix prochaines années et au début du XXI^e siècle, les structures mondiales du commerce et de l'investissement vont sans doute subir d'importantes transformations. Toutefois, maintenant que l'ALE est en vigueur et qu'il est permis d'espérer que les échanges internationaux seront libéralisés à la suite des négociations commerciales multilatérales, le Canada est bien placé pour faire face aux impératifs de la concurrence internationale.



© Imtek Imaging/Masterfile

L'économie canadienne en bref

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures
OTTAWA

MAR 5 1990

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOUR À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

L'économie canadienne est l'une des plus saines du monde. Pleinement intégrée au système mondial, elle fait du Canada la septième grande nation commerçante parmi les économies de marché du monde industrialisé et un partenaire actif dans le domaine de l'investissement international. Entre 1983 et 1988, le produit intérieur brut du Canada (PIB) a progressé à un taux annuel moyen de 4,7 %, soit plus rapidement que celui de n'importe quel pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Bien que le taux de croissance ait connu un ralentissement au cours du premier semestre de l'année 1989, le PIB poursuit sa croissance au taux respectable de 3,1 %. Les exportations canadiennes ont également connu une forte croissance entre 1983 et 1988, puis une baisse au début de l'année 1989. Le Canada est depuis longtemps un importateur de capitaux, mais l'investissement canadien direct à l'étranger a connu un accroissement important au cours des dernières années, passant de 37,8 milliards de dollars en 1983 à 60,5 milliards en 1988 (selon les données préliminaires), soit une augmentation de 60 %.

Bien que la croissance ne soit pas aujourd'hui ce qu'elle était durant la phase brillante des années 83 à 88, l'économie canadienne offre toujours des surprises agréables, même après sept années d'expansion.

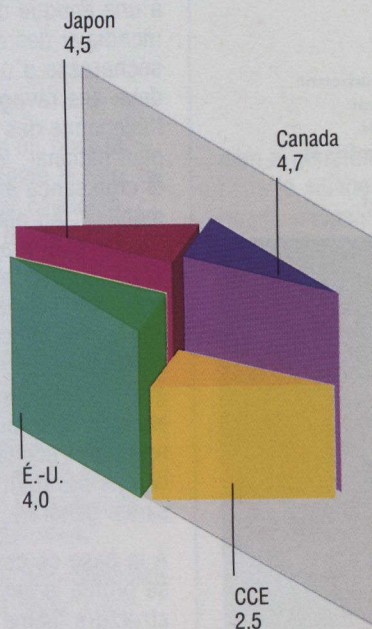
Un fait est évident, et c'est l'attrait que les perspectives canadiennes offrent pour les investisseurs internationaux,

qui continuent d'enrichir sur le dollar canadien en investissant dans des participations, des créances et de l'immobilier canadiens. Mais une large part de cette activité découle avant tout de la conviction que le Canada ne peut que tirer profit de son accès

inquiétantes. Conséquemment, les taux d'intérêt ont augmenté considérablement au cours de 1989.

La politique budgétaire a été utilisée pour contrer l'inflation, même si elle est soumise à des contraintes. Le gouvernement canadien, par

PIB et PNB réels 1984-1988: Communauté économique européenne (CEE), États-Unis, Japon et Canada



Taux de croissance annuels moyens (%)

Source: OCDE

préférentiel au marché des États-Unis, résultat de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE) qui est en existence depuis un an, et des perspectives à long terme pour beaucoup des exportations canadiennes.

Mais des incertitudes demeurent. La Banque du Canada a essayé de contenir certaines des pressions inflationnistes

exemple, a appliqué d'une façon générale des restrictions des dépenses. Mais une bonne partie des dépenses fédérales prennent la forme de paiements de transfert aux provinces ou à des personnes, ce qui rend les compressions difficiles du point de vue politique.

Néanmoins, le déficit des dépenses fédérales en tant

que pourcentage du produit national brut (PNB) a été réduit sensiblement. En fait, si l'on exclut le coût réel du service de la dette, le « déficit principal » du Canada — l'écart annuel entre les recettes et les dépenses — est tombé du chiffre record de 20,1 milliards de dollars pour l'année financière 1984-1985 à 2 milliards pour 1988-1989. Mais les frais nets de la dette, payables sur la dette cumulative (de 321,1 milliards de dollars à la fin de l'année 1988-1989, ou à 53,6 % du PIB) ont continué de monter.

Une économie vigoureuse

Le secteur privé canadien reste d'une vigueur remarquable malgré une politique monétaire serrée et des positions fermes en matière fiscale de la part des gouvernements fédéral et provinciaux. Les observateurs du monde des affaires attribuent ce fait en partie aux efforts déployés par le gouvernement pour tirer son épingle du jeu du marché — par la déréglementation, la privatisation et la réforme fiscale, ainsi que par un commerce international plus libre. Chaque secteur a connu des développements appréciables résultant de la privatisation de 187 entreprises de la Couronne et de l'Accord canado-américain de libre-échange.

Encouragée en grande partie par un redressement entraîné surtout par les exportations et par une forte expansion des investissements, l'économie canadienne s'est internationalisée elle-même, à partir des niveaux du gouvernement et de l'industrie.

La remontée qui a commencé en 1983 était soutenue en grande partie par une nouvelle croissance de la demande du consommateur provenant des États-Unis, demande qui se répercutait directement sur les centres industriels canadiens, particulièrement les industries automobiles de l'Ontario et du Québec.

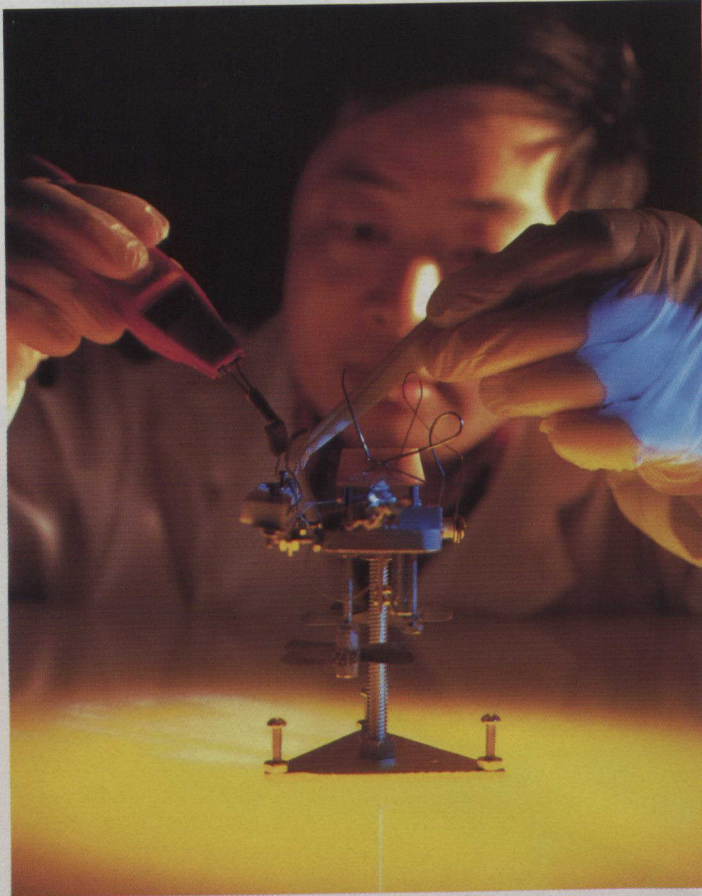
Puis, à partir de 1986, alors que les rappels de travailleurs se généralisaient et que la confiance du consommateur national revenait, la demande canadienne a fait un bond en avant. Le taux de croissance de l'économie canadienne était alors, durant les phases initiale et intermédiaire de la relance, le plus élevé du monde industrialisé.

Le Canada est devenu plus compétitif et plus efficient. Plus d'un million d'emplois se sont ajoutés à l'économie depuis 1983. En même temps, les niveaux d'endettement des sociétés ont été réduits sensiblement et la producti-

vité industrielle s'est améliorée, les usines et l'équipement étant utilisés de façon plus complète. La productivité du travail, qui traduit le rendement par heure de travail, s'est améliorée à un taux annuel de 2,2 % depuis 1983, après être demeurée plutôt statique durant la décennie inflationniste qui a commencé en 1970.

Inévitablement, la croissance a fait naître des problèmes. La demande immobilière a grandi, au point d'atteindre une frénésie de spéculation à Toronto (Ontario) et Vancouver (Colombie-Britannique). L'utilisation de la capacité de production atteignant des niveaux sans précédent et le chômage étant en baisse, des pressions inflationnistes se sont manifestées, mais pas partout.

La nouvelle technologie canadienne se traduit par une augmentation de l'emploi, des profits et des occasions d'investissement.



© Andrew Sacks/Masterfile



© Mike Dobei/Masterfile

L'Alberta continuait de souffrir d'un malaise pétrolier. Et, à une époque de faibles prix mondiaux des céréales, une sécheresse d'une durée de deux ans ravageait le reste de l'économie des Prairies. Au plan national, les chiffres de la croissance étaient phénoménaux. Au plan régional, l'essor était inégal jusqu'en 1988 lorsque les prix du bois, des produits de la pêche, du minerai, des métaux, du pétrole et du grain augmentèrent, faisant en sorte que tous les secteurs de l'économie canadienne profitent de la croissance générale.

À la base de ces tendances se profile le fait que la structure même de l'économie canadienne subit une évolution. Durant le dernier quart de siècle, les exportations de ressources ont pris une moindre place dans la composition des échanges commerciaux canadiens, où elles représentent juste un peu plus du cinquième des exportations canadiennes, en comparaison de 40 % en 1963. Moins de 13 % des ouvriers canadiens travaillent maintenant dans les industries primaires, en comparaison de 29 % en 1946. Fait remarquable, une tendance analogue s'est dessinée dans le secteur de la fabrication.

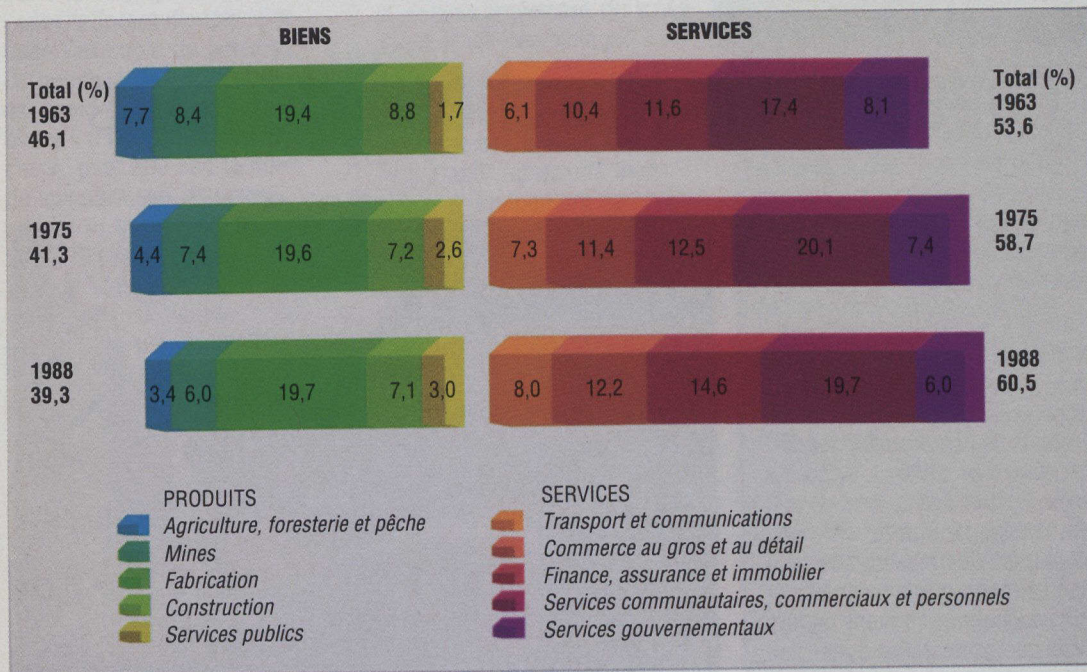
La Banque du Canada : tenter de contenir les inquiétantes pressions inflationnistes.

En 1963, le secteur des services ne comptait que pour 51,7 % du produit intérieur brut (PIB) canadien; en 1988 il représentait 60,5 %. Aujourd'hui, le secteur des services est roi : il emploie plus de 70 % de la population active du Canada (neuf nouveaux emplois sur dix, provenaient de ce secteur, ces dix dernières années) et crée une demande importante pour de nouvelles compétences et la réaffectation de capitaux. Le rôle croissant de l'activité à forte intensité de connaissances, dans le cadre de l'industrie actuelle ou en tant qu'entreprise autonome, oblige à revoir les priorités éducationnelles et les programmes de recyclage.

Et le dollar canadien?

Dans tout ce processus, le dollar canadien a joué un rôle de pivot, fléchissant d'une manière sans précédent par rapport à la monnaie américaine au milieu des années 80, ce qui a aidé les produits

Produit intérieur brut réel par industrie au Canada
(% pour certaines années choisies entre 1963 et 1988)



Source: Statistique Canada

canadiens à reprendre des marchés perdus et à en pénétrer de nouveaux. En 1988-1989, le dollar canadien s'est élancé vers des niveaux plus élevés, inconnus jusque-là pendant la décennie, ce qui mettait à l'épreuve la capacité de concurrence à l'étranger d'une économie canadienne rétablie.

Les mouvements des taux de change ont des résultats complexes. Un dollar plus élevé peut signifier des importations moins chères et des voyages à l'étranger meilleur marché pour les Canadiens. Sur les marchés des produits, où le producteur exerce peu d'influence sur les prix, cela signifie un moindre profit pour les exportateurs. Lorsque le produit est vendu à l'étranger et que le prix est libellé en dollars américains, les bénéfices en dollars canadiens peuvent

Au cours de l'année 1988-1989, le dollar canadien a atteint des sommets inégaux au cours de cette décennie.

être plus élevés ou plus faibles, à la fois selon le taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain et selon la valeur du dollar américain par rapport à d'autres monnaies. Tout comme les exportateurs, les commerçants et les producteurs du monde entier, l'industrie canadienne a donc appris à surveiller de près les fluctuations des taux de change internationaux.

Échangé contre des monnaies d'outre-mer, le dollar cana-

dien a généralement suivi dans le sillage du dollar américain, exposant les exportateurs canadiens à beaucoup des difficultés et possibilités que les industries américaines ont connues. Un résultat notable a été un intérêt nord-américain commun à l'égard de la montée de la concurrence et des possibilités accrues au Japon, en Europe et dans les nouveaux pays industrialisés ainsi qu'à l'égard d'un système efficace de commerce international.



© Mark Tomalty/Masterfile

Ouverture sur le monde

Les relations commerciales et d'investissement avec ces pays et d'autres qui jouent un rôle actif dans l'économie mondiale deviennent un élément vital de l'économie de plus en plus ouverte du Canada, car elles favorisent l'établissement des conditions qui maintiennent la capacité de concurrence des entreprises canadiennes. Au fur et à mesure que les industries nationales rejoignent le grand courant international, elles n'ont pas d'autre choix que d'observer les règles de discipline commerciales mondiales, c'est-à-dire d'installer la production là où un avantage comparatif le dicte.

L'avantage que l'internationalisation apporte au Canada et aux Canadiens — grâce à davantage d'emplois, de profits, de possibilités d'investissement et de technologie nouvelle — est une plus grande prospérité pour tous les Canadiens dans les années 90. 🍁

HORIZON LE MONDE :

Le Canada à l'assaut des marchés extérieurs

Les pages de la finance internationale des journaux en témoignent. Une société canadienne se taille une place importante dans le projet franco-britannique « Chunnel ». Une autre est à l'origine du plus important complexe de bureaux commerciaux de Londres. Une troisième surclasse ses concurrents occidentaux sur le marché japonais en signant un contrat d'approvisionnement de grande envergure avec NTT, le géant japonais des télécommunications.

Ainsi débute la prochaine phase d'expansion des sociétés canadiennes. Certaines des dernières — Bombardier, Olympia & York et Northern Telecom, respectivement — sont devenues les nouveaux modèles canadiens à imiter.

Est-ce à dire que les entreprises canadiennes qui briguent le marché international tournent le dos à l'immense débouché que représentent les États-Unis? Loin de là. Bombardier demeure fortement engagée dans le marché américain du transport en commun de masse. Northern Telecom connaît un tel succès aux États-Unis et y est si bien enracinée, que nombre d'Américains ne se doutent guère de ses origines. Quant à Olympia & York, elle demeure le grand seigneur de l'immobilier à New York.

À vrai dire, le marché américain a, pour les entreprises canadiennes, des vertus inestimables. Il oblige à de la discipline, aide à penser en termes d'économie d'échelle et force à abandonner des programmes inutiles et inefficaces. Les mauvaises entreprises ne durent pas tandis que les bonnes deviennent

suffisamment concurrentielles pour s'attaquer à d'autres marchés.

Tel est l'un des principes qui a gouverné le Canada dans la signature de l'Accord de libre-échange (ALE) avec les États-Unis, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1989. L'Accord a été accueilli avec un enthousiasme surprenant par la plupart des entreprises canadiennes et par celles-là mêmes qui ont souvent bénéficié des protections douanières devant disparaître avec l'Accord.

Le traité commercial est devenu la marque de l'évolution des aspirations des entreprises canadiennes. Quelle que soit la valeur du marché national pour celles-ci, ce dernier est tout à coup devenu insuffisant. Et si les entreprises canadiennes remportaient des succès à l'étranger, elles auraient besoin de matières à transformer, aussi bien intérieures qu'importées, qui seraient également concurrentielles en bout de ligne sur le marché international.

L'entreprise canadienne type, qui évolue dans un marché intérieur de petite taille, est disposée à pénétrer le marché international et éprouve la nécessité d'une telle expansion beaucoup plus tôt dans son développement que l'entreprise américaine comparable. Bien entendu, nombreuses sont les entreprises qui dépendent des ressources naturelles et elles doivent se mettre au diapason des marchés internationaux dès le début. Cependant, même les industries de transformation et le secteur des services au



Canada perçoivent les marchés internationaux comme une condition sine qua non de la croissance. Et que dire des achats à l'extérieur, sinon que les prix concurrentiels constituent un autre élément essentiel en matière de rentabilité.

Les Canadiens ont de bonnes raisons de prêter une attention particulière aux développements économiques internationaux. Ils achètent davantage de produits provenant de l'étranger et tirent un meilleur profit des ventes à l'étranger que les consommateurs, pour ainsi dire, du reste du monde. Le commerce extérieur du Canada, qui compte en général pour environ 25 à 30 % du PIB, est deux fois plus élevé que celui des É.-U. et une fois et demi celui du Japon.

Nous vivons dans un monde où les avantages comparés sont éphémères : la découverte en sol canadien d'un minerai à haute teneur et à bas prix risque, cela est courant, d'être supplantée à

La firme canadienne Bombardier maintient une place prépondérante sur le marché américain des transports en commun.

court terme par la découverte d'un gisement plus rentable ailleurs. L'homogénéité des produits, stimulée par la demande des consommateurs et par les achats accrus de composants à l'étranger, est largement répandue.

Même les produits finis de pointe pénètrent aujourd'hui le commerce mondial comme s'ils étaient des produits de base. Si un micro-ordinateur standard est fabriqué à Taiwan pour 200 \$ de moins qu'un produit comparable fabriqué en Amérique du Nord, les agents sautent sur leur téléphone pour conclure des marchés : soit importer les appareils de Taiwan, soit faire baisser le prix de ceux fabriqués en Amérique du Nord, soit encore, comme c'est le plus probable, tenter de jouer sur les deux tableaux.

Presque rien de ce que produit le Canada ne peut échapper à une comparaison à l'échelle internationale. Prenons l'exemple du pétoncle. Le pétoncle de l'Atlantique est gros, succulent et très blanc : c'est un produit de choix, quel que soit le point de comparaison. Pourtant, comme le fait remarquer Steve Green, adjoint au directeur de Clearwater Fine Foods de la Nouvelle-Écosse, « en aucune façon nous ne pouvons dominer le marché du pétoncle ».

Il existe plus de cent variétés de pétoncles dans le monde. La plupart de ces variétés sont plus petites que les pétoncles de l'Atlantique et bon nombre ne sont pas aussi blanches. Mais, comme le dit M. Green, il est facile de remplacer une variété par une autre, en particulier sous la forme panée que les consommateurs affectionnent. En outre, il existe des substituts au pétoncle, notamment le poisson ordinaire présenté en petits pâtés ou en bouchées. Ainsi, les entreprises comme Clearwater qui ne disposent que de ressources canadiennes en pétoncles relativement réduites doivent vendre aux prix qu'on leur offre.

De la même façon, la morue de l'Atlantique est un élément du vaste marché du cisco, lequel a pris considérablement d'ampleur ces dernières années, avec l'addition d'une gamme de produits, du colin à la morue du Pacifique occidental. « Le Canada », dit M. Green, « n'est qu'un joueur parmi d'autres et la concurrence est féroce ».

La réponse de Clearwater a été « l'intégration en aval », c'est-à-dire un rapprochement du consommateur dans la chaîne de commercialisation. L'accord à long terme qu'elle a signé avec le groupe canadien de supermarchés Loblaw en ce qui touche l'approvisionnement en produits de la mer *President's Choice* en est un exemple.

Cette initiative a permis à Clearwater de s'approprier une plus grande part des bénéfices provenant du traitement et de l'emballage.

La société Champion Road Machinery Ltd. de Goderich en Ontario, l'un des huit plus importants fabricants mondiaux d'équipement de nivelage pour les routes, a su rester concurrentielle en réduisant ses coûts, en rationalisant la production dans ses usines du sud de l'Ontario et en affinant ses compétences en matière de commercialisation.

Pour une entreprise comme Champion, la concurrence à l'extérieur de l'Amérique du Nord peut se révéler atroce. La fluctuation des taux de change peut, à elle seule, avoir des effets catastrophiques sur certains marchés. La hausse qu'a récemment enregistrée le dollar canadien par rapport au dollar américain a cependant eu comparativement peu d'effet, selon M. Simpson : environ 30 % des pièces de la niveleuse Champion type proviennent des États-Unis, y compris le moteur. Ainsi, converti en devises canadiennes, le prix de vente aux États-Unis pourrait connaître une hausse, mais le prix des pièces américaines baisse lui aussi.

Toutefois, ailleurs dans le monde, la valeur des deux devises nord-américaines a fait un bond considérable, comparativement aux autres devises, et d'autres entreprises canadiennes ont été plus touchées que Champion.

MacMillan Bloedel, producteur de bois d'oeuvre de la côte Ouest, doit porter une attention particulière au marché des devises. D'ailleurs, le vice-président à la commercialisation, Bill St. John, affirme un peu pince-sans-rire que « si le dollar canadien perdait deux cents demain, il est fort à parier qu'un entrepreneur baisserait son prix en conséquence ».

Le bois d'oeuvre et les marchés étrangers

Pour le géant du bois d'oeuvre canadien, MacMillan Bloedel Ltd., la recherche de marchés internationaux est liée à la recherche de la valeur intrinsèque d'un arbre. Cette affirmation peut sembler teintée de mysticisme, mais il existe une explication éminemment pratique.

S'il veut faire face à la concurrence des marchés nord-américains, le grand producteur de la Colombie-Britannique doit tirer parti de la valeur ajoutée la plus élevée possible, de telle sorte que les coûts de base, comme ceux de la main-d'oeuvre et du transport, soient réduits.

Les résultats exprimés par le chiffre d'affaires sont révélateurs : en volume, les ventes de MacMillan Bloedel en Amérique du Nord correspondent à 60 % de sa production et les ventes hors frontières, à 40 %. En valeur, les proportions sont exactement inverses.

Il en est nécessairement ainsi en raison des difficultés occasionnées par la vente hors frontières et en raison de son

coût beaucoup plus élevé. Prenons par exemple la vente des cadres de fenêtres en Suisse. La société s'est heurtée aux spécifications de construction exigeantes de la Suisse et à la concurrence des producteurs du Sud-Est asiatique qui pratiquent des prix très bas. Le marché exigeait un bois non conventionnel traité de façon non moins conventionnelle — la pruche séchée au séchoir. « Il nous a fallu deux à trois ans pour réussir à en produire », rappelle M. St. John. « Nous sommes allés chez eux et nous les avons fait venir ici (les acheteurs). » MacMillan Bloedel a finalement créé un produit qui convenait à la Suisse, un cadre sous une forme presque finie.

Partout où le bois d'oeuvre est un produit de base, déclare M. St. John, « nous faisons tout pour nous spécialiser le plus possible ». Mais si les ventes de revêtement extérieur en cèdre à la Nouvelle-Angleterre connaissent une baisse, comme ce fut le cas l'an dernier, l'entreprise doit être suffisamment flexible soit pour trouver un autre marché vers lequel diriger cette production, soit pour fabriquer un nouveau produit à partir de la même matière première.

Le géant canadien de l'industrie forestière, MacMillan Bloedel : constamment à la recherche de nouveaux marchés à l'étranger.



© Al Harvey/Masterfile

Pour faire face à cette situation, MacMillan Bloedel a mis sur pied la division du perfectionnement à façon qui fabrique des composantes sélectives. Cela lui a permis de s'implanter sur les marchés de la construction en Asie, en Europe et aux États-Unis. « Nous étions les premiers à nous intéresser au secteur de la valeur ajoutée ». En fabriquant des produits hautement transformés ou spécialisés, la société tente de se mettre à l'abri des fluctuations cycliques du prix des fibres.

Même les entreprises dont le créneau est spécialisé, comme INTERA Technologies de Calgary, doivent surveiller la concurrence extérieure. Leur principal avantage réside dans leur facilité à s'adapter.

Marc Wride, vice-président à la commercialisation d'INTERA, travaille déjà à la prochaine génération de technologie entrant en concurrence avec le système radar imageur aéroporté extrêmement efficace de la société, procédé qui permet de prendre des images détaillées du sol dans des conditions atmosphériques telles que le recours à d'autres techniques est impossible.

Selon M. Wride, le plus grand défi dans ce domaine proviendra des systèmes radar montés à bord de satellites. Au cours de la prochaine décennie, au moins deux ou trois satellites de ce genre seront lancés dans l'espace. Ainsi, INTERA participe à un consortium de gré à gré proposant la commercialisation d'un produit canadien. « Nous connaissons tous nos clients potentiels dans le monde », déclare M. Wride.

La société INTERA est un exemple fascinant de la façon dont les gouvernements peuvent aider le secteur privé dans l'élaboration de technologies de calibre international. La technologie radar d'INTERA a pu être conçue en grande partie grâce à un contrat de 2,3 millions de dollars du gouvernement canadien obtenu en 1978. Ce fut, à l'époque, la proposition spontanée la plus importante qui ait été approuvée par l'organisme central d'achats du gouvernement canadien, Approvisionnement et Services Canada. Selon M. Wride, les revenus furent remarquables, de 5 à 7 millions de dollars par année pendant les cinq dernières années. Les fonctionnaires fédéraux engagés dans le projet « ont été fort étonnés de ce qu'ils ont accompli ».

La Clearwater propulse la Nouvelle-Écosse sur les marchés mondiaux

Dans un monde où même l'ordinateur personnel risque de rapidement devenir victime d'une guerre des prix, qu'advient-il du marché du poisson?

Comme le flanc de porc et les micro-circuits, les céréales et le pétrole brut, les prix des fruits de mer pêchés en grande quantité au Canada dépendent des puissants flux et reflux de l'offre et la demande.

Pour la Clearwater Fine Foods Inc. de Bedford en Nouvelle-Écosse, l'intégration en aval est la solution toute indiquée; elle consiste à s'intégrer à la chaîne de commercialisation et à prendre de l'expansion au niveau de la valeur ajoutée, c'est-à-dire offrir un produit emballé ayant fait l'objet d'une transformation plus poussée.

La société Clearwater, qui est relativement nouvelle sur le marché international, est déjà le plus grand exportateur canadien de pétoncles géants, de crevettes, de moules et de homards vivants.

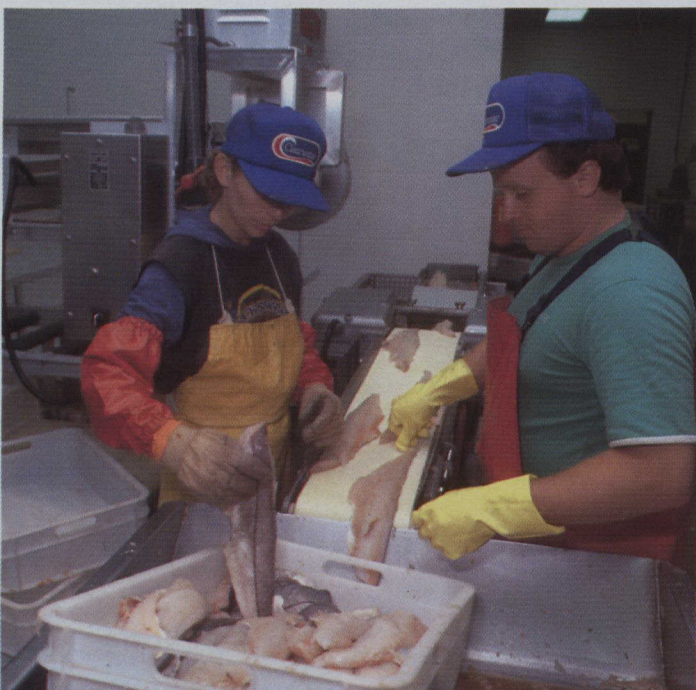
Mais voilà que, forte de l'acquisition nationale de la chaîne d'alimentation canadienne Loblaw, distributeur des produits de fruits de mer de marque *President's Choice*, la société Clearwater s'est récemment porté acquéreur d'une entreprise britannique spécialisée en produits alimentaires maison tout-fait, qui distribue aux célèbres magasins d'Angleterre Marks & Spencer. Une stratégie de

vente analogue est actuellement à l'essai auprès de deux chaînes de moindre envergure situées aux États-Unis.

En fait, il ne s'agit pas de la seule tentative de la Clearwater pour réduire sa vulnérabilité à la fluctuation des prix. L'entreprise a également investi dans l'exploitation de parcs perfectionnés d'élevage du homard, ce qui lui permet de vendre ce produit toute l'année. Le homard de la côte Est constitue un produit attrayant en premier lieu parce qu'il est le seul au monde à offrir aux gourmets la chair de ses pinces. Encore tout récemment, toutefois, la consommation du homard était perçue comme saisonnière. Grâce à un approvisionnement annuel, la société Clearwater estime qu'elle peut demander des prix plus élevés à ses clients réguliers même en pleine saison.

M. Steve Green, adjoint de M. John Risley, président de Clearwater, donne à la société National Sea Products, l'un des concurrents canadiens de Clearwater, le crédit d'avoir pris un avantage sur le marché grâce à sa gamme de produits au détail de marque *High Liner*. Mais sur ce sujet — M. Green estime que « les coûts sont trop élevés » — la société Clearwater songe plutôt à améliorer sa stratégie sur les produits maison.

Aujourd'hui, les efforts portent fruit. Après seulement quatre ans de participation sur une grande échelle au marché international, les exportations ont enregistré un bond en 1987, comptant pour 95 % des ventes totales de la société.



Owen Fitzgerald

La mise en boîte du poisson aux installations de Clearwater Fine Foods Inc., le plus important exportateur canadien de pétoncles, crevettes, palourdes et de homards vivants.

UN VRAI CHAMPION

Afin de bien saisir les pressions constantes exercées en matière de conformité des produits, il suffit d'examiner les leviers de commande d'une niveleuse moderne.

À l'instar de la plupart des fabricants mondiaux, la société Champion Road Machinery Ltd. de Goderich (Ontario) avait coutume de s'enorgueillir de la configuration unique des commandes de ses machines. Mais dans une industrie dominée par le géant américain Caterpillar Corp., les autres concurrents étaient confrontés à un problème : les acheteurs voyaient plutôt d'un mauvais oeil d'avoir à faire suivre un stage de perfectionnement aux opérateurs du nouveau système de commandes.

Selon Napier Simpson, spécialiste des produits au siège social de la société Champion, « lorsque vous êtes deuxième ou troisième à l'échelle mondiale, il ne faut pas trop cultiver la différence ». Par conséquent, à l'image du reste de l'industrie, Champion a adopté la norme de Caterpillar — « le bon doigté, la bonne allure ».

La société Champion soutient que ses niveleuses demeurent uniques. Les commandes sont peut-être identiques, mais leurs cabines sont « les plus confortables sur le marché », prétend M. Simpson.

La société Champion est malgré tout peu commune. Pour ainsi dire seule au milieu de géants intégrés verticalement et horizontalement comme Caterpillar et John Deere, Champion demeure une spécialiste en matière de niveleuse. L'entreprise fabrique ces grosses machines depuis 1886, et elle les exporte depuis 30 ans. Longtemps entreprise familiale, elle est passée l'an dernier aux mains d'un groupe d'investisseurs des États-Unis.

L'industrie de l'équipement lourd subit des changements en profondeur. Les fabricants procèdent à des fusions et à des prises de contrôle. Ils sont amenés à élaborer de nouvelles stratégies de gestion pour faire face à la concurrence accrue et aux mesures protectionnistes. À une époque, la société Champion avait vendu 300 machines au Brésil au cours d'une période de deux ou trois ans — ce qui au prix actuel représente une valeur commerciale annuelle de 30 millions de dollars. Aujourd'hui, le Brésil exige que le pourcentage de matières d'origine nationale atteigne au moins 50 %, ce qui a pour effet d'exclure Champion de ce marché.

Ailleurs dans le monde, l'entreprise doit se résigner à une diminution de prix. En Nouvelle-Zélande, par exemple, déclare M. Simpson, l'absence de matières d'origine intérieure peut entraîner pour les produits Champion une « légère pénalisation » d'environ 5 % sur un appel d'offres.

L'une des parades a consisté à accroître la valeur du produit. « Les gens accordent de plus en plus d'importance à la qualité », déclare M. Simpson. Les acheteurs demandent une plus grande productivité aux opérateurs et ils réclament donc une meilleure protection contre le bruit et les éléments. Ils veulent une réduction des coûts d'exploitation par des économies de carburant et par un entretien moins onéreux.

La société Champion a également accordé une plus grande attention à ses liens avec les distributeurs répartis dans les 92 pays avec lesquels elle entretient des relations commerciales. Sur les 700 employés travaillant en Ontario, environ 125 représentants commerciaux et agents de services se déplacent régulièrement à l'étranger.



Les produits de machinerie lourde de la firme Champion Road Machinery sont vendus dans plus de 90 pays de par le monde.

Le rôle du gouvernement dans l'expansion du commerce peut prendre un bon nombre de formes. Actuellement, le Canada concentre ses efforts en prévision de l'unification du marché de la Communauté européenne prévue pour 1992. Trois études importantes portant sur les programmes européens, des groupes de travail sectoriels ainsi que des groupes consultatifs du secteur privé ont tous pour objet de définir les défis commerciaux entraînés par la réglementation paneuropéenne du commerce et par la création de nouvelles et puissantes « eurosociétés » qui ne manqueront pas de prendre les marchés mondiaux d'assaut.

L'espoir est que les entreprises canadiennes, fortes du tout nouvel Accord de libre-échange Canada-États-Unis, commenceront à s'organiser autour d'un « marché intérieur » nord-américain neuf, comptant dès lors 270 millions de consommateurs, pour faire concurrence aux entreprises européennes dont le marché d'après 1992, représentera 320 millions de consommateurs.

Le traité commercial Canada-États-Unis s'harmonise aussi avec la stratégie du gouvernement fédéral à l'égard de l'Asie et de la région du Pacifique, tout particulièrement en matière d'investissement. On s'attend beaucoup à ce que le Canada devienne une aire de lancement pour les entreprises de l'Asie et du Pacifique qui désirent pénétrer l'ensemble du marché nord-américain. À lui seul le Japon pourrait investir outremer jusqu'à trois milliards de dollars d'ici la fin du siècle.

Les pays voisins du Japon ne sont pas non plus à dédaigner. La classe moyenne de l'Inde aura dépassé en nombre celle des États-Unis en l'an 2000. On s'attend à ce que d'ici là les revenus à Taiwan, à Singapour, en Corée du Sud et à Hong Kong soient équivalents et même, dans certains cas, supérieurs à ceux de l'Europe. En tout état de cause, pour les entreprises canadiennes ces marchés représentent un potentiel immense et ce, même s'ils semblent lointains et difficiles à percer.

Au Canada, le gouvernement considère les échanges d'informations et les liens culturels comme cruciaux. Plusieurs domaines exigeraient des efforts particuliers, celui de l'apprentissage des langues par exemple. Seulement 1 200 Canadiens étudient actuellement le japonais, comparativement à

INTERA — *Monde et images*

Il est possible que la mondialisation soit en vogue dans les séminaires tenus dans les écoles d'administration publique. La société INTERA Technologies Ltd., dont le siège social est situé à Calgary, a opté pour cette politique de commercialisation il y a quelques années pour des raisons étrangères à toute mode : son commerce lié à l'industrie du pétrole dans l'Arctique canadien se tarissait peu à peu.

INTERA s'est donc tournée vers le sud pour faire de nouvelles affaires. De fait, très loin au sud, sous les tropiques, où ses compétences peu communes dans le domaine des images radar, qui lui avaient permis de percer l'obscurité de la longue nuit arctique, se révélèrent aussi efficaces pour percer la couche de nuages typiques des régions équatoriales.

Il s'agit là des meilleurs marchés d'INTERA à ce jour, bien qu'ils soient situés aux extrémités du globe, c'est-à-dire au grand Nord et sous

l'équateur, où les techniques classiques, de la prise d'images aérienne à la prise d'images par satellite, se révèlent peu sûres.

Résultat? Les revenus de cette entreprise de 140 employés proviennent, pour 70 à 80 %, des marchés étrangers. La société possède des bureaux ou des filiales aux États-Unis, en Angleterre, en Grèce et en Indonésie.

« Nous détenons la plus grande partie du marché (mondial) », déclare Marc Wride, vice-président à la commercialisation. « En fait, nous sommes responsables de l'expansion du marché. » Notre principal concurrent est un géant dont le siège social se trouve aux États-Unis, mais M. Wride soutient qu'INTERA est en mesure de couper l'herbe sous le pied à l'entreprise américaine sauf en ce qui a trait aux projets les plus importants.

Curieusement, les services de prise d'images radar d'INTERA n'ont pas réussi à se tailler une place, même minime, aux États-Unis. On a refusé de lui accorder les permis nécessaires pour faire voler son avion.

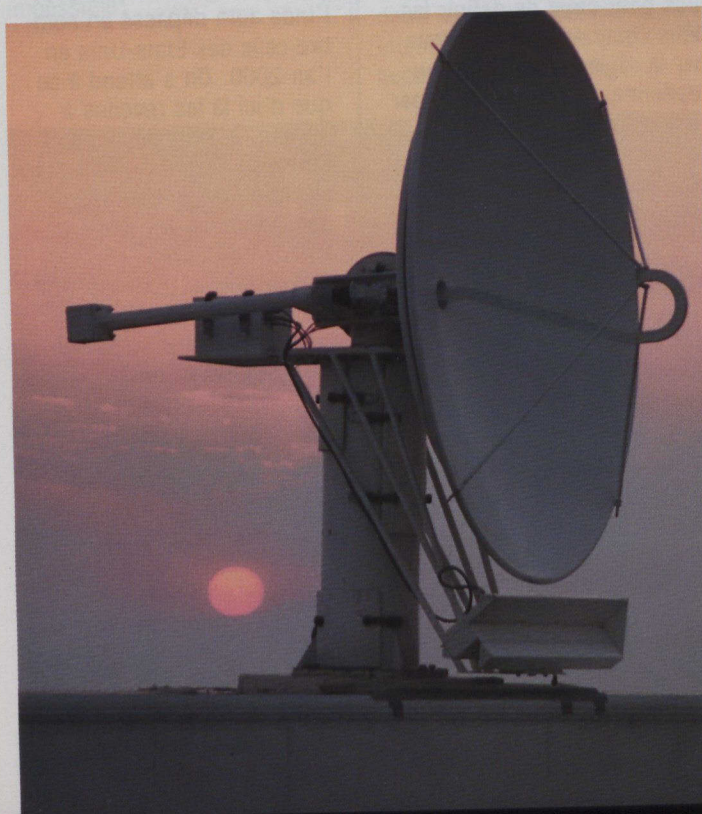
Les quatre spécialistes de la commercialisation chez INTERA ont donc remué ciel et terre pour trouver de nouveaux débouchés, faisant la tournée des foires commerciales, accompagnant les missions commerciales canadiennes et faisant appel à des représentants en poste à l'étranger pour établir les relations d'affaires appropriées.

« Notre approche en matière de commercialisation consiste à trouver un créneau et à occuper le premier rang mondial », déclare M. Wride. La vente, qui suppose habituellement la participation d'un gouvernement étranger, repose en grande partie sur la communication interpersonnelle. Le coût d'un projet moyen peut être de l'ordre

de 200 000 \$ ou plus et « la plupart des gens ne dépensent pas de telles sommes sans poser beaucoup de questions ».

Entre-temps, l'entreprise se prépare à l'évolution du marché, ce qui devrait se produire au cours des cinq à dix prochaines années, si la chance lui sourit. Cette période correspond au moment où une nouvelle génération de satellites munis de radars sera mise en orbite, réduisant sans doute la demande en images radar aéroportées.

INTERA prévoit de faire une percée dans le domaine de la cartographie, offrant des services de cartographie à haute résolution grâce à des radars aéroportés doubles fixés latéralement. À titre de couverture supplémentaire, l'entreprise s'est associée à une proposition de commercialisation du prochain satellite canadien, lequel sera muni d'un radar.



140 000 Américains. Le Canada considère comme tout aussi importante la mise sur pied de nouvelles installations régionales de promotion commerciale afin d'aider les entreprises canadiennes à trouver de bons créneaux et à établir de bonnes relations d'affaires. En outre, pour accroître la présence canadienne, le gouvernement fédéral offre une participation active accrue à des organisations, comme le *Pacific Economic Co-operation Conference*, auxquelles prennent part les entreprises, le gouvernement et le secteur de l'éducation du Canada.

Les installations
INTERA en Grèce.

Globalement, toute cette activité vise à contrebalancer le penchant tout à fait compréhensible qu'ont les entreprises à l'égard des États-Unis. Le Canada souhaite que l'Accord de libre-échange représente beaucoup plus qu'une simple occasion de s'établir au sud. Il s'agit bien plus d'une étape vers une concurrence efficace à l'échelle internationale. Si Bombardier et Northern Telecom peuvent percer sur les marchés internationaux — sans parler des sociétés moins importantes comme INTERA et Champion — les autres entreprises canadiennes qui cherchent à prendre de l'expansion devraient se tourner vers le marché mondial. 🍁

Une affaire de voisins :

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

Le premier janvier 1989, un événement d'une portée historique s'est produit alors que les deux plus importants partenaires d'affaires du monde — le Canada et les États-Unis — donnaient leur adhésion à un accord commercial bilatéral. L'Accord de libre-échange (ALE) est effectivement reconnu comme étant l'entente commerciale la plus considérable et la plus complète à avoir jamais été négociée entre deux pays souverains. L'ALE fera en sorte d'éliminer au cours des dix prochaines années la plupart des barrières commerciales qui se dressent actuellement entre les deux pays, incluant la suppression de tous les droits de douane.

« Le Canada est ouvert aux affaires », déclarait le premier ministre Brian Mulroney devant un auditoire newyorkais au lendemain de sa victoire aux élections générales de novembre 1988, campagne électorale au cours de laquelle il fit du libre-échange avec les États-Unis le fer de lance de la stratégie économique de son gouvernement. « Mieux encore, les États-Unis sont désormais ouverts à l'entrepreneuriat canadien ». Le nouvel espace économique ainsi créé représente un marché de cinq trillions de dollars, le plus riche marché du monde.

Rassemblé dans un document de 315 pages, l'accord bilatéral permet au Canada de réaliser d'importants progrès vers l'atteinte de ses deux grands objectifs : il offre au Canada la garantie d'un accès plus sûr au marché américain et contribue à l'élargissement de cette ouverture dans plusieurs secteurs d'activités.



L'Arche de la Paix à la frontière canado-américaine.

« Les avantages de cet accord sont considérables », affirmait le ministre du Commerce extérieur, M. John Crosbie, lors d'une allocution prononcée devant un groupe d'exportateurs canadiens peu après la signature du traité. « Le Canada a bénéficié dans le passé d'une plus grande ouverture de son économie à la technologie et aux investissements étrangers. Il n'en tient maintenant qu'aux entreprises de traverser la frontière pour tirer avantage de leur grand marché naturel. Après quoi, elles pourront se lancer à la conquête du monde. »

Le commerce international est l'élément moteur de l'économie canadienne. Les exportations génèrent en effet plus de 30 % du revenu national. Lorsqu'on sait que trois mil-

lions de Canadiens oeuvrent dans des industries qui produisent des biens et services destinés à l'exportation, on comprend facilement la garantie d'une plus grande ouverture et d'un accès plus sûr aux marchés mondiaux soit une des pierres angulaires de la politique étrangère du Canada. À cet égard, l'Accord de libre-échange a permis au Canada de faire un pas de géant vers son objectif de libéralisation des échanges multilatéraux. L'accord a pour effet :

- d'améliorer l'accès au marché;
- de mettre en place des mécanismes efficaces pour le règlement des différends;
- de faciliter les voyages d'affaires entre les deux pays;
- de réduire la réglementation faisant obstacle aux échanges dans les services; et

- d'assurer toute la protection nécessaire à la libre circulation des investissements entre les deux pays.

Avantages au-delà des frontières

L'ALE a permis de poser un jalon important dans le développement et la croissance de l'économie canadienne. La libéralisation des échanges a été depuis l'après-guerre un élément soutenu de la politique économique canadienne. Cet engagement s'est traduit de façon concrète par la participation du Canada à la mise sur pied de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) dont il est un des membres fondateurs, et la négociation avec les États-Unis d'ententes sectorielles-clés sur le commerce, telles le Pacte de l'automobile et les Arrangements sur le partage de la production du matériel de défense.

Le nouvel accord bilatéral va toutefois bien au-delà, en éliminant systématiquement la plupart des barrières tarifaires qui demeurent encore avec les États-Unis sans pour cela dresser de nouveaux obstacles aux échanges avec d'autres pays. Plus encore, il sert de modèle ouvrant la voie à d'autres accords multilatéraux sur les échanges, en particulier dans le domaine des services.

L'ancien président de la Banque mondiale, M. A.W. Claussen, faisait remarquer avec justesse que l'ALE est la preuve que des ententes bilatérales sont en mesure d'accomplir

© John Luke/Image Finders

ce que des négociations multilatérales ne sont pas parvenues à réaliser. « La portée de cet accord va bien au-delà des limites du GATT en offrant un recours efficace pour mettre un terme aux différends, affirme M. Claussen.

En se voyant garantir un accès libre à un marché nord-américain de plus de 270 millions de consommateurs, l'industrie canadienne deviendra plus compétitive et plus efficace, ce qui aura pour effet de renforcer l'économie canadienne et de la rendre plus productive. Le Canada en ressortira par le fait même progressivement renforcé face à ses partenaires commerciaux partout dans le monde, comme un fournisseur hautement concurrentiel, un marché riche et prospère, et un lieu plus attrayant pour les investissements.

Conséquences pour le commerce mondial

L'ALE est une entente remarquablement complète, couvrant tous les aspects des affaires. Il est unique en ce qu'il ne vise pas uniquement à supprimer les droits de douane sur le commerce des biens, mais s'attaque au problème des barrières moins visibles qui font obstacle au commerce transfrontalier.

Le commerce international devenant de plus en plus sophistiqué, les transactions elles aussi sont devenues plus complexes. L'époque où le plan d'une entreprise oeuvrant dans le commerce international se limitait à expédier des biens de l'autre côté de la frontière est bien révolue. Le commerce international nécessite la prise en compte de bien d'autres facteurs : l'investissement, les relations avec les distributeurs et les agents, les voyages d'affaires, l'appui et le service après-vente. L'ALE est le premier accord qui traite de toutes ces questions. Les dispositions touchant ces divers points sont des éléments

déterminants de l'accord, selon le ministre du Commerce extérieur, M. John Crosbie. « La liberté d'action considérablement accrue dont jouissent les gens d'affaires pour traverser la frontière a fait en sorte d'établir des règles du jeu plus claires dans les échanges. »

L'ALE est aussi le premier accord entre pays à traiter, en plus du commerce des biens, des échanges de services. Une des priorités du Canada dans la présente ronde des négociations du GATT est justement d'établir une série de mesures pour libéraliser le commerce mondial des services. Les sections de l'ALE touchant les investissements et les services auront assurément un impact positif sur l'issue de ces négociations.

Des dispositions essentielles

L'élimination progressive sur une période de dix ans de tous les tarifs douaniers entre les États-Unis et le Canada est sans contredit l'effet positif le plus immédiat et le plus manifeste de l'ALE. Le 1^{er} janvier 1989, l'accord a fait en sorte de supprimer totalement les droits de douane touchant un large éventail de produits, incluant les ordinateurs et le matériel informatique. Les tarifs douaniers s'appliquant aux autres groupes d'industries seront réduits progressivement jusqu'à leur élimination totale sur une période de cinq ans ou dix ans.

Les gains obtenus dans certains groupes d'industries sont considérables. L'industrie pétrochimique canadienne, par exemple, prévoit bénéficier de l'élimination de 30 %, en moyenne, des tarifs douaniers américains. Les hauts-dirigeants de l'industrie, tel M. John Feick de la société Novacor Chemicals de Calgary, prévoient que la mise en oeuvre de l'ALE



permettra de donner le feu vert à d'importants nouveaux investissements.

Une bonne partie du texte de l'accord traite en détail des dispositions relatives aux règles d'origine, sur lesquelles les parties se sont mutuellement entendues. Ces dispositions sont essentielles à une zone de libre-échange dans laquelle les parties maintiennent leur propre politique du commerce extérieur. Les règles d'origine offrent la garantie qu'aucun des deux pays ne puisse être utilisé par un tiers pays comme simple lieu de transbordement pour des produits importés dans un pays et réexpédiés dans l'autre dans le seul but de profiter des avantages d'un accès hors taxe. La règle générale qui s'applique dans ce cas est de rendre admissible au traitement hors taxe tout produit importé ayant subi une transformation aux États-Unis ou au Canada. Le produit devient admissible au libre-échange au moment où sa classification tarifaire change, au moment par exemple où un tissu importé ayant subi les étapes de la transformation devient un vêtement.

Selon le ministre du Commerce extérieur, M. John Crosbie, l'ALE établira « des règles du jeu plus claires dans les échanges ».

Sur la question des restrictions quantitatives, l'ALE vient clarifier les règles du GATT sur le contrôle de l'import-export, et lève certaines restrictions précises de part et d'autre de la frontière, à l'instar de l'embargo du Canada sur l'importation de voitures usagées et l'embargo américain sur les articles imprimés utilisés dans les loteries.

Un succès modeste a été obtenu sur la question des marchés publics, l'ALE ayant permis essentiellement d'abaisser le seuil établi par les dispositions du GATT sur la préférence des marchés nationaux. Sur la question des normes, l'ALE a pour effet de renforcer les droits et les obligations du GATT; il sert de protection contre le recours aux normes comme moyen d'ériger des barrières non tarifaires.

Principales dispositions de l'ALE

Droits de douane : Élimine tous les droits de douane frappant les produits canadiens et américains d'ici au 1^{er} janvier 1999.

Règles d'origine : Établit des règles en vue de déterminer le pays d'origine afin d'empêcher que les produits en provenance de pays tiers bénéficient du traitement tarifaire prévu dans l'Accord.

Douanes : Abolit les redevances pour opérations douanières en ce qui touche les produits et les programmes de remise de droits d'ici au 1^{er} janvier 1994 en ce qui concerne les échanges bilatéraux et les exemptions de droits liées à des prescriptions de résultats d'ici au 1^{er} janvier 1998 (à l'exception de celles prévues dans le Pacte de l'automobile).

Contingents : Élimine les contingents d'importation et d'exportation sauf lorsqu'ils sont autorisés par le GATT ou protégés par une clause d'antériorité dans l'Accord.

Traitement national : Réaffirme les principes du GATT interdisant la discrimination contre les produits importés.

Normes : Interdit de se servir des propriétés d'emploi pour créer des obstacles au commerce et accorde le traitement national aux laboratoires d'essai et aux organes de certification.

Agriculture : Élimine tous les droits de douane entre les deux pays et toutes les subventions à l'exportation; limite ou élimine les restrictions quantitatives applicables à certains produits, dont la viande. Élimine les licences d'importation nécessaires pour importer du blé, de l'avoine ou de l'orge des États-Unis lorsque les aides agricoles dans ce pays seront égales ou inférieures à celles accordées au Canada.

Vins et spiritueux : Fait disparaître la plupart des pratiques discriminatoires touchant les vins et spiritueux importés de l'autre pays.

Énergie : Interdit la plupart des restrictions à l'importation et à l'exportation touchant les produits énergétiques, y compris les prescriptions de prix mini-

maux à l'exportation. Prévoit un partage proportionnel des ressources si des contingents d'exportation sont appliqués pour des raisons de pénurie ou de conservation. Prévoit l'exportation au Canada de pétrole de l'Alaska jusqu'à concurrence de 50 000 barils par jour.

Automobile : Remplace par une règle plus sévère le critère de teneur canadienne permettant l'entrée en franchise aux États-Unis aux termes du Pacte de l'automobile. Ne modifie pas les règles du jeu pour les sociétés qui peuvent déjà importer en franchise au Canada en vertu du Pacte de l'automobile, mais ne permet pas que de nouvelles sociétés deviennent admissibles. Autorise l'entrée au Canada, aux taux tarifaires prévus dans l'Accord, des exportations de pièces et de véhicules américains qui satisfont à la règle énoncée dans l'Accord. Les droits de douane seront éliminés progressivement sur une période de dix ans. Met fin à tous les programmes canadiens de remise de droits d'ici à 1998.

Mesures d'urgence : Permet, dans des circonstances bien précises, de limiter temporairement les importations afin de protéger les industries natio-

nales auxquelles les importations de l'autre pays portent préjudice.

Marchés publics : Élargit la taille des marchés publics qui seront accessibles aux fournisseurs de l'autre pays.

Services : Les gouvernements s'engagent à ne pas faire de discrimination contre les fournisseurs de services visés de l'autre pays lorsqu'ils adopteront des lois ou des règlements à l'avenir (certains secteurs sont exclus).

Visas temporaires : Facilite les déplacements des gens d'affaires, des investisseurs, des négociants, des professionnels et des cadres mutés à l'intérieur d'une société.

Investissement : Prévoit le traitement national quant à l'établissement, l'acquisition, la vente, la direction et l'exploitation d'entreprises. Le Canada s'engage à cesser d'examiner les acquisitions indirectes et à relever à 150 millions de dollars (en dollars canadiens constants de 1992) le seuil d'examen des acquisitions directes. Interdit la plupart des prescriptions de résultats.

Services financiers : Exempte les filiales canadiennes de banques américaines du plafond de 16 % sur la taille de l'actif

des banques étrangères. Met fin aux restrictions canadiennes concernant la participation étrangère pour ce qui est de l'achat par des Américains d'actions de compagnies d'assurances ou de sociétés de fiducie sous réglementation fédérale. Les demandes des firmes américaines qui veulent faire leur entrée sur les marchés financiers canadiens seront examinées selon les mêmes critères que celles des firmes canadiennes. Permet aux banques établies aux États-Unis de souscrire à des titres de créance ou de transiger des titres de créance qui sont pleinement honorés par le gouvernement du Canada ou par l'une de ses subdivisions politiques. Garantit le maintien du système de succursales inter-États pour les banques canadiennes.

Dispositions générales de règlement des différends : Établit une commission binationale chargée de régler les différends (sauf dans le cas des services financiers, des droits compensateurs et des droits antidumping).

Règlement des différends en matière de droits compensateurs et de droits antidumping : Permet aux pays de continuer à appliquer leur législation nationale. Remplace l'examen judiciaire par un groupe spécial binational (si l'une des Parties en fait la demande), qui appliquera la législation nationale pour rendre des décisions conformes au droit international.

Bois d'oeuvre résineux : Protège l'accord conclu avec le Canada en 1986 concernant les pratiques suivies par les provinces pour établir les prix.

Culture : Soustrait les industries culturelles aux dispositions de l'Accord, mais autorise des mesures ayant un effet commercial équivalent en réaction à des interventions qui seraient autrement incompatibles avec l'Accord.

L'ex-représentant du commerce des États-Unis, M. Clayton Yetter (à gauche) et le président Ronald Reagan, au moment de signer l'accord sur le commerce.



Ententes sectorielles uniques en leur genre

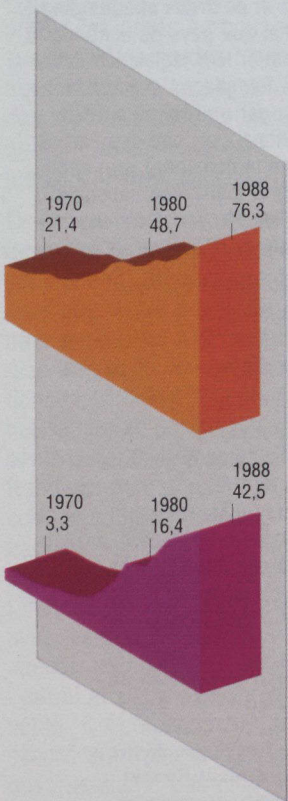
L'ALE met en place des dispositions particulières touchant l'agriculture, les boissons alcoolisées, l'industrie automobile et l'énergie.

Les droits de douane sur les produits agricoles seront éliminés progressivement — en général sur une période de dix ans. Les tarifs douaniers sur certains types de viande seront complètement abolis dans cinq ans, cependant que des dispositions spéciales permettront à chacune des parties d'appliquer un droit de douane temporaire (pour des périodes n'excédant pas 180 jours) sur les légumes et les fruits frais, le tout étant soumis à l'énoncé de conditions particulières. Le système canadien des approvisionnements se trouve quant à lui préservé.

Position de l'investissement direct américain au Canada

et position de l'investissement direct canadien aux États-Unis

(milliards \$ - valeur en fin d'année)



Source: Statistique Canada

Les prescriptions touchant les permis d'importation de céréales au Canada seront abolies dès que les niveaux d'aide gouvernementale pour les céréales aux États-Unis auront été ramenés à un seuil égal ou moindre à l'aide gouvernementale au Canada. Cet objectif a déjà été atteint dans le cas de l'avoine. De plus, les deux pays se sont entendus pour collaborer à la table du GATT afin de mettre fin à la guerre qui sévit dans les subventions à l'agriculture. Des dispositions spéciales traitent de la question du commerce de la viande, soustrayant chacun des deux pays des dispositions de leurs lois respectives sur l'importation de la viande.

Sur la question des boissons alcoolisées, un nouveau régime traitant de la question du vin, a été mis en place. Les dispositions de l'ALE font en sorte d'éliminer progressivement, sur une période de sept ans, les droits discriminatoires imposés sur les vins américains.

L'ALE vise l'établissement d'un vaste marché commun des produits liés à l'énergie à l'échelle nord-américaine. Les obstacles érigés à la frontière, les quotas et les droits de douane sont supprimés — la plupart immédiatement. L'Accord permet au Canada, dans le cas où il le jugerait nécessaire — en situation d'urgence par exemple — de mettre en place des mesures de contrôle sur la production. L'Accord précise que le Canada permettra des exportations d'énergie vers les États-Unis dans des proportions correspondant historiquement à la croissance de la production canadienne.

Dans le secteur automobile, les dispositions du Pacte de l'automobile de 1965 demeurent intactes. Toutefois, le Canada a accepté que les avantages du traité soient limités aux sociétés participantes actuelles. Dans le cas des sociétés qui ne sont pas parties au Pacte de l'auto-

mobil, l'Accord fixe de nouvelles règles d'origine qui, si elles sont respectées, permettent l'accès aux marchés nord-américains.

Innover

Les dispositions de l'ALE régissant les industries des services, la circulation de la main-d'oeuvre, les services financiers et l'investissement établissent un important précédent sur les accords internationaux existants sur le commerce.

Dans le domaine des services, l'ALE met de l'avant un certain nombre de principes devant orienter la formulation de mesures touchant le contrôle de l'industrie des services de part et d'autre de la frontière. Le nouveau code enchâsse le principe du traitement national dont bénéficieront les firmes canadiennes et américaines et établit des règles à l'égard du droit d'établissement, du droit d'assurer une présence commerciale et de la transparence des lois et règlements.

Outre les principes généraux qui s'appliquent à la plupart des services, trois accords sectoriels servent de modèle. Ces trois accords font en sorte de lever les restrictions en vigueur dans les domaines du tourisme, des télécommunications au sens large, et de l'architecture. Ils visent à faire du Canada et des États-Unis un véritable marché unifié pour les entreprises oeuvrant dans ces secteurs. Une disposition de l'Accord prévoit l'ajout, en annexes, d'autres accords sectoriels au fur et à mesure qu'ils feront l'objet d'ententes réciproques.

Le chapitre de l'ALE touchant les investissements vient essentiellement confirmer les politiques du Canada et des États-Unis en matière d'investissements : les lois, politiques et pratiques existantes dans des domaines comme les communications, la culture, les transports et l'énergie sont gardées intactes.

Même si le Canada a retenu son droit de regard sur les projets d'acquisition d'entreprises, le seuil d'examen des prises de contrôle par des intérêts américains a été relevé. Cela veut dire concrètement que l'équivalent en valeur des trois quarts des actifs industriels canadiens resteront sujets au processus d'examen dans l'éventualité de prises de contrôle par des intérêts américains. En plus, l'accord interdit l'imposition de prescriptions relatives au contenu local comme condition préalable à l'investissement. Cependant, le droit de négocier des clauses touchant l'exclusivité de production, la recherche et le développement, ainsi que le transfert de la technologie, est retenu.

Une catégorie spéciale de la loi américaine sur l'immigration a été créée à l'intention des Canadiens conformément aux dispositions de l'ALE régissant les allées et venues de gens d'affaires de part et d'autre de la frontière. Les membres de certaines professions ainsi que le personnel affecté aux domaines des ventes et du service après-vente entrent ainsi beaucoup plus librement aux États-Unis.

Grande originalité des dispositions institutionnelles

Afin de contribuer à préserver les acquis obtenus à l'égard de l'accès au marché, l'ALE présente un certain nombre de dispositions institutionnelles. Les différends touchant les droits antidumping et compensateurs seront soumis à un processus d'examen par un groupe binational d'experts conduisant à des décisions exécutoires. De plus, les délais pour rendre ces décisions ne devront pas dépasser dix mois.

En vertu de la disposition générale sur le règlement des différends, l'un ou l'autre des pays peut demander la tenue de consultations s'il juge

avoir été lésé dans ses intérêts. Si le processus d'examen qui s'ensuit ne réussit pas à produire des résultats satisfaisants, les deux parties peuvent alors soumettre le cas à un groupe spécial binational. Dans le cas particulier impliquant le recours à des mesures d'urgence de sauvegarde, les différends seront soumis à un groupe d'experts binational disposant d'un pouvoir de décision liant les parties. De manière générale, les décisions rendues sur des différends deviendront exécutoires conditionnellement à l'assentiment des deux parties.

Le but visé par ce mécanisme est d'éviter que ne surgissent des différends et de régler ceux qui surgissent en demandant et en encourageant les parties à multiplier les consultations le plus tôt possible. Ce processus de consultation s'appuie sur des rencontres bilatérales régulières entre le ministre du Commerce extérieur, M. John Crosbie, et son homologue, le représentant américain du commerce, M^{me} Carla Hills. Un dénouement rapide et apolitique de situations pouvant autrement déboucher sur de graves frictions devrait ainsi être rendu possible.

Dans le cas où l'un ou l'autre des pays désire amender sa législation sur le commerce, tout changement visant un des partenaires de l'ALE doit explicitement faire mention du nom de ce partenaire. Plus question de frapper de sanctions par des moyens détournés en imposant des mesures punitives visant officiellement des tierces parties. Les différends surgissant autour de nouvelles législations sur le commerce dans l'un ou l'autre des pays doivent être référés à un comité d'experts binational qui devra déterminer si les changements sont conformes aux principes de l'ALE.

Ce que réserve l'avenir

L'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada se distingue d'autres traités internationaux sur le commerce en ce que pratiquement tous ses chapitres sont assortis de dispositions et d'un agenda prévoyant de nouvelles rondes de discussions, soit au niveau bilatéral ou au niveau multilatéral grâce aux négociations du GATT.

Les négociations à venir le plus sujettes à litiges ont trait au domaine des subventions.

Cette question s'est révélée l'une des plus délicate durant les négociations de l'ALE. Les parties ont tout au mieux été en mesure de s'entendre pour poursuivre les négociations au cours des cinq prochaines années avec possibilité d'extension de deux années supplémentaires, pour tenter d'en arriver à une série de définitions et de règles communes en ce qui a trait aux subventions jugées admissibles ou inadmissibles.

Sur la question des marchés publics et de la propriété intellectuelle, l'ALE n'a pas non plus été à la hauteur des attentes, mais les deux parties se sont entendues pour tenter un rapprochement à nouveau dans le cadre du GATT. Les États-Unis, en particulier, n'étaient pas disposés à limiter les pouvoirs unilatéraux dont le pays dispose en matière de propriété intellectuelle. Des progrès semblent pointer à l'horizon aux négociations de Genève, où des objectifs précis ont été formulés qui visent à clarifier les dispositions du GATT, à élaborer de nouvelles règles et codes de conduite, et à développer un cadre multilatéral en ce qui regarde les principes et règles traitant du commerce international des produits de contrefaçon.

Les liens qui ont été tissés entre l'ALE et le GATT ont une grande importance pour le Canada. Auparavant, le Canada consacrait presque toutes ses énergies à la table du GATT à négocier les questions d'accès au marché avec les États-Unis, son principal partenaire commercial. Maintenant que le Canada a réglé la plupart de ces questions avec les États-Unis sur une base bilatérale, il est en mesure de porter toute son attention à la négociation des questions impliquant d'autres importants partenaires commerciaux, tels la Commu-

nauté européenne, le Japon et les pays nouvellement industrialisés du Tiers-Monde.

À l'égard du GATT, l'ALE canado-américain peut être considéré de façon générale comme un pas dans la bonne direction. Il innove dans les domaines des services et de l'investissement et il a permis de faire d'importants progrès sur la question de l'agriculture. Plusieurs, en fait, croient que l'accord historique servira de modèle pour de futures ententes bilatérales et multilatérales sur le commerce, en particulier dans les secteurs de l'investissement et des services.

Toute vague de protectionnisme dans les échanges est très coûteuse pour le Canada, dont l'économie ouverte et le marché restreint accroissent la vulnérabilité. C'est pourquoi, le Canada a décidé de prendre les devants aux négociations du GATT. C'est à cette même réunion du cabinet, en 1985, où fut entérinée l'initiative pour le libre-échange avec les États-Unis, que furent aussi approuvés les éléments de la position de base du Canada dans l'Uruguay Round, la présente ronde de négociations du GATT. « Il s'agissait d'un processus à double voie », affirme le ministre du commerce extérieur, M. John Crosbie. « La négociation d'un meilleur accès aux États-Unis va permettre à l'entreprise canadienne de prendre une longueur d'avance pour affronter la concurrence mondiale. »

Le GATT est à l'heure actuelle un des pivots de la stratégie commerciale du Canada. Les horizons du Canada ne sont en effet pas limités à l'Amérique du Nord. Avec la présence de grands ports de mer et d'une infrastructure de transport desservant à la fois les océans Pacifique et Atlantique, les possibilités de faire des affaires sur les grands marchés de la Communauté européenne et de la région Asie-Pacifique



Bill McCarthy/PMO

Le premier ministre Brian Mulroney a paraphé l'ALE, le 2 janvier 1988.

Calendrier d'élimination des droits de douane

Immédiatement

Ordinateurs et matériel
Certains produits du porc
Certains poissons non transformés
Fourrures et vêtements en fourrure
Cuir
Whisky
Levures
Aliments pour animaux
Aluminium non ouvré
Machines distributrices et pièces
Freins à air comprimé pour wagons de chemin de fer
Patins
Certains équipements pour papeteries
Aiguilles
Ferro-alliages
Skis
Réparations sous garantie
Motocyclettes
Certains équipements de télécommunications

Dans cinq ans

Voitures de métro
Produits chimiques, y compris les résines (à l'exception des médicaments et des cosmétiques)
Explosifs
Peintures
Meubles
Papier et produits du papier
Imprimés
Contre-plaqués de feuillus
Certains équipements de télécommunications
Pièces de rechange pour automobile
Certaines viandes (y compris l'agneau)

Dans dix ans

La plupart des produits agricoles
Boeuf
Acier
Textiles et vêtements
Appareils électriques
Contre-plaqués de résineux
Embarcations de plaisance
Wagons de chemin de fer
Pneus
De nombreux produits manufacturés

SOURCE : Ernst & Whinney

prennent une importance considérable dans le succès des entreprises canadiennes.

Située en bordure du Pacifique, la province de Colombie-Britannique s'est servie de l'ALE pour intensifier son effort de promotion et attirer les investissements en soulignant les avantages de sa situation géographique comme centre de l'industrie et des services à la charnière du marché américain de la côte ouest. Hommes et femmes politiques et gens d'affaires de la Colombie-Britannique ont dirigé une délégation de représentants de gouvernements provinciaux et de chefs d'entreprises canadiennes lors du dernier Forum économique de Davos en Suisse, en avril dernier. Ceux-ci n'ont pas été déçus. Le délégué général de l'Ontario en France, M. Gérard Doucet, affirme que l'intérêt des investisseurs « a monté en flèche. L'ALE est un instrument d'une grande valeur pour persuader les Européens d'accroître leurs activités d'affaires au Canada. »

En ce qui a trait à l'impact de l'ALE sur le Canada, trois grandes influences se manifestent : premièrement, l'accroissement de la productivité et la réduction des coûts de

production, attribuables aux plus grandes économies d'échelle; deuxièmement, un climat de confiance à la hausse au sein des milieux d'affaires canadiens devant l'ouverture des marchés; troisièmement, l'impact favorable créé par l'accroissement des investissements locaux et étrangers au Canada; les investisseurs canadiens et étrangers ont réagi très positivement aux meilleures garanties d'accès au marché américain rendues possibles par l'ALE.

Pour le Canada lui-même, l'ALE représente un des nombreux instruments de sa politique d'ouverture sur le marché, que le gouvernement canadien a entrepris de mettre en place dans les cinq dernières années, de concert avec ce qui se produit ailleurs dans le monde. Un régime de taxation plus neutre, la déréglementation, la réforme de la politique anti-trust, sont autant de changements structurels qui ont produit le même effet — à savoir ouvrir l'économie aux forces du marché.

Les milieux d'affaires canadiens se préparent à saisir les occasions que présentera l'accès à un marché plus vaste et plus sûr. Parce qu'il

est le plus petit des partenaires dans l'ALE, le Canada est en position de réaliser des gains considérables. Depuis décembre 1987, l'adhésion du grand public au libre-échange a progressée, ce qui est la preuve, ainsi que le réitère le premier ministre Brian Mulroney, que « les Canadiens ont fait le pari d'avoir confiance dans l'avenir de leur pays. Il s'agit là du gain le plus précieux. »

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis envoie au monde entier un signal en faveur de la libéralisation des échanges. Il est plus que probable qu'il aura un effet d'entraînement additionnel sur la présente ronde des négociations multilatérales du GATT. En s'articulant autour des progrès accomplis dans cet accord, la priorité du Canada est de continuer d'appuyer la démarche vers un système international des échanges plus ouvert et mutuellement avantageux. 🍁

La production automobile à Oshawa, en Ontario : l'ALE assure le maintien des dispositions du Pacte de l'automobile de 1965.



© Mike Dobei/Mastérfile

L' INVESTISSEMENT : un accès rapide au marché canadien

La réalisation d'un investissement financier est la meilleure marque de confiance dans une entreprise commerciale ou dans une nation. C'est ce qu'on appelle soutenir une cause par son argent. C'est une mesure de confiance internationalement reconnue.

Selon ce critère pratique, on peut certainement dire que le Canada jouit nettement de la confiance des investisseurs canadiens autant qu'étrangers. Le niveau de l'investissement au Canada n'a jamais été aussi élevé.

Certains analystes soutiendront peut-être que ce n'est pas représentatif du Canada. Après tout, il y a quelques années seulement, nombre d'investisseurs étrangers évitaient le Canada. Mais la tendance a changé en 1985 et, depuis ce temps, des apports financiers étrangers nettement plus importants ont été reçus.

« Nous avons attiré un volume sans précédent d'investissements étrangers directs depuis 1985 », affirme M. John Crosbie, ministre du Commerce extérieur du Canada. « En 1985, nous subissions une saignée de capitaux. Mais la situation s'est renversée : en 1986, nous observons des apports nets de 1,6 milliard et, en 1987, de 4,8 milliards de dollars. » Entre 1980 et 1988, la valeur comptable de ces investissements directs est passée de 62 à 110 milliards de dollars.



© James Willis/Masterfile

Les États-Unis et le Royaume-Uni ont toujours été les principales sources d'investissements étrangers directs au Canada, mais la croissance la plus rapide est observée au niveau des investissements étrangers directs provenant de nouvelles sources en Europe et dans la bordure du Pacifique. Ce sont notamment le Japon, la Nouvelle-Zélande, Hong Kong, l'Italie, la Suisse, l'Allemagne et la Suède.

Des multinationales comme Hyundai, Toyota et Michelin ont construit au Canada des usines où elles fabriquent des pièces et des produits qu'elles écoulent en Amérique du Nord et sur les marchés étrangers. Des entreprises comme Philips et Xerox y produisent des articles qu'elles exportent dans toutes les régions du monde.

Pourquoi donc un pays relativement petit comme le Canada — qui n'a que 26 millions d'habitants — intéresse-t-il autant les investisseurs?

Après tout, selon un relevé récent, il y a plus de 35 pays, 500 États et 6 000 municipalités qui s'efforcent d'attirer de nouveaux investissements étrangers. Il semble y avoir plusieurs facteurs clés qui se conjuguent pour créer un effet d'attraction.

Des remparts qui croulent

Il faut d'abord mentionner que la situation de l'investissement au Canada n'est plus aussi difficile qu'elle l'était dans la période plus protectionniste d'avant 1985. Les grands mécanismes de

La diversité ethnique du Canada facilite l'intégration à la société canadienne de ressortissants du monde entier.

défense contre l'investissement étranger ont été démantelés en 1985 avec l'élimination de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger et du Programme énergétique national (PEN). En 1985 toujours, le Canada a lancé le Programme de développement des investissements (PDI) en lui donnant pour objectif premier d'encourager l'investissement — canadien et étranger — et d'assurer le succès du Canada sur un marché mondial toujours plus concurrentiel.

Lorsque le PDI a été créé, trois services du gouvernement canadien ont été chargés de contribuer à l'effort de promotion de l'investissement :

Investissement Canada, une agence fédérale qui coordonne l'effort global de promotion au Canada; Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, ministère chargé de l'exécution du PDI à l'étranger; et Industrie, Sciences et Technologie Canada, ministère ayant pour mandat de recenser les investisseurs canadiens et de s'intéresser tout particulièrement aux activités d'investissements sectoriels et régionaux.

Les promotions du gouvernement ont trouvé une clientèle intéressée. « L'établissement de notre bureau au Québec est largement attribuable aux efforts des gouvernements québécois et canadien, qui reconnaissent notre compétence », a déclaré Stéphane Magnan, président-directeur général de Montupet SA de France, qui a implanté une usine de production d'automobiles près de Montréal en 1989.

Mais la transformation de la situation de l'investissement au Canada a été bien plus profonde. Le gouvernement fédéral a déréglementé des industries clés comme le transport, l'énergie et les services financiers, permettant aux forces du marché de fixer les taux et les prix. Il a aussi réduit le déficit fédéral, le faisant passer de 8,6 % du produit intérieur brut (PIB) canadien en 1984-1985 à 4,8 % en 1988-1989.

Et les taux canadiens d'imposition ont été abaissés, ce qui a aussi avantage les investisseurs canadiens et étrangers. En 1988, le taux de l'impôt fédéral général sur le revenu des sociétés a chuté de 35 à 28 % et, en 1991, le taux d'imposition des activités manufacturières sera encore réduit, passant de 25 à 23 %. Par contraste, le taux de l'impôt fédéral américain sur le revenu est de 34 % pour les entreprises manufacturières et les autres sociétés.

Ces mesures ont envoyé aux investisseurs canadiens et étrangers des messages de confiance, de responsabilité et de désir de concurrencer. Ces réaménagements ainsi que d'autres améliorations à la réglementation ont renforcé les avantages dont jouit déjà le Canada dans les milieux d'affaires, soit des bénéfices commerciaux comparativement plus élevés et des frais d'exploitation moins élevés que dans bien d'autres pays, dont les États-Unis.

L'ère du libre-échange

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) est la pièce maîtresse de ce nouveau climat d'ouverture à l'investissement. L'ALE, le plus important accord de commerce jamais conclu entre des nations souveraines, éliminera sur une période de dix ans les obstacles qui sont actuellement posés au commerce canado-américain. De 75 à 80 % des échanges commerciaux bilatéraux se faisaient déjà en franchise de droits avant l'entrée en vigueur de l'Accord, mais ce dernier a donné à la relation commerciale canado-américaine une sécurité qu'elle n'avait jamais connue.

Avec ce type de sécurité, les entreprises basées au Canada ont maintenant un bien meilleur accès à un marché nord-américain de quelque 270 millions de consommateurs. Par exemple, 103 millions de résidents de grandes villes américaines peuvent être rejoints en une journée par camion depuis Toronto. En tout, plus de 150 millions de personnes peuvent être desservies en une journée par camion depuis la frontière canado-américaine; et un autre 60 millions de personnes peuvent être desservies en deux jours par camion.

En prévision de l'ALE, Ferro Corp. de Cleveland a acheté en 1988 une firme ontarienne appelée Canadian Plastics Concentrate Ltd. (CPC). La CPC fabrique des matières plastiques qui sont utilisées pour produire une grande variété de biens. Ferro, l'une des 500 firmes listées dans *Fortune*, a compris que la CPC était idéalement située pour approvisionner l'industrie automobile du Michigan, étant donné l'ouverture douanière que permet l'Accord de libre-échange. Adolph Posnick, président d'origine canadienne de Ferro Corp., a déclaré : « Nous n'aurions pas acheté cette installation si le libre-échange n'avait pas été envisagé ». La CPC se propose notamment de passer à la production d'articles davantage transformés et plus spécialisés pour se tailler de plus grandes parts des marchés.

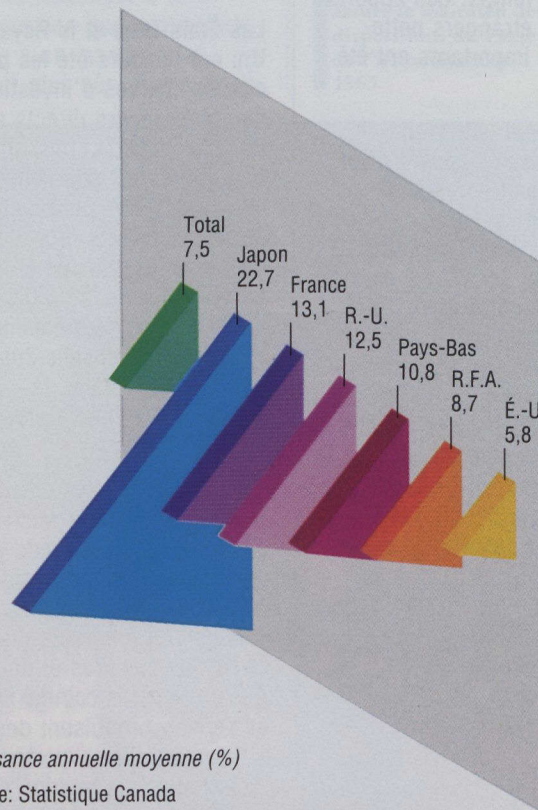
Nombre de petites sociétés des deux pays constatent que les coentreprises constituent

la stratégie la plus efficace pour exploiter le grand marché nord-américain. Mentionnons par exemple Nordco Ltd., une entreprise de recherche-développement de Terre-Neuve qui produit du matériel de détection sous-marine et des processeurs de signaux sous-marins. Une coentreprise établie avec Ship Analytics Inc. du Connecticut permet aux deux firmes de concevoir et de fabriquer des simulateurs de ponts de navire pour l'entraînement d'officiers de bord.

Cette coentreprise avantage les deux parties : Nordco obtient l'accès à un service de vente basé aux États-Unis, et Ship Analytics obtient un accès privilégié aux contacts canadiens et aux compétences techniques de Nordco.

Le nouvel environnement créé par l'ALE influence déjà grandement un bon nombre d'investisseurs, surtout ceux qu'attire aussi le mode de vie des Canadiens. Laporte Chemicals du Royaume-Uni a

Augmentation de la valeur comptable des investissements étrangers directs au Canada selon les principaux pays investisseurs, 1980-1988



récemment investi 12,5 millions de dollars pour agrandir la firme de productions chimiques Terochem Laboratories Ltd d'Edmonton. La plus large part de la production de l'installation sera exportée aux États-Unis.

« Il ne fait pas de doute que l'ALE a grandement influencé l'intérêt de Laporte pour Terochem », affirme M. Gerard Tertzakian, le fondateur de Terochem. « L'Accord lui permet de vendre ses produits aux États-Unis en franchise de droits en maintenant sa production au Canada. Laporte préfère notre façon de mener des affaires, nos affinités culturelles avec le R.-U. ainsi que notre situation sur le plan des règlements et des lois. »

L'attrait du Nord

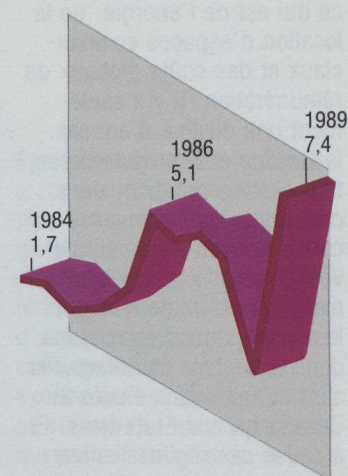
Avec le grand marché continental auquel l'Accord de libre-échange leur donne accès, les investisseurs se sentent assez audacieux pour réexaminer la rentabilité d'un investissement au Canada, où les bénéfices sont souvent plus élevés et les frais d'exploitation moins élevés qu'aux États-Unis.

En 1988, les bénéfices des entreprises avant imposition représentaient 10,4 % du PIB au Canada contre 6,3 % aux États-Unis. Les bénéfices des entreprises après imposition représentaient 7,3 % au Canada contre 3,4 % aux États-Unis.

Cette situation intéressante s'explique dans le contexte de la grande tendance au raffermissement que l'on observe dans l'économie canadienne. Entre 1983 et 1988, le PIB du Canada s'est accru à un taux annuel moyen de 4,7 %, soit le taux de croissance le plus élevé parmi les grands pays industrialisés. Malgré un ralentissement de la tendance en 1989, les investissements des entreprises restent soutenus et continuent de soutenir la croissance de l'économie pour la septième année consécutive.

Volume brut des investissements étrangers directs au Canada, 1984-1989

(milliards \$ - total semestriel)



Source: Statistique Canada

Le Programme canadien de développement des investissements

La situation de l'investissement étranger au Canada s'est radicalement transformée. En 1985, le Canada enregistrait des sorties nettes de capitaux totalisant 2,8 milliards de dollars; mais en 1988, il affichait des importations nettes d'investissements directs de 5,1 milliards de dollars. Et la tendance s'est poursuivie en 1989, quoiqu'à des niveaux un peu moins élevés.

Ce spectaculaire retournement a été largement attribuable au Programme de développement des investissements (PDI) que le gouvernement canadien a lancé en 1985 pour redresser l'économie en stimulant l'investissement. Le but du Programme était d'abord de faire savoir que « le Canada se relançait en affaires ». Et il y a effectivement réussi car, à l'étranger, on perçoit de plus en plus souvent le Canada comme un lieu d'investissement intéressant.

Le Canada a prouvé qu'il fait bon accueil à l'investissement étranger. Le rôle du PDI, maintenant bien mieux défini, est de promouvoir activement les investissements sous la forme de coentreprises, d'associations stratégiques et de transferts de technologie. Le Programme a pour défi constant de promouvoir les projets d'investissement qui feront du Canada un pays plus innovateur et davantage concurrentiel sur les marchés mondiaux.

Afin d'identifier les priorités du Canada en matière de commerce et d'investissement, le personnel du PDI collabore étroitement avec le ministère fédéral de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, ainsi qu'avec les gouvernements provinciaux et régionaux. Les initiatives promotionnelles menées dans le cadre du Programme utilisent essentiellement des techniques qui favorisent un contact spécifiquement axé sur des entreprises ou groupes

d'entreprises donnés. Ce sont notamment des programmes de visites de sociétés, des campagnes d'envois postaux directs, des initiatives de télémarketing ainsi qu'une participation à des expositions et à des missions sur l'investissement.

Le PDI a d'abord privilégié les investissements depuis les États-Unis, le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne et le Japon — d'où provenaient 95 % de tous les investissements étrangers directs réalisés au Canada en 1985. Mais le Programme reflète aujourd'hui la prolifération des sources d'investissement. Le PDI couvre maintenant d'autres pays européens, les pays de la bordure du Pacifique et le Moyen-Orient. En fait, ce sont les sources non traditionnelles qui affichent les meilleures perspectives de croissance en ce qui concerne les investissements étrangers au Canada.

Le PDI est exécuté par les missions du Canada à l'étranger que gère Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Les missions à Londres, Paris, Bonn, New York, Los Angeles, Tokyo, Hong Kong et La Haye ont un personnel spécifiquement chargé du Programme. Quarante-trois missions du Canada à l'étranger font actuellement une promotion active de l'investissement.

Les résultats obtenus sur le plan de l'investissement résultent des efforts du PDI et de divers organismes, tout comme l'attrait économique qu'exerce le Canada. Comme l'affirme John Crosbie, ministre canadien du Commerce extérieur, « nos efforts ont porté fruit, et on reconnaît maintenant à l'étranger les performances et les perspectives économiques du Canada. Voilà qui me semble expliquer pourquoi nous attirons chez nous des apports sans précédent d'investissements étrangers directs depuis 1985. »

Quant aux frais d'exploitation traditionnels, des études et sondages récents montrent des coûts canadiens moins élevés qu'aux États-Unis pour ce qui est de l'énergie, de la location d'espaces commerciaux et des coûts globaux de rémunération. Il y a seulement une dizaine d'années, le Canada était en voie de se tailler une réputation, dans certains milieux, pour ses coûts de main-d'oeuvre élevés. Toutefois, après ajustement pour taux de change, les salaires horaires moyens dans le secteur manufacturier sont en fait moins élevés au Canada qu'aux États-Unis. Et à cause des régimes universels de soins de santé et de pensions, les avantages sociaux que doivent consentir les employeurs canadiens sont moins élevés que dans la plupart des centres américains.

Évidemment, des coûts de main-d'oeuvre moins élevés ne signifient pas grand-chose s'ils ont pour effet de réduire

L'activité fébrile sur le parquet de la Bourse de Toronto : un indice de la vitalité de l'économie canadienne.

la qualité du travail. Mais la population active semble intéresser bien des investisseurs. « Nous sommes extrêmement heureux de nos employés », déclare M. Cecil Hellaby, directeur général de Canadian Auto Parts Toyota, à l'usine nouvellement agrandie de Delta, en Colombie-Britannique. « Toyota compare cette usine à ses installations au Japon. »

Un sondage réalisé auprès des travailleurs canadiens en octobre 1989 a révélé que les Canadiens sont sensiblement plus fiers et plus satisfaits de leur emploi que ne le sont les Japonais ou les Américains. Selon l'étude de marché réalisée par Backer Spielvogel Bates Worldwide de New York auprès des jeunes membres de la génération du *baby-boom* (les personnes nées au cours des premières années qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale) ayant complété leurs études secondaires, 75 % des répondants canadiens affirment être fiers de leur travail, contre 62 % pour les Américains et 36 % (ce qui est étonnamment bas) pour les Japonais.

Qui a déjà goûté . . .

Tout responsable du personnel peut vous faire le récit de ses malheurs lorsqu'il a dû tenter de transférer des cadres supérieurs à des endroits « moins acceptables ». Mais il paraît qu'un transfert au Canada est considéré comme « tout à fait acceptable » — étant donné la stabilité politique du Canada, son faible taux de criminalité, la beauté de son paysage, son niveau de vie élevé et ses nombreux agréments.

« Le Canada offre le meilleur du Nouveau Monde comme du Vieux Monde », affirme M. Jock von Karstedt, vice-président et directeur général de Edscha du Canada, un fabricant allemand de pièces automobiles qui s'est implanté à Niagara Falls (Ontario) en 1987. « Les Européens se sentent généralement plus à l'aise dans l'environnement culturel canadien que dans celui des États-Unis. Et à partir du Canada, ils peuvent profiter de tous les avantages

qu'offrent les marchés et les milieux d'affaires des États-Unis. »

Des gens d'ethnies fort diverses pourraient sans doute dire la même chose des grandes villes. Dans bien des villes canadiennes, par exemple, les noms de rue de divers quartiers sont écrits en chinois, en grec, en portugais et en italien aussi bien qu'en français ou en anglais, ce qui reflète la diversité ethnique de la population qui y vit. Et on retrouve dans les rues des centres urbains canadiens un grand nombre de boutiques et d'épicerie ethniques ainsi qu'une diversité incroyable de restaurants servant des mets étrangers. Étant donné la diversité ethnique du pays, des gens de toutes les régions du monde peuvent facilement s'intégrer à la société canadienne. Ce qui donne d'ailleurs au Canada un avantage linguistique et culturel unique dans ses transactions commerciales avec d'autres pays.

Bâtir le Canada de demain

De plus en plus de pays du monde voient le Canada comme un lieu d'investissement toujours plus intéressant. Il en a évidemment résulté une reprise de l'activité d'investissement qui nous permet de bâtir le Canada de demain sur des fondements solides.

En plus d'injecter des capitaux, les apports financiers au Canada génèrent de nouvelles technologies, de nouvelles capacités de recherche, de nouveaux types d'emplois ainsi que de nouvelles aptitudes techniques et administratives. En stimulant l'investissement étranger, le Canada intégrera tous ces avantages à sa structure économique et lui donnera ainsi le net avantage dont elle a besoin pour se maintenir dans une économie globale où la concurrence est de plus en plus vive. 🍁



© Bob Anderson/Masterfile

Pêcher en eau trouble

Il est une règle d'or, toute personne sensée vous le dira : prudence est mère de sûreté.

Pourtant, malgré ce précepte plein de bon sens, le monde moderne s'est montré, et ce avec une constance surprenante, d'une extrême imprudence dans la gestion de ses ressources naturelles, notamment la pêche.

Au Pérou, en 1970-1971, une dernière capture, des plus considérables, a failli détruire la pêche à l'*anchoveta*, jadis de 10 millions de tonnes de poisson par an. En Europe du Nord, la surpêche ayant presque éliminé les stocks de hareng, la pêche intensive a dû être interdite, ce qui a entraîné l'effondrement économique subit de toute une industrie.

Malgré cela, nous refaisons sans cesse les mêmes erreurs, ce qui a donné lieu entre le Canada et la Communauté européenne (CE) à un important conflit concernant la pêche à la morue, fort lucrative, dans l'Atlantique du Nord-Ouest, près de Terre-Neuve.

Le conflit porte sur une zone située dans les eaux internationales, juste au-delà de la limite des 200 milles du Canada, plus particulièrement à l'intérieur de deux zones de pêche intensive, appelées de façon pittoresque « le nez et la queue du Grand Banc de Terre-Neuve ». La pêche dans cette zone est régie par l'Organisation des pêches de l'Atlantique nord-ouest (OPANO), dont font partie le Canada, la CE et dix autres États. L'OPANO fixe les contingents dans sa zone de réglementation par voie de



Gouvernement de Terre-Neuve et Labrador : Department of Development and Tourism

consultations internationales, en se fondant sur les données qui lui sont fournies par son Conseil scientifique, lequel se compose d'experts recrutés auprès de chacun des membres de l'Organisation.

Le Canada a une responsabilité et un intérêt particuliers à l'égard des décisions prises par l'OPANO et de la prévention de la pêche excessive dans la zone réglementée par l'Organisation. Ceci s'explique du fait que les bancs de poisson du nez et de la queue du Grand Banc passent et repassent régulièrement la ligne des 200 milles et que, par conséquent, les captures européennes dans les eaux internationales ont des répercussions directes sur les stocks de poisson à l'intérieur des eaux canadiennes.

Les Canadiens comparent la pêche excessive dans les eaux internationales à une fuite dans un réservoir, en l'occurrence le Grand Banc. À long terme, le réservoir se videra de son contenu comme le Grand Banc de ses res-

Près de 60 000 personnes dans l'est du Canada dépendent directement de l'industrie de la pêche.

sources. En fait, depuis quelques années les Européens n'atteignent même pas les contingents qu'ils se sont fixés — ce qui prouve bien que certains stocks de morue sont déjà sérieusement appauvris.

Jusqu'en 1986, la CE avait généralement appuyé les principes appliqués par l'OPANO à la gestion de ces stocks fortement concentrés, et donc vulnérables. Or, cette même année, l'Espagne et le Portugal, déjà membres de l'OPANO et extrêmement tributaires de la pêche pour leur économie, se sont joints à la CE, apportant avec eux les besoins accrus de leurs propres flottilles. La CE a alors changé de position et a commencé à réclamer des contingents nettement supérieurs à ceux fixés par l'OPANO depuis 1978. Ces exigences semblaient motivées par des considérations intérieures, d'ordre politique et économique de ses deux nouveaux États membres.

Également en 1986, le Canada a commencé à se montrer plus ferme dans sa politique de gestion et de conservation des stocks de poisson à l'intérieur de sa zone. Il a cessé d'allouer aux autres pays des contingents de stocks non excédentaires, et est revenu au régime du droit de la mer, qui prévoit l'allocation de contingents de stocks excédentaires seulement. Il a également cessé de se servir de l'octroi de contingents pour amener d'autres pays à lever les obstacles à la commercialisation des produits canadiens de la pêche. Le Canada a au contraire décidé que dorénavant, tout pays qui voudrait se voir accorder des contingents — de stocks excédentaires seulement — devrait appuyer sa politique de conservation. Il a fait valoir que la pêche excessive pratiquée par la CE dans les zones du nez et de la queue du Banc appauvrisait les stocks, ôtait toute valeur au rôle de l'OPANO en matière de conservation et nuisait aux relations du Canada et de la CE dans le domaine de la pêche.

Il ne fait aucun doute que la pêche est menacée partout dans le monde. Le Grand Banc lui-même, autrefois d'une extrême richesse, a été presque complètement dépouillé de ses ressources du fait de la surpêche pratiquée avant que le Canada n'ait proclamé sa juridiction sur sa zone de 200 milles en 1977. Les prises débarquées aux alentours de Terre-Neuve avaient chuté de plus de 50 % au cours des neuf années précédentes, atteignant des niveaux catastrophiques pour les flottilles, les industries et les collectivités concernées.



© Mike Dobel/Masterfile

Le Canada s'est aperçu alors qu'il avait hérité d'une ressource qui n'en était plus une, trop fragile pour être la pierre angulaire d'une pêche moderne et efficace. Il a aussitôt mis en oeuvre un plan de gestion rigoureux afin de reconstituer les stocks et d'amener la pêche à un niveau stable d'efficacité économique.

Ce plan a finalement porté fruit. Les stocks de morue du nord, près de Terre-Neuve, ont augmenté de façon prodigieuse. En 1977, les captures de morue du nord débarquées par les chalutiers canadiens n'étaient que de 7 000 tonnes; en 1986, elles dépassaient 120 000 tonnes. Cette opération de sauvetage dans les eaux canadiennes est l'un des succès les plus remarquables de l'industrie de la pêche.

Au contraire, les stocks de morue dans la zone du Bonnet flamand, qui se trouve à proximité dans les eaux internationales, ont continué de diminuer au cours de la dernière décennie. Au lieu de tenir compte des conseils des experts, on a opté pour une stratégie visant à réaliser des gains à court terme. Les captures de morue ont chuté de

La surpêche dans les eaux de l'Atlantique : le libre accès conduit à la sur-exploitation.

30 000 tonnes en 1979 à seulement 10 000 tonnes en 1980. Enfin, en 1987, les deux pays les plus concernés par la pêche à la morue, les îles Féroé (pour le Danemark) et la Norvège, ont été obligés de demander à l'OPANO d'imposer un moratoire sur ce stock. L'OPANO a accepté et, quoique avec une certaine réticence, la CE a fait porter ses efforts sur d'autres stocks de l'OPANO, qui faisaient déjà l'objet d'une pêche excessive de sa part. Le moratoire a été imposé pour les campagnes de pêche 1988 et 1989. S'il n'est pas respecté, les perspectives ne seront guère plus brillantes : des prises peu importantes composées surtout de poisson petit et jeune.

Le conflit entre la CE et l'OPANO en ce qui concerne le total admissible des captures (TAC) dans le cas de chaque stock est axé sur la différence entre deux concepts de gestion. La CE est en faveur d'un niveau d'intensité de pêche visant à maximiser les prises au détriment des taux de capture et de la stabilité des stocks.

La norme appliquée par le Canada et l'OPANO a l'avantage de laisser à la mer un plus grand nombre de poissons dans chaque groupe d'âge. Cela crée non seulement une ressource d'une plus grande valeur économique, mais laisse une marge de manoeuvre en cas d'erreur ou de catastrophe naturelle.

Bien sûr, il peut toujours se produire des erreurs. En 1988, les scientifiques canadiens se sont rendu compte qu'ils avaient sérieusement surestimé les quantités de morue du nord, le stock le plus important du Canada. Cette découverte a été un choc à la fois pour les gestionnaires des pêcheries et pour l'industrie de la pêche, qui par rapport à l'année précédente ont vu diminuer de moitié le TAC recommandé. Toutefois, grâce à la marge d'erreur prévue au départ, les stocks de poisson ne se sont pas trouvés plus diminués que les années précédentes. Il n'y avait donc aucun risque de catastrophe, environnementale ou économique.

Les Européens non plus ne sont pas infallibles. À en juger par les événements qui se sont produits à la fin de 1988 et en 1989, les stratégies de gestion appliquées par le CE à l'intérieur de ses propres eaux, sont inadéquates. En décembre dernier, le Conseil des ministres des Pêches de l'Europe a été obligé de réduire brusquement le TAC dans le cas de plusieurs stocks de poisson.

Il est partout difficile d'évaluer les stocks de poisson à cause de deux variables : le taux de survie dans une classe d'âge donnée de jeune poisson et le taux de croissance du poisson. Aucune de ces deux variables ne peut être prédite avec beaucoup d'exactitude, chacune d'elles

étant influencée par une multitude de facteurs environnementaux, sans compter la pression de pêche.

Qu'entend-on par se montrer responsable dans la gestion d'une ressource naturelle ? Pour trouver la réponse à cette question, on s'appuie de plus en plus sur le rapport original de la Commission Brundtland dans lequel le développement durable est défini comme celui qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs.

En réduisant l'effort maintenant, on pourra assurer des niveaux de capture qui permettront à long terme de reconstituer les stocks pour les générations futures. Dans l'Est du Canada, quelque 60 000 personnes dépendent directement de la pêche pour leur survie. L'industrie de la pêche procure au Canada l'un des produits de base les plus importants à l'exportation.

Selon M. John Beddington, directeur du Groupe d'évaluation des ressources renouvelables de l'Imperial College à Londres, le coeur du problème mondial de la pêche réside dans le fait que les objectifs à court terme des pêcheurs sont incompatibles avec les objectifs à long terme d'une société qui désire gérer ses ressources. En d'autres termes, liberté d'accès égale surexploitation.

Il est clair que la pêche excessive dans les eaux régies par l'OPANO nuira à tous les membres de l'Organisation. Par contre, une gestion judicieuse des ressources ne peut être que bénéfique à toutes les parties en cause. On ne peut parvenir à une solution que si tous les pays concernés conviennent qu'il y a une limite à l'exploitation qu'on peut imposer à l'environnement et aux ressources naturelles. Ne pas en tenir compte, c'est courir à la catastrophe. 🍁

L es 50 ans de l'Office national du film

L'Office national du film (ONF), qui célébrait son 50^e anniversaire le 2 mai 1989, a de quoi s'enorgueillir de son passé. Aux Canadiens, l'ONF lègue en héritage l'image sans cesse changeante d'une nation qui échappe à toute définition et à toute emprise. Au reste du monde, il lègue son héritage cinématographique : pionnier du film documentaire, l'ONF peut en effet se vanter d'avoir perfectionné l'art de l'animation et d'avoir mis au point une douzaine d'innovations techniques. Depuis un an, l'ONF a droit à des éloges bien mérités. Après avoir obtenu un « Oscar » pour sa contribution exceptionnelle au développement du cinéma, lors de la remise des prix de l'Académie américaine du cinéma en mars 1989, il a été honoré partout dans le monde à l'occasion de divers festivals et importantes rétrospectives cinématographiques. En juin, l'Office s'offrait même une fête d'anniversaire bien à lui en organisant à Montréal le premier grand festival du film documentaire en Amérique du Nord.

L'ONF est le plus vieil organisme gouvernemental de production cinématographique encore actif dans le monde. Qui plus est, aucun autre organisme semblable n'a jamais réussi à mériter une réputation aussi enviable pour le sérieux et la qualité de sa production, aussi bien que pour la manière dont il a su éviter les écueils que constituent les ingérences politiques et les caprices de la mode.



Tous les cinéphilés ne s'enthousiasment pas pour autant. Ainsi, un chauffeur de taxi de Toronto ne se gêne pas pour décrier l'organisme, qu'il accuse de produire des films trop « intellectuels » ou « mal faits », qui ne présentent aucun intérêt pour le « monde ordinaire ».

C'est à se demander si pareils détracteurs ont jamais vu une seule des innombrables productions de l'ONF. Ont-ils vu, par exemple, *Le P'tit Chaos*, ce film d'anim-

Le premier empereur, tourné en format surdimensionné selon le procédé IMAX, est une co-production sino-canadienne.

tion original qui fait le rapprochement entre deux sujets peut-être moins éloignés l'un de l'autre qu'il n'y paraît à première vue, à savoir la guerre nucléaire et une querelle de ménage ? Comme bien d'autres films de l'ONF qui ont été primés, *Le P'tit Chaos* ne manque pas de susciter la réflexion, mais son contenu n'est pas plus « intellectuel » que son titre ou ses dessins farfelus.

Par ailleurs, les sceptiques ont-ils vu ce film de fiction réalisé en 1987 et intitulé *Train of Dreams*, qui trace le portrait réaliste d'un jeune détenu en refusant d'atténuer la crudité du langage carcéral ? Ont-ils vu ces documentaires courageux sur des sujets aussi délicats que l'inceste et la pornographie ? Ou ont-ils seulement jeté un coup d'oeil à la production du Studio D, reconnu comme une source inépuisable de renseignements sur la culture, les politiques et les valeurs féministes ?

Certes, on peut considérer qu'il s'agit dans certains cas de films « intellectuels » ou « sérieux » ou qui, du moins, « portent à réflexion ». Mais les films pompeux ou prétentieux sont une denrée rare à l'ONF, et pour ainsi dire aucun ne s'adresse à une élite. Depuis cinq décennies, cinéastes et administrateurs ont superbement respecté le mandat original de l'Office : se faire l'interprète du pays à l'intention des Canadiens et du reste du monde.

À la vérité, l'ONF rejoint le « monde ordinaire » avec une surprenante efficacité. En effet, « au-delà d'un milliard de personnes ont vu nos films un peu partout dans le monde » en 1988, déclare M. Anthony Kent, du service international de l'Office.

C'est que l'une des grandes priorités de l'ONF est de viser le marché international. Les administrateurs de l'Office

sont de plus en plus acquis à l'idée de réaliser des coproductions en collaboration avec d'autres pays. Ainsi, l'ONF a tout récemment signé une coproduction avec la chaîne de télévision américaine PBS et une autre, plus stimulante par son côté exotique, en collaboration avec le X'ian Film Studio de Chine, qui utilise le complexe système Imax de projection sur écran géant (l'image projetée est dix fois plus grande que celle produite grâce au format 35 mm habituel).

Une autre des priorités de l'ONF est de faire appel aux plus récentes techniques en matière de vidéo afin d'assurer une plus large diffusion de ses films. L'an dernier, les téléspectateurs ont constitué 85 % du public de l'ONF à l'échelle de la planète. Nous sommes loin de cette époque révolue où les spectateurs s'entassaient dans des salles d'écoles, des bibliothèques, des salles paroissiales ou des locaux de syndicats pour visionner des films de format 16 mm. La technique vidéo a contribué à transformer radicalement le système de distribution de films mis en place par l'ONF, à la fois en permettant leur visionnement à domicile et en obligeant l'Office à viser le grand public et les institutions.

Mais l'essentiel consiste pour l'ONF à créer des produits de qualité destinés à des publics variés, tant au pays qu'à l'étranger. « Nous réalisons des films pour tous les goûts », confirme un vétéran de l'ONF, M. Douglas Macdonald, producteur au service d'animation de la programmation anglaise. « Par exemple, nous avons une série de films que nous nommons plaisamment *Just for Kids*, et qui s'adresse à des enfants dont l'âge varie entre cinq et onze ans. »

À l'autre bout de l'échelle, on trouve une série intitulée *65 Plus* et destinée exclusivement aux aînés. *Georges et Rosemarie*, notre premier film, traite des relations amoureuses après 65 ans, commente M. Macdonald. Or, même s'il vise les personnes du troisième âge, ce film touche de plus en plus de gens de tous les âges. Ainsi, il plaît même aux élèves de niveau secondaire. . . pour la bonne raison qu'il y est question d'un premier rendez-vous amoureux!

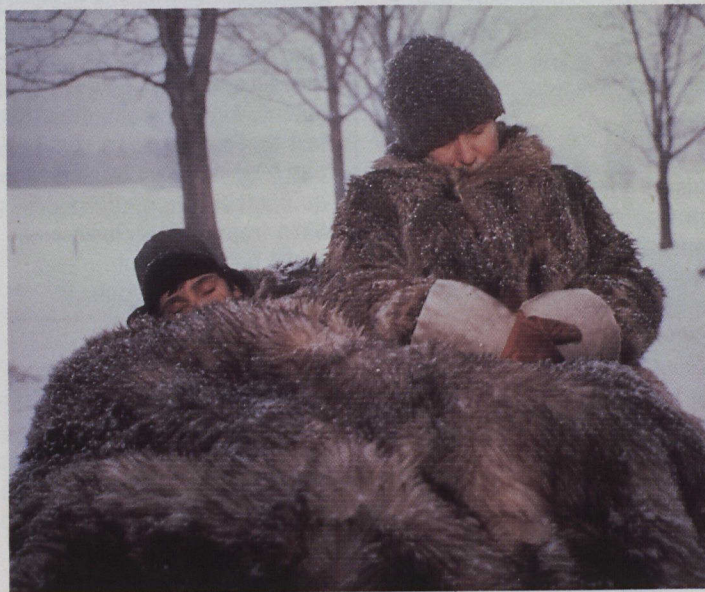
L'ONF étant implanté dans un pays bilingue, il est intéressant de savoir qu'il existe des différences importantes entre les productions françaises et les productions anglaises. « Il y a toujours eu des différences culturelles », affirme Mme Barbara Emo, directrice de la programmation anglaise de l'Office. « Comme les services français de production s'adressent au marché québécois, leurs films sont le reflet d'une perspective différente de celle du reste du pays. Mais comme nous travaillons tous sous le même toit et que nous siégeons au même conseil, il existe une certaine forme de collaboration entre les deux groupes quant à la répartition budgétaire et les questions de politiques communes. »

L'avenir s'annonce prometteur pour l'ensemble des services de production de l'Office. Il y a bien eu des compressions budgétaires au cours des dernières années, de même que l'adoption, par le gouvernement, d'une politique nationale sur le cinéma et la vidéo, sans compter la réévaluation et la restructuration qui ont eu cours au sein même de l'ONF. Malgré les inévitables ajustements qui ont découlé de ces diverses mesures, c'est au cours de la dernière décennie que l'Office a réussi à produire ses films les plus importants.

Un nouveau type de production cinématographique à petit budget a donc vu le jour et permis la réalisation de films qualifiés de « fictions alternatives », dont la comédie à succès *90 jours*. . . pour *tomber en amour*, produite en 1986. L'ONF est également responsable de la production de deux longs métrages qui ont reçu un accueil enthousiaste de la part de la critique et du grand public : *Le Déclin de l'empire américain*, en nomination pour un Oscar en 1986, et *Jésus de Montréal*, récipiendaire du grand prix du Jury au festival de Cannes de 1989, tous deux du cinéaste Denys Arcand, ex-employé de l'ONF.

Par ailleurs, les techniques d'animation par ordinateur et de cinématographie Imax tridimensionnelle ont fait leur entrée à l'Office au cours des années 80. La plus récente superproduction Imax, *Le Premier Empereur de Chine*, fut présentée en première en juillet, au nouveau Musée

Une scène de *Mon oncle Antoine*, considéré par plusieurs comme un des meilleurs long métrages canadiens de tous les temps.



canadien des civilisations. Tournée entièrement en Chine, cette coproduction évaluée à 7 millions de dollars est le fruit des efforts combinés de l'ONF, du Musée canadien de la civilisation et de X'ian Film Studio de Chine.

Producteur exécutif du Studio d'animation de la programmation française, M. Robert Forget est particulièrement fier de la production de l'ONF.

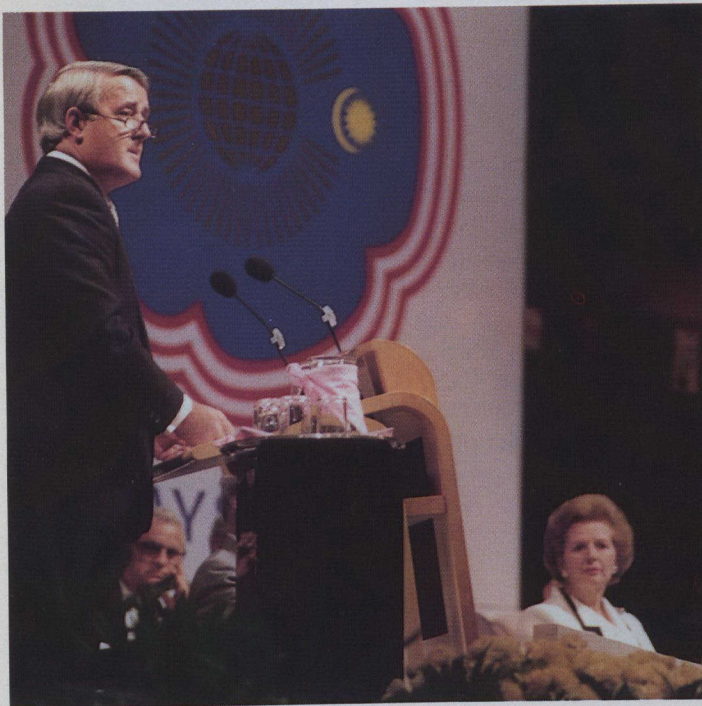
Assis au milieu de l'obscurité d'une salle de projection, M. Forget visionne les épreuves de *L'Anniversaire*, un court métrage d'animation qu'il a conçu à l'aide de l'ordinateur dans le cadre des célébrations du 50^e anniversaire de l'ONF. La définition de l'image est pour le moins étonnante et la silhouette des personnages ne ressemble à rien de connu, au point où on a l'impression de pénétrer dans un univers totalement nouveau.

« Bravo! bravo! » s'écrie un groupe de spectateurs privilégiés, qui n'ignorent pas que M. Robert Forget représente l'avenir de l'ONF et qu'il mérite sa juste part de félicitations.

Oui, mille fois bravo à l'ONF à l'occasion de ses 50 ans! 🍁

NOUVELLES BRÈVES

Sommet des chefs de gouvernement du Commonwealth



Bill McCarthy/PMO

Les chefs de gouvernement des 49 pays membres du Commonwealth se sont rassemblés en octobre dernier à Kuala Lumpur, en Malaisie, afin de passer en revue les grandes questions de politique et d'économie mondiales. Leur rencontre s'est conclue par la publication d'une série de documents comprenant notamment la Déclaration de Langkawi sur l'environnement, la Déclaration de Kuala Lumpur sur l'Afrique du Sud ainsi qu'un communiqué de presse de 33 pages exposant les grandes lignes de l'accord général qui s'est fait autour de plusieurs questions, allant de la dette des pays en développement aux relations des grandes puissances, et au sort réservé à Hong Kong.

Le premier ministre Brian Mulroney au Sommet du Commonwealth.

L'attention des médias s'est portée sur la Déclaration de Kuala Lumpur sur l'Afrique du Sud, qualifiée de « voie d'avenir », et en venait à la conclusion que la situation qui prévaut actuellement est en fluctuation constante. La déclaration adoptée est le fruit d'un large consensus autour de la perception que Prétoria est peut-être disposée à faire un rapprochement en vue d'éventuelles négociations, cela au moment précis où le front d'opposition anti-apartheid, le *Mass Democratic Movement*, a lui aussi posé des gestes concrets sur la voie de négociations. La Déclaration incorpore aussi

un accord précisant qu'il ne serait pas opportun de relâcher les sanctions dès maintenant. À l'exception de la Grande-Bretagne, les chefs de gouvernement se sont mis d'accord sur la nécessité d'un resserrement des sanctions, en particulier les mesures touchant le secteur financier et l'embargo sur les armements.

Le Comité des ministres des Affaires étrangères du Commonwealth, mis sur pied lors du précédent Sommet du Commonwealth à Vancouver, et dont la présidence est assurée par le ministre des Affaires étrangères Joe Clark, a vu son mandat reconduit. Il a été entendu que le Comité se réunisse à nouveau en avril 1990 afin d'évaluer les

progrès réalisés en Afrique du Sud.

Tandis que la Grande-Bretagne maintenait son objection aux sanctions économiques contre l'Afrique du Sud, le premier ministre Brian Mulroney en venait à la conclusion que « l'unanimité qui s'est faite ici est impressionnante » et que tous les objectifs que s'était fixés le Canada ont été atteints. Sur toutes les questions figurant à son agenda, le Commonwealth est allé de l'avant. Le message livré par le Commonwealth à l'Afrique du Sud est une condamnation unanime et sans équivoque de l'apartheid et l'expression, par le Commonwealth, de son désir d'en arriver à un règlement négocié et pacifique en Afrique du Sud.

Nomination d'un nouveau gouverneur général

En octobre dernier, l'honorable Ramon John Hnatyshyn a été nommé gouverneur général du Canada. Avocat et originaire de la Saskatchewan, il succédera à la très honorable Jeanne Sauvé et assumera ses nouvelles fonctions à la mi-janvier.

Élu pour la première fois à la Chambre des communes en 1974, M. Hnatyshyn a représenté la circonscription de Saskatoon West pendant quatorze ans, dont cinq à titre de ministre de la Couronne. Il a occupé les postes de ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources, ministre d'État chargé des Sciences et de la Technologie, de leader parlementaire du gouvernement, de président du Conseil

privé et de ministre de la Justice et Procureur général du Canada.

L'honorable Ramon Hnatyshyn : le nouveau gouverneur général du Canada.



Canapress

La Gendarmerie royale du Canada : gardienne de la paix en Namibie

Le Canada a dépêché cent volontaires de la GRC pour assurer le respect de la loi et de l'ordre dans une Namibie éprouvée.

En septembre dernier, le Secrétaire général des Nations Unies a fait parvenir une demande officielle au Canada, lui demandant qu'un contingent policier l'aide à surveiller les élections et la transition de la Namibie vers la démocratie.

Quand la nouvelle parvint à la GRC, quelque deux mille agents de la « police montée » se sont portés volontaires pour la mission de six mois qui débute en novembre. Les volontaires furent prévenus qu'ils auraient à affronter de longues et difficiles périodes de mission — peut-être était-ce l'attrait de l'aventure ainsi que le désir d'arborer le drapeau canadien qui en attirèrent un si grand nombre.

Il s'agit là de la première mission de la GRC à l'étranger en tant que force armée depuis la Seconde Guerre mondiale. Traditionnellement,

la participation du Canada aux activités de maintien de la paix des Nations Unies s'est faite par l'entremise des Forces armées — habituellement par le personnel aérien, des communications, de la logistique et parfois de l'infanterie de ligne ou blindée.

Dans son discours annuel d'ouverture de l'Assemblée générale des Nations Unies, le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a déclaré que le Canada était fier d'envoyer un contingent de la GRC en Namibie.

« Je suis heureux que notre légendaire Gendarmerie — les premiers agents de la paix du Canada — participent pour la première fois aux activités de maintien de la paix des Nations Unies, dont le Canada est depuis toujours un fidèle partisan », a déclaré M. Clark.

Le contingent canadien rejoindra les policiers de 24 pays du Groupe d'assistance des Nations Unies pour la période de transition (GANUPT) déjà en place en Namibie, dans le cadre d'un

programme d'expansion totalisant 1 500 policiers. Le contingent canadien, qui est l'un des plus importants, sera en grande partie déployé au nord de la Namibie.

L'initiative de la GRC souligne l'engagement de longue date du Canada pour assister la Namibie sur la route de l'indépendance, tel qu'exprimé par la Résolution 435 du Conseil de Sécurité, résolution appuyée par le Canada. Un appui précédent du Canada à cette résolution inclut les 250 membres des Forces armées déployés en avril en tant que composante militaire de GANUPT; 2 millions de dollars en aide à l'opération de rapatriement de réfugiés ayant débuté en juin 1989; et 4 000 boîtes de scrutin remises aux autorités namibiennes en juillet dernier.

La Gendarmerie royale du Canada représentée ici dans le Carrousel, participait pour la première fois aux activités de maintien de la paix.

Un satellite révolutionnaire serait lancé en 1994

Après plus de dix ans de préparation, on prévoit que RADARSAT — le premier système de satellite canadien d'observation de la terre par radar — pourra être lancé en 1994. À presque 800 km au-dessus de la terre, le satellite de pointe balaiera le globe d'un pôle à l'autre, et produira des images à haute résolution des continents et océans de la planète. RADARSAT fournira des données analysées et interprétées en quelques heures seulement.

Cette technologie révolutionnaire bénéficiera au monde entier. RADARSAT examinera chaque parcelle de la surface du globe et fournira des informations scientifiques et environnementales précieuses sur l'agriculture, la pollution, le déboisement et les désastres naturels tels les incendies de forêt, les sécheresses et les inondations.

Puisque cette nouvelle technologie sera capable de mesurer les vents marins et les vagues, elle améliorera l'acuité des prévisions météorologiques côtières et rendra plus sécuritaires et efficaces les pêches, le transport maritime, l'exploration pétrolière, le forage en mer et la recherche océanographique.

RADARSAT compilera aussi des données essentielles quant à la surveillance des eaux territoriales et celles de l'Arctique. Le déplacement des navires et les traces de leur passage dans les glaces seront ainsi enregistrés. La surveillance quotidienne des eaux et des îles de l'Arctique contribuera à sauvegarder la souveraineté canadienne dans l'Arctique.

RADARSAT est le premier d'une nouvelle génération de satellites d'observation capables de discerner des objets d'une dimension de vingt



GRC

mètres de largeur du haut d'une orbite de 800 km. Contrairement aux satellites actuellement en orbite, qui dépendent d'une technologie avancée en optique, le nouveau radar pourra obtenir des images pendant la nuit et au travers des nuages.

« Aucun satellite commercial de ce genre n'est présentement en orbite » a affirmé M. Larkin Kerwin de l'Agence spatiale canadienne. « Le Canada est devenu l'un des pays les mieux placés pour être un meneur dans ce domaine. »

RADARSAT est un projet canadien auquel participent les États-Unis, plusieurs provinces ainsi que le secteur privé. La plus importante caractéristique de ce satellite

sophistiqué est son radar à ouverture synthétique (ROS), un puissant instrument à ondes courtes transmettant et recevant des signaux qui permettent de « voir » des images détaillées, et ce, même dans l'obscurité ou au travers de nuages.

Les retombées économiques de ce nouveau satellite de télédétection seront importantes : plus de 1 000 emplois au Canada et approximativement 1 milliard de dollars de retombées dans les secteurs privé et public. Ceci renforcera, au plan mondial, la position du Canada en tant que chef de file des technologies de télédétection qui représentera d'ici l'an 2000, 30 % du commerce mondial dans le domaine de l'aérospatiale.

Adams, de l'équipe Canada, décrochait celle de bronze. Dans l'épreuve du 100 m, Dan Westley, de l'équipe du Canada, remportait la médaille d'or tandis que Quessy et Viger se classaient deuxième et troisième.

Les organisateurs souhaitent incorporer une véritable compétition pour les athlètes handicapés lors des Jeux de la Francophonie de 1993.

Les premiers Jeux de la Francophonie ont été annoncés lors du Sommet de la Francophonie tenu à Québec en septembre 1987, avec l'appui unanime des participants à la conférence. Les Jeux se tiendront tous les quatre ans, en alternance entre les pays industrialisés et les pays en développement de la Francophonie. Les prochains se dérouleront en 1993, à Paris.

Jeux de la Francophonie



Services Information-Athlètes

Les Jeux de Casablanca auront peut-être marqué le début d'une franche et longue amitié. Pendant deux semaines, en juillet dernier, les premiers Jeux de la Francophonie ont réuni au Maroc 39 pays, principautés et provinces lors de compétitions sportives et culturelles.

La délégation canadienne consistait en trois composantes distinctes : Canada, Canada-Québec, Canada-Nouveau-Brunswick.

Le Canada s'est classé deuxième après la France, qui a remporté neuf médailles d'or, quatorze d'argent et dix-sept de bronze. L'équipe Canada-Québec a remporté

La délégation du Canada aux premiers Jeux de la Francophonie était constituée de trois composantes distinctes : le Canada, le Canada-Québec et le Canada-Nouveau-Brunswick.

deux médailles d'argent et neuf de bronze tandis que l'équipe Canada-Nouveau-Brunswick en décrochait une d'argent.

Lors de l'épreuve officielle pour les athlètes handicapés, André Viger et Marc Quessy, de l'équipe Canada-Québec, remportèrent les deux premières médailles dans l'épreuve de 1 500 m en fauteuil roulant, alors que Jeff

L'héritité perd la partie

En août dernier, des scientifiques du *Toronto's Hospital for Sick Children* et leurs collègues de l'Université du Michigan à Ann Arbor (États-Unis), annonçaient le résultat d'une recherche hautement complexe : ils avaient identifié le gène de la fibrose kystique (FC).

L'équipe torontoise était composée des généticiens Lap-Chee Tsui, Jack Riordan et Manuel Buchwald, engagés depuis huit ans dans l'étude de la FC. Les scientifiques savaient depuis des décennies que la FC était causée par des gènes défectueux — un pour chaque parent — mais ils ignoraient lesquels. En 1985, les docteurs Tsui et Buchwald localisèrent l'emplacement du gène de la FC sur le septième chromosome. Cette découverte conduisit à un important programme de recherche sur la composition génétique de la FC, au *Toronto's Hospital for Sick Children*, où les chercheurs réussirent à isoler le gène défectueux.

La fibrose kystique est la plus commune de toutes les maladies héréditaires. Un Canadien sur 2 000 naît avec cette maladie, et la moitié de ceux qui en sont atteints en meurent avant l'âge de 25 ans. Peu vivent jusqu'à 30 ans.

Il va sans dire, la découverte a suscité les éloges de toutes la communauté scientifique. Le chercheur Francis Collins de l'Université du Michigan,

responsable de l'équipe américaine, a affirmé que cette percée « nous permet de nourrir un réel espoir » que la science parviendra à identifier les gènes impliqués dans quelque 4 000 autres maladies génétiques, dont certaines formes de cancer.

Les chercheurs doivent maintenant identifier la protéine cellulaire associée au gène défectueux. Lorsque cette étape sera franchie, « nous pourrons commencer à examiner la possibilité de neutraliser cette protéine et en arriver à un traitement pour les personnes déjà atteintes par la maladie ».

Reportage Canada est publié par la Direction des services de communication à l'étranger, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, Ottawa, Canada K1A 0G2. Ce numéro a été publié en collaboration avec la Direction des services de communication à l'étranger sur le commerce.

Télex : 053-3745

Rédacteur en chef :

Henry Kolatacz

Rédactrice :

Mary Anne Dehler

Collaboratrice à la rédaction :

Rosemary MacDonald

Coordonnatrice de l'édition :

Carole Larocque

Agent de production :

Bob Thompson

Les observations ou suggestions des lecteurs sont bienvenues.

Prière d'indiquer la source d'information pour tout article ou extrait d'article reproduit.

This publication is also available in English under the title Canada Reports.

L'Orchestre symphonique de Montréal en concert aux Nations Unies

En octobre dernier, l'Orchestre symphonique de Montréal a donné à New York, à l'Assemblée générale des Nations Unies, un concert pour célébrer le 44^e anniversaire de la fondation de cette organisation mondiale.

Depuis 1954, L'Organisation des Nations Unies invite des orchestres de renommée internationale à donner un concert à l'occasion de la Journée des Nations Unies.



Affaires extérieures et
Commerce extérieur
Canada

External Affairs and
International Trade
Canada

