



Déclarations et Discours

N° 84/9

LA COLLABORATION, CLEF D'UN AVENIR MEILLEUR

Notes pour une allocution du secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, lors du symposium « The Competitive Edge », Toronto, le 1^{er} octobre 1984.

Je prononce aujourd'hui mon premier discours au Canada à titre de secrétaire d'État aux Affaires extérieures et c'est de commerce que je vous parlerai.

Pourquoi? Parce que nous croyons que l'on doit accorder une plus grande importance au commerce dans la politique extérieure du Canada qu'on ne l'a fait jusqu'alors. C'est l'un des principaux changements que les électeurs nous ont demandé d'effectuer le 4 septembre et je suis ici afin de solliciter votre aide : il s'agit non seulement de bâtir de nouveaux marchés mais aussi d'adopter de nouvelles attitudes.

Je veux que le ministère des Affaires extérieures soit axé, à la fois, sur le commerce, l'établissement de politiques et la diplomatie.

Je veux que nous reconnaissons tous comment le monde a changé et continue de changer. L'activité commerciale est devenue dans une large mesure une activité politique et une activité diplomatique.

Comme vous le savez, le commerce international relève maintenant du ministère des Affaires extérieures et je travaillerai en étroite collaboration avec mon collègue, Jim Kelleher, ministre du Commerce extérieur, afin de m'assurer que les services commerciaux et diplomatiques de mon ministère travaillent main dans la main.

Une partie de la semaine que je viens de passer aux Nations unies a été consacrée à des entretiens privés avec les ministres des Affaires étrangères d'autres pays. Comme le gouvernement vient d'entrer en fonction, nos échanges ont eu un caractère préliminaire. Il n'en reste pas moins que la question du commerce a été soulevée dans presque tous les cas, y compris lors de ma réunion avec M. Gromyko. Je tiens à m'assurer, qu'une fois nos objectifs établis, l'on recoure aux ressources politiques et diplomatiques du Canada pour vendre nos produits avec autant d'ardeur que les autres pays en mettent à vendre les leurs.

Il y a deux raisons à cela : le commerce nous est plus important que jamais, et la concurrence est plus vive qu'autrefois. Nous nous sommes d'ailleurs toujours considérés comme une nation commerçante. Mais dans les années soixante, période de grand optimisme commercial dans ce pays, les exportations représentaient environ le sixième de notre activité économique. Aujourd'hui, elles représentent deux fois plus. Le tiers de notre produit national brut est directement généré par le commerce et le commerce extérieur a maintenant plus d'importance qu'il n'en a jamais eu.

Mais cet accroissement spectaculaire du commerce et de l'investissement s'est accompagné de l'interdépendance. Et l'interdépendance a entraîné la vulnérabilité des économies nationales et du système économique global.

Certes, le commerce mondial n'est pas près de retrouver le taux de croissance rapide des vingt dernières années tant que la reprise progressera à des rythmes différents dans les pays industrialisés et que les pays en développement resteront lourdement endettés. Mais tous les pays ont besoin du commerce et sont en quête d'investissements. Les nations industrialisées en ont besoin pour faciliter leur ajustement structurel et créer de nouveaux emplois. Les pays en développement en ont besoin pour assurer le service de leur dette par le biais de la croissance. La concurrence pour les marchés sera encore plus vive — plus impitoyable même — que tout ce que nous avons vu jusqu'à maintenant.

La stabilité économique internationale semble parfois par trop précaire. Les possibilités de fluctuations subites et importantes des taux de change ou d'intérêt et les risques de nouvelles perturbations protectionnistes menacent les échanges tandis que les faillites d'ampleur nationale et le manque de crédits pèsent sur le système financier international.

Voilà qui représente un équilibre précaire. Et la donne internationale renferme un dangereux joker — le protectionnisme — grande inconnue qui peut faire pièce à la croissance et à la reprise.

Les gouvernements de tous les pays industrialisés ont été soumis à de fortes pressions protectionnistes dans le sillage de la dernière récession. Ils ont presque tous jugé nécessaire, pour une raison ou une autre, de fournir une partie de la protection demandée. Et il ne s'agit pas non plus de la vieille forme de protection tarifaire, qui avait au moins l'avantage d'avoir des effets visibles et prévisibles.

Le nouveau protectionnisme est bien moins évident, plus perfide et beaucoup plus difficile à contrer pour l'exportateur qui agit seul. Il est appliqué par le biais de diverses mesures non tarifaires prises à la frontière : ententes d'autolimitation des exportations, arrangements de commercialisation ordonnée, modification des normes techniques... Outre ces barrières, on recourt souvent à des mesures industrielles et sectorielles — d'imposition, d'octroi de subventions, de réglementation et d'achat — qui, appliquées pour toutes sortes de raisons de politique intérieure, n'en ont pas moins un effet protectionniste. Tout ceci mine sérieusement le système commercial multilatéral ouvert qui a été si soigneusement édifié au cours des quarante dernières années et dont vous avez besoin pour conserver un accès à vos marchés d'exportation.

Aux sommets économiques de Williamsburg et de Londres, les gouvernements des grands pays industrialisés ont demandé le renversement de cette tendance. Mais la réponse tarde. On estime maintenant que quelque 44 % de l'ensemble du commerce des membres de l'OCDE — du commerce des produits agricoles y compris — sont assujettis à une forme quelconque de restrictions non tarifaires, et que cela pourrait aller jusqu'à 20 % dans le cas du commerce des articles manufacturés. Avec toutes ces pressions qui s'accumulent, on peut, à juste titre, se demander si notre système commercial est encore véritablement ouvert.

Et, en plus, on assiste à une révolution d'ampleur mondiale. C'est la révolution technologique. Comme pour toutes les autres révolutions, ou vous lui emboîtez le pas ou elle vous écrase.

C'est là la réalité du monde dans lequel nous vivons. Nous pouvons essayer de lui échapper ou essayer de réagir. Or, notre gouvernement veut que le Canada soit en prise directe sur les événements qui nous touchent. Nous devons donc trouver ensemble — avec les provinces, le monde des affaires et les syndicats — la façon de relever ce défi dont il ne fait aucun doute, dans mon esprit, que les Canadiens veulent le relever.

Quatre principes de base devraient guider notre stratégie.

Premièrement, nous devons contrer le protectionnisme et maintenir l'ouverture du régime commercial. Le Canada doit participer pleinement aux efforts internationaux visant à orienter efficacement l'économie internationale, et collaborer étroitement avec les partenaires qui partagent ses vues, tout particulièrement les États-Unis.

Deuxièmement, nous devons nous attacher à assurer et à maintenir la compétitivité du Canada. C'est donc dire, accorder plus d'attention à l'esprit d'entreprise, à l'innovation et à la collaboration entre les gouvernements, les travailleurs et les gens d'affaires.

Troisièmement, nous devons être à l'affût de tous les débouchés qui se présentent, grands ou petits, traditionnels ou nouveaux. Je veux savoir comment nous pouvons vous aider à mieux tirer avantage des possibilités d'exportation.

Enfin, il nous faut, plus que jamais, unir nos efforts. J'espère que nous pourrions intensifier la collaboration, sur le plan pratique, entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux s'intéressant au commerce, et que règnera un bien meilleur esprit d'équipe entre secteurs public et privé.

Ce Mois de l'Exportation qui commence aujourd'hui est un bon exemple de ce que la collaboration permet d'accomplir. En coopérant, le monde des affaires, les gouvernements, le mouvement syndical, la communauté universitaire et d'autres secteurs ont mis sur pied, à une échelle nationale, une remarquable opération appelant la participation active de milliers de personnes. Ici à Toronto, nous avons rassemblé plus de cinquante délégués commerciaux et agents de développement commercial œuvrant à l'étranger et dans toutes les régions du pays. Vous pourrez contacter individuellement la personne qui connaît le marché, le produit ou le service qui vous intéresse plus particulièrement. Environ deux-cent-cinquante manifestations de ce genre seront organisées dans plus de trente villes de chaque province.

En ce mois d'octobre, les Canadiens se feront également connaître à l'étranger en tant qu'exportateurs — ils enverront des missions commerciales dans quelque vingt-cinq pays. Pour lancer cette partie du Mois de l'Exportation, mon collègue Jim Kelleher, ministre du Commerce extérieur, inaugure aujourd'hui l'Exposition internationale du transport en commun à Washington. Des États-Unis aux Émirats arabes unis, du Brésil à la Bulgarie, du Sud de la France au Soudan, des Canadiens voyageront en octobre pour

promouvoir le commerce dans une gamme extraordinaire de secteurs allant de la vente de matériel de défense à la vente de matériel de pêche, de celle de matériaux de construction à celle de logiciels.

Les exportateurs sont, par définition, compétitifs sur le plan international. Vous avez une expérience directe de l'évolution économique sur la scène internationale. Si vous n'aviez pas confiance dans votre capacité de vous y adapter et d'affronter la concurrence, vous n'exporteriez pas.

À mon avis, nos exportateurs doivent avoir un rôle plus grand dans l'élaboration de la politique économique nationale; je parle non seulement de son volet commercial, mais de toute la gamme de nos politiques intérieures qui influent sur notre compétitivité.

Il nous faut savoir, et très rapidement, si nos politiques vont dans le sens de l'évolution. De façon plus précise, il nous faut savoir si nous suivons les mouvements de l'offre et de la demande sur le plan international, ainsi que, sur le plan national, ceux de nos propres capacités de production exportables.

Nous devons également être à l'écoute des développements qui surviennent sur notre principal marché extérieur, le marché américain. Par exemple, dès que s'amorce un projet de mesure protectionniste aux États-Unis, nous devons nous préparer à défendre nos intérêts de façon prudente et cohérente, et à faire comprendre aux Américains qu'ils n'ont pas intérêt à entraver le commerce bilatéral. Nous avons vu récemment, à propos des exportations d'acier, comme un effort concerté des gens d'affaires, du monde syndical et du gouvernement canadiens, pouvait influencer l'opinion publique aux États-Unis. L'influence que nous pouvons exercer ensemble dépasse, en effet, de beaucoup la somme des résultats que nous pouvons obtenir séparément. Nous devrions continuer, dans cette même voie, à mener aux États-Unis une campagne honnête mais active afin d'y faire reconnaître l'intérêt vital que nos deux pays ont à maintenir ouvertes les voies du commerce continental.

Nous devons également collaborer afin que vous conserviez et augmentiez vos débouchés sur les autres marchés de première importance.

Il nous faut pour cela maintenir les pressions exercées sur le GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) en vue de faire reculer le protectionnisme et de s'assurer que le système commercial reste ouvert. Il nous faut étudier avec les États-Unis la question d'un libre-échange sectoriel et d'autres initiatives. Il nous faut valoriser nos marchés traditionnels en Europe et les marchés en expansion que constituent le Japon, l'Extrême-Orient et le Moyen-Orient. Tout au cours de ce processus, je veux qu'il y ait une concertation active entre le gouvernement fédéral et le secteur privé.

Le commerce est un processus à deux sens. Nous ne pouvons nous attendre à vendre nos biens si nous nous refusons toujours à acheter. Nous ne pouvons essayer d'abattre les obstacles que rencontrent vos produits à l'étranger si, chez nous, nous dressons les mêmes obstacles. En tant qu'exportateurs, c'est en nous aidant que vous nous permettrez de vous aider. Vous pouvez, en un mot, « nous aider à vous aider » à assurer que les voies commerciales restent ouvertes.

Si le Canada possède un immense potentiel, il n'en reste pas moins qu'il se trouve face à certains problèmes assez graves. Nous avons un déficit plus important que ce que nous avons pu croire. Nous avons laissé divers conflits ternir les relations entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux, et nous souffrons d'une longue tradition de méfiance entre, d'une part, le gouvernement fédéral et, d'autre part, le monde syndical et les gens d'affaires. Les problèmes d'attitude sont relativement assez faciles à changer. Le déficit pose un problème plus difficile, de même que certains problèmes structurels observés au pays et à l'étranger. Mais ces problèmes ne doivent pas nous faire oublier le contexte dans lequel ils se situent : le Canada, c'est-à-dire un pays fort. Nous sommes un pays immensément riche, peuplé de gens innovateurs, compétents et énergiques, et nous avons littéralement accès à toutes les régions du monde. Notre pays est presque partout bien vu; notre population, qui tire ses origines, pour ainsi dire, de toutes les régions du monde, entretient avec d'autres cultures et d'autres marchés des liens vivants qui ne demandent qu'à être développés. C'est à vous qu'il appartient de réaliser les ventes; c'est à nous de les rendre possibles.

Je suis ici aujourd'hui pour vous demander de faire votre travail, et de m'aider à faire le mien. Jim Kelleher et moi-même avons besoin de savoir — aussi rapidement que possible — quels changements pratiques de politiques ou d'approches vous attendez de nous, nouveaux ministres. Il nous faut connaître les problèmes si nous voulons être en mesure de les corriger. Le gouvernement est maintenant au pouvoir depuis deux semaines. Nous avons entrepris certains des changements dont la nation a besoin, et nous réunirons le Parlement au début du mois prochain. Notre mandat est de bâtir un avenir solide pour un pays extraordinaire.

S'il nous faut plus que des prières et que des conseils, ceux-ci seront néanmoins les bienvenus. Nous voulons que vous utilisez au mieux votre esprit d'entreprise, votre imagination et vos compétences afin de découvrir ou de conserver les débouchés indispensables à une nation désireuse d'exceller dans le monde.