

STATEMENT DISCOURS

MINISTER
FOR
INTERNATIONAL
TRADE.

MINISTRE
DU
COMMERCE
EXTÉRIEUR.



NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE L'HONORABLE JAMES KELLEHER,
MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,
À L'OCCASION DE LA CONFÉRENCE
SUR LE COMMERCE ORGANISÉE PAR
LE CENTRE D'ÉTUDES SUR LE
COMMERCE INTERNATIONAL

UNIVERSITÉ DALHOUSIE, HALIFAX

LE PREMIER NOVEMBRE 1984

Permettez-moi d'abord de remercier l'Association canadienne d'exportation, le Conseil économique des provinces de l'Atlantique et le Centre d'études sur le commerce international de l'Université Dalhousie. Je ne saurais penser à un meilleur endroit pour clôturer le Mois canadien de l'Exportation que la très jolie ville portuaire de Halifax, une ville engagée dans le secteur des exportations depuis un peu plus longtemps déjà que je ne suis ministre du Commerce extérieur.

Il me semble également que le moment ne saurait être mieux choisi pour réunir ici un auditoire aussi impressionnant. Les nombreux problèmes qui se posent au Canada en matière de commerce international sont d'une grande complexité et d'une importance fondamentale pour notre avenir. Le monde évolue à grands pas. La concurrence est plus vive aujourd'hui qu'elle ne l'a jamais été. Bref, le Canada se trouve à un tournant de son histoire économique. Aucune avenue absolument sûre ne se présente devant lui, mais il doit décider de la voie à emprunter.

En d'autres termes, nous devons amorcer un dialogue pour en arriver à un nouveau consensus sur les orientations économiques que prendra le Canada. Et c'est ici même que je voudrais lancer ce dialogue, en vous invitant tous - exportateurs, banquiers, chefs syndicalistes, universitaires, spécialistes, officiels et Canadiens en général - à y prendre une part active.

Les quatre principes fondamentaux devant guider notre stratégie commerciale ont été énoncés par mon collègue, l'honorable Joe Clark, secrétaire d'État aux Affaires extérieures. Permettez-moi de les reprendre.

Le premier consiste à résister aux tendances protectionnistes et à laisser la porte ouverte aux échanges commerciaux.

Le second consiste à redoubler d'ardeur pour faire du Canada un pays véritablement compétitif, en encourageant et en appuyant l'esprit d'entreprise, l'investissement et l'innovation.

Le troisième consiste à se tenir à l'affût de toutes les occasions d'exporter, que les marchés soient petits ou grands, déjà existants ou nouveaux.

Et le quatrième consiste à unir les efforts, à travailler plus que jamais et de façon plus pressante à la poursuite d'un but commun. Nous avons l'intention d'élargir la coopération, dans un sens très pratique, entre les gouvernements fédéral et provinciaux dans le secteur

commercial, et dans d'autres domaines. Nous voulons également rétablir et raffermir le sens du travail d'équipe entre le secteur privé et l'État.

Voilà nos grandes lignes de conduite. Il reste à les appliquer efficacement au milieu des réalités économiques et politiques qui nous entourent. Le défi peut sembler difficile voire démesuré, mais il peut et il doit être relevé.

Quelles sont donc ces réalités? Arrêtons-nous à les décrire rapidement.

La plus évidente réside dans l'importance cruciale de garantir notre accès au marché américain. Près de 40 % des biens manufacturés au Canada sont exportés directement aux États-Unis. Rares sont les industries canadiennes qui ne dépendent pas d'une façon ou d'une autre du marché américain. L'imposition de barrières par les États-Unis, ou même la perspective d'une telle imposition, pourrait avoir un effet dévastateur sur l'économie canadienne.

Il faut alors se demander si, dans une telle situation, nous devrions chercher à conclure des arrangements spéciaux avec les États-Unis. Si oui, quel genre d'arrangements? Et quels en seraient les avantages et les désavantages pour nous?

Dans nos efforts en vue d'abaisser les barrières, nous ne partons quand même pas à zéro. En 1987, lorsque s'appliqueront intégralement les réductions tarifaires convenues lors de la dernière série de négociations multilatérales du GATT, environ 80 % de nos exportations actuelles vers les États-Unis seront affranchies de tous droits. Il reste néanmoins des secteurs où les Canadiens pourraient supporter la concurrence mais où les Américains imposent des tarifs douaniers élevés. Le secteur pétrochimique en est un exemple, les droits à acquitter atteignant 15 %. Même des tarifs peu élevés peuvent constituer de véritables barrières lorsque, par exemple, nos ressources sont valorisées avant l'exportation.

Mais les obstacles possibles ne se limitent pas aux seuls tarifs. Nous devons aussi composer avec diverses barrières d'un autre ordre. Bien des organismes du gouvernement américain, par exemple, sont soumis aux dispositions "Buy America" qui nous empêchent de leur vendre nos produits ou incitent nos exportateurs à s'établir aux États-Unis. Mais il y a aussi des prescriptions sur la teneur locale, les arrangements de réciprocité et différentes autres mesures qui visent les importations en provenance d'autres pays, mais dont les effets se répercutent sur nous.

Le protectionnisme aux États-Unis est une réalité que nous ne pouvons ignorer. Au cours des deux dernières années, d'importants produits d'exportation canadiens ont fait l'objet d'enquêtes américaines instituées au nom de mesures de redressement du commerce. Parmi ces produits figurent les bois résineux, le cuivre et les aciers ordinaires et spéciaux, et - ce qui présente un intérêt direct pour les provinces de l'Atlantique - la pomme de terre et la morue salée.

Il est urgent de mettre autant que possible les exportations canadiennes à l'abri des mesures protectionnistes américaines. Comme vous le savez tous, le Canada est le seul grand pays industrialisé du monde libre qui n'ait pas de marché intérieur important. Ce n'est que grâce à la libéralisation des échanges que nous parviendrons aux économies d'échelle qui nous permettront de rester concurrentiels. L'industrie, l'agriculture et les pêches canadiennes doivent se voir accorder sur le marché américain le genre d'accès qui leur permettra de se développer et d'assurer des emplois aux Canadiens.

Tous ces défis pris en groupe ont amené le gouvernement à se pencher attentivement sur la situation du commerce dans le monde et sur les choix qui s'offrent au Canada. Nombreux sont ceux qui se demandent s'il est encore possible de satisfaire tous nos besoins en misant exclusivement sur le GATT, qui nous a bien servis jusqu'ici, et sur une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales. La concurrence internationale, la force du protectionnisme et l'émergence de blocs commerciaux régionaux dans le Pacifique et en Europe nous amènent à nous demander si le système multilatéral peut à lui seul nous assurer les marchés dont nous avons besoin pour soutenir et diversifier notre économie. Le système multilatéral demeure important pour nous, mais je pense que nous tous - gouvernements, secteur privé, syndicats et consommateurs - devons examiner attentivement nos relations commerciales avec les États-Unis, dans notre recherche de moyens d'y assurer l'accès de nos produits et de diversifier nos exportations dans ce pays.

Pour cela, nous devons continuer de nous tourner vers l'approche sectorielle pour voir ce qu'elle peut offrir. Nous devons également examiner les demandes formulées par certains secteurs du monde des affaires en vue d'en arriver à d'autres formes de libéralisation des échanges avec les États-Unis.

Il faut bien comprendre que dans tout nouvel accord commercial, surtout un accord global, il y a à

prendre et à laisser, à perdre et à gagner. Et cela fait entrer en jeu des considérations d'envergure, dont la force de nos industries d'exportation; les problèmes de celles qui se heurtent déjà à une forte concurrence; les mesures spéciales d'ajustement qui peuvent être nécessaires; les contraintes possibles sur certaines politiques canadiennes, comme l'expansion régionale qui pourraient être en cause, et les appréhensions des personnes attachées à préserver l'identité canadienne dans toute proposition en vue de resserrer nos relations avec les États-Unis. Je n'ai nullement l'intention de répondre à ces questions à ce stade. Je les soulève parce qu'elles exigent une étude très attentive et une consultation étroite avec les parties intéressées.

Je voudrais toutefois vous laisser une réflexion à cet égard. Nous ne pouvons nous permettre le luxe d'une étude fouillée qui prendrait un temps appréciable. Les pressions nous poussent soit à aller de l'avant et à libéraliser le commerce, soit à revenir en arrière et à retourner au protectionnisme.

Ces pressions ne s'appliquent pas seulement à nos relations commerciales avec les États-Unis, mais à l'ensemble de nos échanges commerciaux. Toute entreprise exportant aujourd'hui à l'étranger - surtout s'il s'agit d'un marché à l'extérieur de la zone OCDE - sait parfaitement qu'il est devenu très complexe de faire des affaires dans le monde.

Trois faits nouveaux contribuent à cette situation. Le premier est ce que l'on appelle l'encadrement du commerce, où les gouvernements négocient entre eux "des restrictions volontaires à l'exportation" ou "des accords de commercialisation ordonnée" ou, à défaut, imposent unilatéralement des restrictions à l'importation.

Environ la moitié du commerce mondial est maintenant assujettie à une forme quelconque d'"encadrement".

Nous-mêmes, au Canada encadrons les secteurs des textiles et du vêtement, de la chaussure et des voitures japonaises. Nous contrôlons également dans une certaine mesure le commerce des produits agricoles, comme prolongement de nos régimes d'approvisionnement interne.

Un tel encadrement exige par contre l'application d'un plan quelconque de rationnement aux exportateurs

existants et éventuels. Cela peut faciliter la vie à certains; dans la plupart des cas, c'est le contraire qui se produit.

Le subventionnement est un autre facteur qui complique les échanges. Il s'observe dans une certaine mesure dans tout commerce financé par l'État, lorsque le financement à l'exportation est assuré à un taux d'intérêt inférieur à celui du marché.

Il existe une gamme de mécanismes de subvention, qui concourent tous à miner les forces du marché libre dans une certaine mesure. À cet égard, le Canada n'est pas tellement différent des autres nations industrialisées. Une très grande partie de notre commerce avec les pays en développement et les pays du COMECON, ainsi qu'une bonne partie du commerce de biens de capital entre les pays industrialisés, sont maintenant à la merci de guerres des prix amenées par le financement à l'exportation. Cela nous pose le difficile problème de déterminer quelle part des ressources gouvernementales nous pouvons consacrer de façon réaliste pour faire concurrence à nos partenaires commerciaux beaucoup plus importants.

Vient enfin le commerce de contrepartie, une sorte de version moderne du commerce de troc. Pour obtenir le contrat, l'exportateur s'engage à faire quelque chose pour le pays importateur: qu'il s'agisse d'accepter des biens comme partie du paiement, de fournir la technologie, d'établir la capacité d'assembler sur place. Entre 5 et 8 % du commerce international se fait maintenant de cette façon - et la tendance s'accroît.

Depuis longtemps, nous avons fermement axé notre politique commerciale sur deux principes: le maintien d'un régime de commerce multilatéral libre et la résistance à tout facteur qui viendrait miner ce qui a été accompli.

Par ailleurs, quelle attitude faudrait-il adopter si nous devions constater aujourd'hui que les échanges commerciaux qui nous importent sont entravés par l'encadrement du commerce, le subventionnement et le commerce de contrepartie?

Je ne crois pas que nous puissions abandonner notre soutien traditionnel du régime multilatéral et de la libéralisation du commerce. Les avantages qui justifient ce soutien sont tels qu'il ne peut être abandonné.

Nous devons plutôt mettre à contribution diverses organisations multilatérales, en particulier le GATT, pour

assurer la liberté de commerce, de telle sorte que nos exportateurs ne soient pas désavantagés. Nous devons travailler en étroite collaboration avec les États-Unis et nos autres partenaires commerciaux à garder le système ouvert, de façon à les convaincre qu'ils ont tout intérêt à s'ajuster aux changements, plutôt qu'à se réfugier dans le protectionnisme.

Les prochaines négociations multilatérales chercheront à assujettir les barrières non tarifaires à des contrôles. Il s'agit là du plus important problème que les parties contractantes du GATT auront à surmonter. Ce faisant, nous devons tous aborder également la question de l'ajustement structurel. Depuis le début des années 70, la plupart des problèmes du système commercial, notamment les barrières non tarifaires, sont attribuables aux difficultés des économies nationales à s'ajuster à la pression du changement.

Tout en nous préparant à ces négociations, nous devons redoubler d'efforts pour développer notre commerce. J'ai eu l'honneur d'inaugurer le Mois canadien de l'Exportation, en compagnie de certains des plus dynamiques de nos exportateurs de produits de haute technologie. Nous étions à Washington pour une exposition internationale sur les transports en commun. Le Canada, qui est l'un des chefs de file dans le domaine, était le plus important participant à cette exposition. Des foires commerciales ont lieu dans toutes les régions du monde, et notre Direction générale de la commercialisation des exportations peut vous aider à y faire connaître vos produits et vos services.

Plus tard au cours du mois, j'ai également eu l'honneur d'inaugurer le nouveau Centre d'information sur le commerce extérieur, connu sous le nom de "Info Export", qui se trouve dans l'immeuble du ministère des Affaires extérieures à Ottawa. Ce centre a été créé à votre intention et j'espère que vous y aurez recours. À cette fin, on a prévu un service téléphonique sans frais qui vous permet d'entrer en contact avec les spécialistes des affaires commerciales des ministères fédéraux. Soit dit en passant, le numéro à composer est le 1-800-267-8376, et les standardistes attendent vos appels. Je répète le numéro: 1-800-267-8376.

Voilà seulement quelques exemples des services de soutien du commerce qu'offre le Ministère. Tous ces programmes ont été utiles et nous comptons les améliorer. Par exemple, j'ai exposé, à Saskatoon, certaines des propositions de modification du Programme de développement des marchés d'exportation qui, croyons-nous, lui permettront de mieux répondre aux besoins du secteur privé. Nous avons également décidé d'installer à Washington une petite équipe

chargée de signaler, dès qu'elles se présentent, les occasions de marchés avec les banques multilatérales de développement qui ont leur siège dans cette ville. Cette mesure, de même que les autres perfectionnements apportés à notre service de renseignements commerciaux, ont pour objet d'améliorer notre capacité de profiter des possibilités d'exportation vers les pays en développement, qui constituent des marchés en pleine croissance. Nous avons l'intention d'y accroître la part des entreprises canadiennes.

Nous croyons que le gouvernement doit, plus que jamais, se mettre au diapason des sociétés exportatrices. C'est bien notre intention. Nous comptons resserrer le réseau de communication qui relie entre eux le secteur privé, les organismes fédéraux chargés des questions d'exportation et leurs homologues provinciaux. Nous prévoyons rationaliser les services gouvernementaux de telle sorte qu'ils puissent réagir avec toute la célérité et toute la sûreté qu'exige la nature du commerce international.

L'excellence, ce but vers lequel nous tendons, ne peut se fonder que sur la collaboration entre les entreprises et le gouvernement.

Or, ce but suppose un consensus quant au chemin à suivre, et, pour forger ce consensus, il n'est nul meilleur moyen que le dialogue qui, je l'espère, s'amorcera ici ce soir et débouchera sur une orientation nouvelle de notre politique commerciale.

Je vous remercie de votre attention.