



Déclarations et Discours

N° 82/13

LE DÉFI COMMERCIAL DU CANADA DANS LES ANNÉES 80

Discours de M. Edward Lumley, ministre d'État (Commerce international), lors d'un déjeuner offert par la Chambre de commerce de Toronto, Toronto, le 22 juin 1982.

Rien ne me semble plus prioritaire que de sensibiliser davantage les Canadiens à notre formidable dépendance à l'égard des marchés internationaux. Nos exportations comptent pour près du tiers de l'ensemble de notre produit national brut (P.N.B.). Parmi les principaux pays industrialisés représentés aux sommets économiques annuels — comme le récent sommet de Versailles —, aucun pays n'est plus tributaire du commerce pour assurer sa croissance économique que le Canada. En guise d'exemple, on évalue à plus de deux millions le nombre des Canadiens directement engagés dans la production de biens d'exportation, soit 20 p. 100 de notre population active. Nos principales industries d'exportation sont aussi celles qui sont les plus dynamiques au chapitre de la production. Ce sont elles qui offrent les meilleures possibilités de croissance et, fait très important, de création d'emplois profitables pour les Canadiens.

L'environnement commercial

Nous savons tous que l'environnement commercial actuel est soumis à de dures contraintes. La persistance de taux d'intérêt qui atteignent des niveaux inégalés entrave sérieusement l'activité industrielle, freinant les plans d'expansion ou d'adaptation et comprimant les ressources nécessaires pour le genre d'investissement productif qui garantira la compétitivité de nos entreprises. Il ne fait pas de doute qu'une reprise économique générale — une reprise inspirée par une plus grande confiance sur les marchés monétaires — offre les meilleures possibilités d'alléger les pressions sur le commerce.

On a souvent dit que, quand l'économie américaine s'enroue, nous, Canadiens, attrapons la pneumonie. La situation que nous connaissons actuellement en est une illustration saisissante. Pour atténuer notre mal, nous devons attendre une reprise aux États-Unis. Je ne voudrais pas laisser entendre par là que nous n'avons ni responsabilités ni défis qui nous soient propres, mais tout simplement souligner une réalité très évidente pour l'économie canadienne. Nous savons qu'une reprise aux États-Unis apportera des avantages immédiats à notre économie. Comme près des deux tiers de nos produits prennent le chemin des États-Unis, nous savons également que c'est dans les termes de l'échange que ces avantages seront les plus visibles.

Pressions protectionnistes

Nous reconnaissons que le système commercial international n'est pas parfait. Comme le disait récemment mon collègue américain Bill Brock, nous y sommes tous en partie responsables de cet état de choses. De nouvelles possibilités se sont certes ouvertes, mais il reste des obstacles à surmonter. Ici au Canada, nous avons jugé nécessaire de maintenir des niveaux de protection relativement élevés pour certains secteurs sensibles de notre production.

À la lumière de la récession qui se prolonge, tous les partis politiques ainsi que plusieurs gouvernements provinciaux et le monde du travail et des affaires continuent d'exercer des pressions extrêmes sur le gouvernement pour qu'il prenne les mesures voulues afin de protéger les industries devenues vulnérables au triple assaut du déclin économique, des forts taux d'intérêt et de la concurrence extrêmement vive que livrent les importations. Nous nous préoccupons évidemment beaucoup du sort de ces industries et, pour certaines d'entre elles, nous envisageons des moyens de les protéger de préjudices sérieux et de pratiques commerciales déloyales.

Il est donc impérieux, en cette période de récession prolongée, que les grandes nations commerçantes fassent preuve de la sensibilité et de la détermination nécessaires pour trouver des solutions satisfaisantes. L'absence de collaboration pour alléger ces pressions pourrait avoir des conséquences désastreuses.

Nous sommes fermement décidés à ne pas oublier les leçons des années 30. Nous ne devons donc pas placer notre économie dans un carcan qui empêchera toute adaptation et toute croissance réelle dans les années 80. Ni les barrières tarifaires imposées par des politiques d'égoïsme sacré, ni le soutien artificiel de secteurs peu rentables, ni même les mesures superficielles ne représentent des solutions de rechange efficaces ou convaincantes. Puisqu'il dépend du commerce extérieur et que son marché intérieur est réduit, le Canada a beaucoup à perdre et peu à gagner de guerres commerciales bilatérales ou de concepts rigides de réciprocité. C'est aussi simple que cela.

Importance du commerce pour le Canada

Je demeure convaincu que le commerce peut être le moteur de la croissance, et que des possibilités commerciales élargies pourraient fortement engendrer de nouveaux investissements et créer des emplois. Nombre de vous partagent sans doute ce point de vue et attachez la priorité au maintien et au renforcement d'un environnement commercial ouvert.

Il faut mentionner que nous continuons d'enregistrer un excédent commercial, ce qui, d'ailleurs, est essentiel si nous voulons que le Canada continue à faire son chemin dans le monde. Nous connaissons ainsi un excédent commercial depuis vingt-quatre mois consécutifs, réalisation égalée par très peu de pays. En 1981, notre compte-marchandises a enregistré un excédent de 7,4 milliards de dollars et, pour le premier trimestre de 1982, notre excédent commercial désaisonnalisé a dépassé 5 milliards de dollars. Si vous comparez ces chiffres à la tendance observée chez nos principaux partenaires commerciaux — États-Unis et Communauté européenne — vous remarquerez que leur compte-marchandises a enregistré un déficit qui se chiffre dans les dizaines de milliards de dollars pour 1980 et 1981.

Permettez-moi de citer un exemple précis de la façon dont l'économie canadienne a profité du commerce. En 1965, avant la conclusion du Kennedy Round, le Canada exportait 20 p. 100 de sa production de machines et d'équipements tandis que 54 p. 100 des besoins canadiens étaient comblés par des importations. En 1980,

50 p. 100 de la production canadienne était exportée tandis que 65 p. 100 des besoins nationaux étaient comblés par les importations. Depuis les quinze dernières années, la production canadienne de machines et d'équipements — qui représentait 8,6 milliards de dollars en 1980 — s'est accrue à peu près au même rythme que le taux de croissance de l'ensemble du marché national, c'est-à-dire à un taux de croissance annuel moyen réel d'environ 5 p. 100. Les exportations, grâce à une croissance annuelle de quelque 8 p. 100, constituaient la composante la plus dynamique de ce secteur.

Ce secteur montre donc bien comment le Canada s'est adapté à la concurrence internationale, tant à l'avantage des producteurs canadiens que des utilisateurs de machines et d'équipements. La rationalisation de cette industrie a entraîné un accroissement des recettes d'exportation des sociétés canadiennes et permis à notre industrie de tirer profit de machines et d'équipements produits de façon plus efficace. Cela, bien sûr, a ensuite servi à renforcer la compétitivité internationale d'autres secteurs de l'économie canadienne.

1982, une année
de possibilités

Cette année, le commerce et les possibilités qu'il offre s'imposent à notre attention. J'aimerais maintenant vous entretenir de ce que nous proposons de faire.

Je présenterai bientôt à mes collègues du Cabinet deux documents importants, dont l'un sera un examen approfondi de la politique commerciale canadienne. Je suis convaincu que cet examen me permettra de souligner au Cabinet le rôle clé que le commerce joue dans l'économie canadienne. En outre, il posera les fondements de toute modification que les conditions des années 80 pourraient imposer à la politique commerciale canadienne.

Un second document esquissera l'approche que le Canada devra adopter à la réunion ministérielle du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) qui se tiendra en novembre. Dans les semaines qui viennent, je chercherai à intéresser les Canadiens à ces questions pour susciter une discussion plus large des problèmes qui se posent et des domaines qui offrent des possibilités.

Hier à Ottawa, lors d'une rencontre fédérale-provinciale des ministres du Commerce, j'ai eu l'occasion de discuter de ces questions avec mes collègues des provinces et de prendre directement connaissance de leurs préoccupations, de leurs idées et de leurs priorités concernant une stratégie commerciale qui doit profiter à tous les Canadiens.

La réunion
ministérielle
du GATT

J'aimerais concentrer mes propos aujourd'hui sur les questions que, selon nous, on devrait étudier en priorité lors de la réunion ministérielle du GATT de novembre. Vous savez que le GATT constitue la base contractuelle de la plupart des relations commerciales du Canada. Ce mécanisme nous a bien servis. Il fournit, à mon avis, un cadre à l'intérieur duquel le Canada peut défendre et promouvoir ses intérêts plus efficacement que par le biais de tout accord bilatéral. Pour nous, il est donc absolument essentiel que le GATT soit renforcé.

La réunion ministérielle de novembre, qui sera d'ailleurs présidée par le Canada, est la première réunion à ce niveau depuis 1973. On ne s'attend pas à ce qu'elle lance une nouvelle grande série de négociations commerciales, mais plutôt à ce qu'elle produise un programme de travail convenu — un agenda commercial pour les années 80 — qui permettra d'examiner les questions à régler et les domaines d'intérêt particulier de façon à renforcer le système dans son ensemble et à le rendre davantage adapté aux circonstances, donc plus utile. Nous attachons la plus haute priorité au succès de cette réunion tout en préparant nos dossiers sur les questions qui intéressent tout particulièrement le Canada.

Nous voulons essentiellement que la communauté commerciale internationale s'attaque à un certain nombre de questions qui n'ont pas été étudiées, ou qui ne l'ont pas été de façon satisfaisante, lors des négociations précédentes du GATT.

Questions à régler

1) L'émergence des nouveaux pays industriels en tant que grande force de l'économie mondiale en est un exemple. Ces pays en voie de développement mais avancés (Corée, Brésil, Singapour) ont énormément profité des négociations successives qui se sont tenues sous l'égide du GATT. Mais ils n'ont pas assujéti leurs propres régimes d'importation aux règles qui avaient été acceptées par les pays développés. Les échanges du Canada avec ces pays se sont accrus énormément au cours des dix dernières années. En 1971, nos exportations vers les nouveaux pays industriels représentaient moins de 900 millions de dollars par année. En 1980, ce chiffre avait presque atteint 6 milliards de dollars. Il me semble que l'une des grandes priorités des années 80 doit être de veiller à ce que ces pays acceptent davantage d'obligations, dans le cadre du GATT. Ils doivent apporter au cadre commercial international une contribution qui soit à la mesure de leur enjeu dans le système. C'est un objectif que nous partageons avec les autres pays développés et, pourrais-je ajouter, avec certains pays moins développés.

2) Les efforts pour négocier un accord relatif aux mesures de sauvegarde ont échoué lors du Tokyo Round. Un tel accord, qui s'inspirerait des dispositions du GATT concernant la protection d'urgence contre les importations qui causent un préjudice sérieux, constituerait un cadre plus acceptable et mieux équilibré pour de telles mesures. Le Canada n'a pas intérêt à voir un système dans lequel les nations commerçantes plus importantes, opérant à l'extérieur des règles du GATT, peuvent conclure des ententes avantageuses avec les pays fournisseurs pour protéger leur propre marché. Nous voulons un système qui forcerait tous les pays à suivre les mêmes règles et qui garantirait que les exportations canadiennes ne font pas l'objet d'une discrimination frivole ou inutile de la part de nos partenaires. Par ailleurs, un tel système devrait permettre l'application de mesures d'urgence lorsque de telles mesures sont pleinement justifiables.

3) Le système de règlement des différends au sein du GATT a été soumis à des tensions de plus en plus fortes au fur et à mesure que les différends commerciaux se sont

multipliés ces dernières années. Or, ce système est essentiel au respect efficace des droits et des obligations du GATT. Nous devons donc renouveler notre engagement d'assurer son bon fonctionnement. Toutes les parties au GATT, qu'elles soient de grandes ou de petites économies, doivent être disposées à appuyer les conclusions qui seront arrêtées à Genève. Maintenant que le GATT a jugé que le programme américain DISC (Domestic International Sales Corporation) contrevenait aux obligations des États-Unis, nous presserons les Américains d'aligner ce système sur les dispositions du GATT. Sans un tel réalignement, les Américains ne feront qu'affaiblir leurs efforts pour renforcer davantage le GATT et pour en élargir l'application à de nouveaux secteurs du commerce international tels que les services.

J'ajouterai que le gouvernement canadien a publiquement déclaré qu'il était prêt à laisser un groupe spécial du GATT décider si certaines pratiques de l'Agence d'examen de l'investissement étranger (A.E.I.E.), qui avaient fait l'objet de plaintes américaines, allaient à l'encontre des obligations du Canada en vertu du GATT. Cette décision, qui nous semblait fort sensée, a permis de désarmer une source importante de tension bilatérale. Les deux parties trouvent par ailleurs qu'il est plus facile de respecter un jugement qui a été rendu par un organisme international.

4) Je crois que nous devrions également chercher à améliorer les règles concernant les échanges de produits agricoles et à les rendre plus équilibrées. Nous devons rechercher une meilleure réglementation du recours aux subventions à l'exportation, moyen dont se sert d'ailleurs la Communauté européenne pour déverser ses importants excédents sur les marchés internationaux. Ces pratiques européennes nuisent aux pays dont la production agricole est plus dynamique, tout en imposant un fardeau démesurément lourd aux contribuables européens.

5) Nous cherchons en outre à renforcer les codes existants du GATT lorsque le Canada a tout particulièrement intérêt à obtenir un élargissement des débouchés pour ses produits et une amélioration des règles du commerce international. À titre d'exemple, l'accord relatif au commerce des aéronefs civils, qui est solidement appuyé par l'industrie aérospatiale canadienne, nous est très utile. Cet accord prévoit des négociations avant la fin de la présente année. Nous chercherons à élargir la portée du code et à maintenir un équilibre des avantages réciproques tout en tenant compte des intérêts commerciaux précis de l'industrie canadienne. Un autre objectif sera de demander aux pays producteurs d'aéronefs, qui n'ont pas encore signé le Code, d'adhérer à ses dispositions.

6) Nous rechercherons également des mesures susceptibles de donner, de façon générale, un meilleur accès aux produits davantage transformés que nous tirons de nos ressources naturelles. Voilà un secteur d'importance majeure pour notre profil commercial actuel. C'est également le secteur qui offre le plus de possibilités de développement dans les dix prochaines années. Nous ferons également part de nos préoccupations concernant les obstacles au commerce des produits de la pêche.

Voilà certaines des questions auxquelles nous nous attaquerons en préparant la réunion de novembre. À cette occasion, les parties contractantes devraient renouveler leur foi dans le système commercial multilatéral ainsi que leur volonté de le faire fonctionner de manière efficace. Toutefois, il faut que la réunion dépasse la simple rhétorique politique si l'on veut qu'elle soit couronnée de succès. Les ministres participants doivent pouvoir démontrer à leurs populations qu'il est possible de marquer des progrès réels au regard des problèmes commerciaux d'envergure qui se posent à la communauté internationale. Nous devons voir par-dessus tout à ce que le système soit adapté aux besoins actuels et qu'il puisse faire face aux contraintes posées au développement économique au Canada.

Approche des autres pays à la réunion ministérielle

Les autres participants auront sans doute également leur liste de points qu'ils voudront voir traités dans le programme de travail et à la réunion. Les États-Unis ont avancé plusieurs propositions visant à entraîner le GATT dans de nouveaux secteurs d'activité. Il s'agit entre autres des échanges internationaux de services, des investissements liés au commerce et de la technologie de pointe, domaines dans lesquels ils aimeraient voir le GATT entreprendre un programme d'étude. Nous sommes en voie d'identifier les intérêts particuliers du Canada dans ces secteurs.

En ce qui concerne les services, par exemple, le groupe de travail interministériel, établi il y a un an, a procédé à des consultations approfondies avec les provinces et le secteur privé. Je m'attends à ce que nous puissions appuyer les propositions américaines visant l'étude des problèmes liés aux échanges de services à l'intérieur du GATT.

Pour ce qui est des investissements liés au commerce, nous avons déclaré qu'un tel programme d'étude serait déséquilibré s'il ne prévoyait pas parallèlement l'étude du comportement des entreprises multinationales.

Dans le cas du commerce des produits de haute technicité, le Canada, tout comme d'autres pays, tient à examiner de près la nature de la proposition américaine afin de décider si ce problème pourrait être traité dans le contexte du GATT.

Quant au Japon, il se montre quelque peu prudent face à la réunion ministérielle, tout en l'appuyant de façon générale. Je suppose qu'il la voit comme une soupape qui permettra d'alléger quelque peu les pressions qu'exercent sur lui tous ses partenaires commerciaux pour qu'il libéralise son propre régime d'importation. Le Japon reconnaît d'ailleurs qu'il a tout intérêt à préserver un système commercial multilatéral ouvert.

La Communauté européenne n'a pas encore complètement absorbé les résultats du Tokyo Round, pas plus que les effets de son propre élargissement. Ses membres se sentent par ailleurs menacés, dans une certaine mesure, par ce qu'ils perçoivent comme une politique commerciale américaine ambitieuse. Toutefois, la Communauté a joué sa part dans les préparatifs de la réunion ministérielle, reconnaissant qu'il est

essentiel pour l'avenir du système commercial que cette rencontre soit couronnée de succès.

Principes directeurs

Notre plan d'action pour la réunion ministérielle et pour notre nouvelle stratégie commerciale est en train de prendre forme. Mais le succès de la réunion tout comme de la stratégie sera évalué en fonction du degré de coïncidence entre nos objectifs et les problèmes et obstacles que vous, représentants du secteur des affaires, rencontrez. C'est la crédibilité du système qui est en jeu. Et ce système renferme d'ailleurs une bonne partie de notre potentiel de croissance soutenue dans l'avenir et — ce qui est plus important encore — la possibilité pour les Canadiens d'avoir accès à davantage d'emplois profitables. Voici nos grands principes directeurs à cet égard:

- Le gouvernement est disposé à continuer à rechercher un meilleur accès aux marchés étrangers pour les producteurs canadiens dynamiques.
- Nous travaillerons activement pour assurer que nos partenaires commerciaux respectent les accords conclus avec eux.
- Nous n'hésiterons pas à contester les mesures de nos partenaires commerciaux, qui ont pour effet de restreindre l'accès des sociétés canadiennes à leurs marchés.
- Nous continuerons à fournir à nos exportateurs divers mécanismes d'aide par le biais de nos programmes de développement des exportations.
- Nous tenterons aussi, dans la mesure du possible, d'assurer que les exportateurs canadiens disposent des mêmes possibilités de crédit que celles offertes à leurs concurrents. (Je dois toutefois noter que nous sommes à l'avant-garde du groupe des pays qui tentent d'améliorer la réglementation — notamment pour réduire l'élément subvention — des crédits à l'exportation.)

J'invite le secteur privé à faire sa part. Je veux que nos exportateurs tirent pleinement avantage des concessions obtenues lors de négociations commerciales. Mon ministère est toujours prêt à aider les hommes d'affaires à identifier les marchés et à les aider à surmonter les obstacles commerciaux qui pourraient entraver leurs ventes à l'étranger.

Nous avons besoin de vos idées et de votre appui pour renforcer et améliorer le système commercial international afin qu'il serve les intérêts actuels et à long terme du Canada. Je suis convaincu que, grâce à une action concertée dans le domaine du commerce international, nous pourrons contribuer à revitaliser l'économie canadienne dans l'intérêt de tous les Canadiens.

S/C