



Déclarations et Discours

N° 84/13

L'ENVIRONNEMENT COMMERCIAL INTERNATIONAL

Notes pour une allocution du sous-secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Marcel Massé, devant l'Association canadienne d'exportation, à Toronto, le 16 octobre 1984.

J'aimerais aujourd'hui vous exposer brièvement certaines pensées au sujet de l'environnement économique international actuel, explorer certaines possibilités d'échanges commerciaux et examiner les problèmes auxquels les gouvernements et les exportateurs doivent ensemble faire face.

Aperçu de l'environnement

Après la récession la plus grave que nous ayons connue depuis la guerre, nous assistons à une certaine reprise. Le dernier trimestre de l'année 1983 a été marqué par une accélération des échanges mondiaux qui semble avoir continué à un rythme encourageant durant les premiers mois de 1984. En conséquence, la valeur monétaire des échanges mondiaux devrait connaître cette année une croissance de l'ordre de 5 % à 7 %. Dans ce contexte, le redressement des exportations canadiennes s'est amorcé relativement tôt et a été relativement marqué puisque celles-ci, au total, ont augmenté en valeur d'environ 7.5 % de 1982 à 1983. De plus, si nous comparons les sept premiers mois de l'année 1984 et de l'année 1983, nous remarquons que la valeur des exportations canadiennes a connu une croissance impressionnante de 28 %, ce qui est bien supérieur à la croissance attendue cette année pour l'ensemble du commerce mondial. L'aspect le plus remarquable de ce redressement de l'économie canadienne stimulé par les exportations réside dans le fait que la part des exportations canadiennes à destination des États-Unis est passée de 68 % à 76 % depuis 1982.

Gardons-nous cependant d'être trop optimistes face à cette réussite sur le plan des exportations, car il faut regarder en face certaines des réalités derrière ces chiffres. Certains des facteurs qui ont contribué à l'importance croissante du marché des États-Unis pour l'exportation canadienne peuvent fort bien être de nature temporaire. Ce sont, notamment, la vigueur remarquable du redressement américain et le fait que l'essor des exportations s'est concentré en majeure partie dans un seul secteur, très important certes, celui des produits de l'industrie automobile. En outre, il y a déjà des signes que le taux de croissance de l'économie américaine, tout en demeurant fort, a commencé à se modérer quelque peu. Par ailleurs, on reconnaît dans nombre de milieux que l'on est témoin d'une surévaluation notable du dollar américain, et si cette tendance ne peut qu'encourager les exportations vers les États-Unis, il est bien certain qu'elle ne saurait durer indéfiniment.

Si l'on porte maintenant les regards au-delà des États-Unis, il faut aussi constater que les exportations canadiennes n'y ont pas connu la même croissance. Ainsi, au Japon, elles ont augmenté quelque peu en 1983 et ont connu de nouveau une progression modeste cette année, mais elles sont assurément bien en-dessous des niveaux que l'on pourrait atteindre sur cet énorme marché. Ailleurs, dans les pays de la Communauté européenne et sur tous les autres marchés, elles ont en réalité fléchi en 1983 et n'ont guère de chances d'augmenter sensiblement cette année.

À vrai dire, le trait le plus marquant du redressement économique actuel a été la faible réaction de l'économie mondiale au boom américain. À d'autres reprises, grâce à l'accroissement des recettes provenant des exportations, dû, au départ, à l'augmentation des exportations destinées aux États-Unis (due, elle-même, à la relance américaine), on voyait se propager les effets du redressement d'un pays à l'autre. Ce processus est difficilement observable jusqu'ici. En dehors des États-Unis, à de très rares exceptions près, l'activité d'investissement liée au commerce reste faible, les moyens existants ayant permis en grande partie de satisfaire à l'accroissement de la demande en matière d'exportations.

Aux États-Unis, l'important déficit commercial et les préoccupations touchant l'emploi dans certains secteurs clés continueront de susciter des pressions protectionnistes dans de nombreux domaines. Ces pressions se manifestent aussi clairement dans des économies où le déficit commercial n'est peut-être pas aussi spectaculaire qu'aux États-Unis, mais où la relance économique elle-même a été moins sensible. En Europe et en Amérique du Nord, on a encore restreint l'accès aux marchés ces dernières années, ou bien, les débouchés sont devenus plus aléatoires dans certains secteurs, agriculture, électronique destinée au grand public, industrie automobile, industrie des textiles et du vêtement, sidérurgie, en particulier.

Soulignons néanmoins un fait positif : tant le gouvernement canadien que le secteur privé reconnaissent le rôle vital que joue le commerce dans l'économie nationale et la nécessité de se montrer compétitifs sur le plan international. Comme l'a déclaré le très honorable Joe Clark dans une allocution récente : « Nous devons à tout prix veiller à ce que le Canada devienne et reste compétitif. Nous devons poursuivre tous les débouchés qui se présentent, grands ou petits, traditionnels ou nouveaux. » Cela revient à dire que le Canada doit se joindre aux autres pays afin de déterminer comment on peut stimuler les exportations en général.

C'est en sachant que ses exportations ont connu une hausse importante ces deux dernières années, que le Canada se met actuellement en quête d'un environnement commercial mondial plus stable. Les exportateurs canadiens doivent être chaleureusement félicités pour cette réalisation. Ils représentent, avec votre association, les troupes de première ligne dans ce très dur combat qu'est la concurrence, et ils ont remporté jusqu'ici d'excellentes victoires. En outre, la possibilité d'une nouvelle libéralisation des échanges se dessine très nettement. Tout en se montrant fort inquiets du statu quo, et notamment de leur énorme déficit commercial, les États-Unis, notre plus grand partenaire, adoptent une attitude témoignant du fait qu'ils veulent aller de l'avant et non reculer, c'est-à-dire maintenir le flot des échanges commerciaux et réduire les barrières grâce à des négociations mutuellement profitables.

Possibilités et défis

Dans ce contexte, une possibilité extraordinaire s'offre aux Canadiens : la possibilité de s'appuyer sur la réussite de nos exportations de ces dernières années et sur nos nombreux avantages comparatifs afin de pénétrer de plus en plus aisément sur les grands marchés mondiaux. Mais il y a un défi à relever : celui de nous préparer comme il se doit, avec assez de minutie, à défendre au mieux les intérêts du Canada. Les décisions prises pendant l'année qui vient ou au cours des deux prochaines années en matière de négociations commerciales traceront la voie dans laquelle s'engageront les exportateurs canadiens pour le reste du vingtième siècle.

Les questions les plus importantes à l'ordre du jour de la politique commerciale canadienne cet automne sont les préparatifs en vue de nouvelles négociations commerciales multilatérales et l'étude des initiatives grâce auxquelles se réalisera la libéralisation des échanges avec les États-Unis. Dans l'ensemble des relations commerciales du Canada, il n'est aucun autre élément aussi important que nos liens commerciaux avec la nation américaine.

M. Mitchell Sharp a abordé aujourd'hui la question des relations bilatérales avec les États-Unis. Quant aux chances et à la teneur possible d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales, elles n'ont pas donné lieu à de semblables commentaires faits en public. Mais, en ce qui concerne le travail préparatoire en vue de cette nouvelle série de négociations, on peut raisonnablement penser qu'elles commenceront probablement soit à la fin de 1985, soit au début de 1986. Voici quel sera leur objet :

- a) libéralisation des échanges, autant du point de vue des obstacles non tarifaires que des obstacles tarifaires,
- b) amélioration des règles commerciales afin d'assurer un environnement qui se prête mieux aux prévisions et soit favorable au bon fonctionnement des entreprises, et, dans le même but :
- c) améliorations du système des échanges lui-même; par exemple, on pourrait envisager une amélioration du système de règlement des différends prévu par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Les négociations multilatérales nous offriraient la chance de créer de meilleurs débouchés pour les produits canadiens sur les marchés de nos partenaires traditionnels et sur les marchés en croissance rapide des pays en développement, particulièrement en Asie et en Amérique latine. Des négociations avec les États-Unis seraient évidemment la composante principale de toutes négociations multilatérales pour le Canada, et nous souhaiterions accomplir beaucoup à cet égard.

Mais il existe aussi de grandes possibilités ailleurs. Beaucoup de nos exportations vers ces autres marchés sont d'une importance vitale pour différentes régions du pays. La conception du monde qu'a une région particulière au sein de la fédération canadienne ne correspond pas toujours à l'image globale que l'on se fait sur le plan national. Beaucoup de Canadiens, en particulier certains producteurs de produits de base, estiment que les relations commerciales avec le Japon et le Pacifique sont d'une importance vitale. Pour d'autres, le premier marché (celui qui, par exemple, faciliterait la naissance d'une industrie de la pêche plus prospère) est, tout naturellement, l'Europe. La tâche qui attend le Canada consiste à assurer, par une nouvelle série de négociations commerciales, un accès plus ouvert à ces énormes marchés, ainsi qu'aux marchés de plusieurs des nouveaux pays industriels.

Parmi les questions qui figureront à l'ordre du jour probable de la nouvelle série de négociations commerciales multilatérales, citons :

- a) le commerce des produits agricoles, pour lequel un objectif clé serait de mieux régler l'octroi de subventions qui faussent les échanges commerciaux;

- b) un examen des « barrières » nuisibles au commerce des ressources naturelles comme les produits de la pêche, les produits forestiers, les métaux et minéraux non ferreux et les produits pétrochimiques;
- c) la possibilité d'établir de meilleures règles de discipline concernant le recours aux subventions en général, notamment celles qui causent des frictions graves sur le plan du commerce international;
- d) l'élaboration possible d'un plan général régissant le commerce des services à l'échelle internationale;
- e) l'amélioration des dispositions de l'Accord du GATT relatif aux marchés publics, et l'élargissement de son champ d'application;
- f) une entente sur les mesures de sauvegarde qui améliorerait les règles de discipline internationales concernant les mesures d'urgence prises à l'égard d'importations préjudiciables, telles les mesures que les États-Unis ont récemment menacé de prendre dans le domaine de l'acier et du cuivre, et que pratique le Canada dans le domaine de la chaussure; et
- g) l'amélioration du cadre institutionnel du GATT et, en particulier, l'amélioration du système de règlement des différends qui est d'une importance vitale pour le maintien de l'intégrité des concessions négociées au GATT.

Il importe, maintenant, que nous renforçons les mécanismes propres à favoriser la concertation entre le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et le monde des affaires. Les nouvelles négociations, je ne saurais insister trop énergiquement là-dessus, changeront l'environnement économique mondial jusqu'à la fin du siècle. Une fois les négociations entamées, nos consultations avec vous devront nettement se faire plus approfondies et plus officielles. Nous sommes déjà en train de mettre au point les mécanismes qui nous permettront d'obtenir votre point de vue et de poursuivre les consultations voulues. De votre côté, il n'est pas trop tôt pour commencer à donner au gouvernement une idée plus claire des obstacles (non tarifaires et tarifaires) qui nuisent au rendement de vos exportations; il n'est pas trop tôt non plus pour nous indiquer les produits canadiens qui bénéficieraient d'un système mondial d'échanges commerciaux plus libéral. À cet égard, je vous demande de voir plus loin que les exigences à court terme et d'envisager le genre de système d'échanges dont vous aurez besoin à la fin de cette décennie.

En conclusion, je puis vous offrir l'assurance que le développement des exportations et les préparatifs des nouvelles négociations commerciales sont les préoccupations premières du ministère des Affaires extérieures.

Ce matin, Ray Anderson vous a entretenu des principales initiatives du ministère et des efforts qu'il déploie sans relâche pour offrir aux exportateurs des programmes de soutien des exportations et des services aussi adaptés que possible à leurs besoins et aux conditions changeantes du marché. Il vous a parlé aussi de l'organisation du ministère.

Les incertitudes et les conjectures auxquelles a donné lieu récemment l'assignation possible de la

responsabilité du commerce extérieur à un nouveau ministère ont été dissipées. Le premier ministre a décidé qu'on ne procéderait à aucun changement à cet égard ou en ce qui concerne le mandat défini en matière de commerce international, et il a demandé que l'on se consacre désormais pleinement à l'accomplissement de la tâche. Je puis vous dire que nous avons reçu des ordres très précis nous intimant d'utiliser au mieux les moyens dont nous disposons actuellement pour favoriser les milieux d'affaire, nos intérêts commerciaux et nos exportations. Pour ma part, c'est assurément mon intention de voir les Affaires extérieures jouer désormais pleinement leur rôle à cette fin. Le ministère est à votre service. D'ailleurs, je me permets de dire que nous devrions être en meilleure position de vous servir que nous ne l'avons jamais été auparavant. Mon objectif est de veiller au respect de cet engagement, et j'aimerais donc que vous me fassiez connaître votre avis sur le travail que nous accomplissons en nous signalant, à la fois, ce qui vous satisfait et les points que nous pourrions améliorer.

S/C
