



CANADA

DÉCLARATIONS ET DISCOURS

DIVISION DE L'INFORMATION
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES

OTTAWA - CANADA

N° 67/23

LES PERSPECTIVES D'UNE POLITIQUE COMMERCIALE

Texte d'une allocution de l'hon. Mitchell Sharp, ministre des Finances, prononcée à Toronto le 29 mai 1967 à l'hôtel Royal York, à la réunion annuelle de l'association des manufacturiers canadiens.

Peut-être vous étonnez-vous que le ministre des Finances du Canada choisisse de parler de politique commerciale à cette association de manufacturiers. J'ai choisi ce sujet pour diverses raisons. Tout d'abord, au Canada, comme dans un grand nombre d'autres pays, le ministre des Finances est celui de qui dépend en tout premier lieu la politique économique. Chez nous, tout simplement parce que nous sommes une nation de commerçants, la politique commerciale constitue nécessairement un élément important de la politique économique nationale. Le ministre des Finances qui ne tiendrait pas compte de cette réalité ne ferait pas vieux os. En second lieu, comme vous ne l'ignorez pas pour la plupart, l'instrument le plus puissant dont dispose le gouvernement dans le domaine de la politique commerciale, est le tarif douanier. Or, depuis la Confédération, qui avait pour fondement, du point de vue fiscal, le tarif d'Alexander Galt, c'est au ministre des Finances qu'incombe la tâche d'établir les taux du tarif. J'en suis donc venu à la conclusion que vous trouverez peut-être utile que je vous dise un peu comment je me suis acquitté de cette tâche au cours des importantes négociations qui se sont terminées à Genève il y a deux semaines, et comment je vois cette fonction remplie dans l'avenir, au-delà du "Kennedy Round".

A la vérité aucun ministre n'est tenu de s'excuser pour parler de politique commerciale devant l'Association des manufacturiers canadiens. Aucune association n'a plus d'intérêt que la vôtre dans le commerce du Canada, elle qui compte parmi ses membres quelques-uns de nos plus gros importateurs, et c'est à vous, en qualité de manufacturiers, qu'incombe la tâche d'étendre nos exportations de produits manufacturiers à la faveur des réductions tarifaires du "Kennedy Round", dans les pays avec lesquels nous commerçons, lorsque nous ferons notre entrée dans le monde commercial de 1970.

Je veux donc vous entretenir du "Kennedy Round" et du rôle que le Canada a joué, pour esquisser ensuite les problèmes qui se poseront après le "Kennedy Round" et les solutions que nous pourrions leur apporter.

Voici d'abord notre rôle dans le "Kennedy Round".

Il y a trois ans, lorsque ces négociations ont débuté officiellement, notre gouvernement a formulé une ligne de conduite bien définie. Cette politique a été énoncée, dans sa forme la plus définitive, au cours de l'exposé budgétaire de 1964. L'hon. Walter Gordon à cette occasion s'est exprimé dans les termes suivants, et on me permettra cette longue citation:

"...On prévoit que (les négociations Kennedy) sur le commerce seront aussi importantes que les autres négociations commerciales tenues sous les auspices du GATT depuis la fin de la guerre. ...

"Évidemment, le Canada ne négociera pas en fonction de réductions tarifaires linéaires. Nos associés commerciaux ont admis qu'un tel régime ne conviendra pas à un pays comme le Canada. Nous viserons plutôt à un échange de concessions de valeur comparable. Voici quels devraient être, à mon sens, les principes directeurs de notre participation.

"Premièrement, le principe de la réciprocité. Entre les concessions accordées et les concessions obtenues, il doit y avoir un équilibre raisonnable déterminé en fonction des conséquences pratiques sur les échanges. En outre, il faut tenir compte de la mesure des redressements et des délais exigés pour adopter les réductions tarifaires en fonction des modifications touchant les ressources et la main-d'oeuvre.

"Une deuxième considération-clé est que le résultat de ces négociations doit contribuer à la croissance équilibrée de l'économie canadienne. Nous chercherons sûrement à élargir les débouchés pour nos exportations traditionnelles de matières premières et de denrées alimentaires. Toutefois les négociations porteront surtout sur les produits manufacturés et nous ne devons jamais oublier que l'expansion d'industries secondaires efficaces s'impose pour assurer des occasions d'emploi suffisantes à la force ouvrière croissante du Canada. C'est pourquoi nous chercherons à obtenir à l'étranger des réductions tarifaires spéciales qui ouvriront de nouveaux marchés d'exportation aux produits de nos industries secondaires. Cela leur permettra de réaliser de meilleures économies de progression, qui sont si importantes dans la réduction des prix de revient.

"Troisième considération d'importance: il doit y avoir un équilibre raisonnable entre les concessions consenties et celles qui sont obtenues pour les divers secteurs et les différentes régions de l'économie canadienne. Chacun des principaux secteurs de production devrait retirer des négociations certains avantages et faire son apport au succès de celles-ci. En général, il devrait en être de même des diverses régions.

"Une quatrième considération a trait à l'éclat de notre balance des paiements. Pour être fructueuses, les négociations tarifaires devraient aider tous les pays participants à devenir plus efficaces et plus productifs mais il est bien évident qu'elles ne sauraient les aider à améliorer leur balance des paiements. Dans notre situation, marquée par des déficits élevés et répétés du compte courant, nous devons veiller tout particulièrement à ce que les négociations tarifaires n'aggravent pas le problème de notre balance des paiements.

"Guidé par ces considérations, le Canada va jouer un rôle important dans les négociations Kennedy."

C'est exactement ainsi que nous avons négocié au "Kennedy Round" des accords pour le compte du Canada. Quant à nous, ces négociations commerciales et tarifaires comportaient trois phases:

La première était l'accord sur le blé. Avec les autres exportateurs de blé, voire même avec certains pays importateurs, nous espérions que cet accord serait beaucoup plus étendu que l'actuel accord international sur le blé. Nous espérions inclure dans un seul accord un ensemble d'engagements renouvelés et améliorés des pays importateurs au sujet de l'accès aux débouchés, c'est-à-dire au sujet des tarifs et des impôts prélevés à l'importation. Certains de nous espéraient aussi inclure des engagements relatifs au niveau de production et aux programmes. D'autres espéraient comprendre dans l'accord non seulement des engagements au sujet du blé, mais aussi au sujet des céréales secondaires. Et nous espérions tous ajouter une disposition judicieuse relative à l'aide alimentaire, afin d'apporter un peu d'ordre dans ce secteur d'une importance vitale et de partager l'obligation de nourrir ceux qui ont faim, d'une façon ordonnée et équitable. Sur ce dernier point, sinon sur tous les autres, nos espoirs n'ont pas été vains. Pour la première fois, tous les pays industrialisés ont reconnu sur le plan international que l'aide alimentaire n'incombe pas uniquement aux pays exportateurs de blé. L'accord du "Kennedy Round" sur les prix du blé ne constitue pas pour les nations commerciales du monde libre un mince succès. Il assure à nos producteurs tout comme à nos clients, cette indispensable garantie de stabilité dans le commerce du blé, tout en l'améliorant.

Un second facteur du "Kennedy Round" est le projet de code destiné à réglementer l'application des droits anti-dumping. Comme je l'ai prédit il y a quelques mois, nous avons pris une part active à la négociation de ce code, et nous avons profité des conseils d'ordre technique que nous y ont dispensés plusieurs d'entre vous, qui, à titre particulier, n'ont ménagé ni leurs connaissances ni leur expérience pour nous aider à résoudre ce problème compliqué.

Ce code ne sera pas publié avant la fin de juin. Ainsi donc, il vous faudra attendre jusque-là pour en connaître les détails mais je puis vous assurer qu'il répond aux deux conditions que j'ai posées quand j'ai autorisé la participation du Canada à cette négociation. Il comporte, d'abord, l'assurance que nos exportations ne seront pas exposées à l'usage arbitraire des droits anti-dumping par les autres pays ou à des menaces proférées à la légère. Il prévoit, en second lieu, que le Canada, comme les autres pays, aura le droit d'imposer des droits anti-dumping de façon rapide et énergique lorsque le dumping menacera de nuire à ses producteurs.

D'ici la fin du mois, vous devrez me croire sur parole. Toutefois, et je tiens à ce que cela soit bien clair, nous attendons les idées et les avis de tous ceux que la chose intéresse sur la façon de donner suite au code dans notre législation, et, je vous l'assure, nous avons besoin de vos idées et de vos avis. Nous avons jusqu'au 1er juillet 1968 pour donner suite au code dans nos lois et nos méthodes.

Je propose donc que ceux d'entre vous dont les intérêts sont en jeu prennent le temps nécessaire, lorsque le code sera publié, pour l'étudier avec soin et nous communiquer ensuite vos points de vue. Nous formerons, à Ottawa, un comité de fonctionnaires dont les membres viendront des ministères intéressés

et qui aura pour mission de recevoir les avis et les conseils des hommes d'affaires sur la façon de traduire les dispositions générales du code en dispositions législatives précises. J'imagine que vous aurez eu le temps d'ici la mi-septembre ou début d'octobre de formuler vos points de vue; nous réunirons alors un groupe de fonctionnaires d'expérience qui sera chargé de vous rencontrer.

Passons maintenant aux concessions tarifaires réciproques, le troisième, et, naturellement, le plus important des éléments du "Kennedy Round". Il ne conviendrait pas que j'entre dans les détails si ce n'est pour dire que selon moi, conformément à la ligne de conduite énoncée en 1964 par M. Gordon, nous avons négocié un ensemble de concessions tarifaires réciproques inspirées du principe d'une parfaite réciprocité des concessions en ce qui concerne le tarif canadien et de la nécessité d'un équilibre dans le cas des principaux secteurs de notre économie et des principales régions de notre pays. Nous avons obtenu des réductions tarifaires des États-Unis virtuellement à l'égard de tout l'éventail des exportations canadiennes assujetties aux droits douaniers, et nous avons obtenu d'importantes concessions tarifaires de la part de la C.E.E. et du Japon. Au nom du Canada, nous avons promis d'apporter d'importantes réductions à la protection tarifaire et nous avons profité de l'occasion pour améliorer et rationaliser notre structure tarifaire. Un grand nombre d'entre vous constateront que votre protection tarifaire a été réduite; ils constateront aussi que les prix de revient de vos matières premières et des pièces ont été réduits en même temps. Je n'ignore pas, pour sûr, qu'il y aura de l'opposition de la part de ceux qui comptent uniquement sur le marché domestique, et qui préféreraient vivre dans un monde mieux protégé. Mais je m'attends aussi que, lors de la publication des concessions tarifaires réciproques, à la fin de juin, dans toutes les régions du pays, producteurs et consommateurs ne seront pas lents à reconnaître que le "Kennedy Round" a été pour le Canada la négociation tarifaire non seulement la plus importante de son histoire mais encore la plus profitable, et dont notre pays ne manquera certainement pas de tirer avantage.

Des sceptiques ont demandé comment il se fait que tous les participants peuvent proclamer qu'à leur point de vue particulier le "Kennedy Round" a été un succès. La réponse, évidemment, est que la réduction mutuelle des barrières commerciales comporte des avantages réciproques et que l'on reconnaît la vérité de cet axiome dans notre pays comme on la reconnaît ailleurs dans les sociétés industrielles du monde moderne.

Il me semble que la vieille querelle du libre échange et de la protection, qui a été l'objet de tant de controverses dans la politique canadienne, n'est plus un enjeu véritable. Aucun de ceux dont le champ de vision dépasse son propre lopin de terre, ou, devrais-je dire, sa petite paroisse, ne prétend plus que la protection est le moyen le plus facile d'en arriver à la prospérité. L'industrie secondaire ne se borne plus à répondre aux besoins du marché canadien; vous vous rendez compte de plus en plus que le Canada a besoin de débouchés situés au-delà de ses frontières et d'une spécialisation plus poussée de sa production.

Ce qui avait coutume d'être un argument dans la querelle entre libre-échangistes et protectionnistes, est devenu un argument au sujet du meilleur moyen d'atteindre un objectif que les Canadiens acceptent en général, soit d'assurer plus de liberté au commerce, d'élargir nos débouchés et de rendre

plus rationnelle notre structure industrielle. Nous savons que nous devons augmenter nos échanges commerciaux avec le reste du monde, et que nous devons à cette fin produire en plus grande abondance des marchandises de haute qualité. Nous savons tous que notre complexe industriel doit être rendu plus moderne et plus rationnel, afin que nous puissions nous spécialiser dans les marchandises que nous sommes, ici au Canada, les plus aptes à produire.

Si nous considérons les tendances qu'a suivies depuis la Seconde guerre mondiale le commerce international, il est clair que le commerce des produits manufacturés a augmenté beaucoup plus rapidement que celui des denrées primaires. Le dire n'est pas minimiser l'importance de maintenir l'expansion des exportations de nos grandes industries forestières, minières et alimentaires. Ces produits feront l'objet d'une demande croissante, mais il est devenu évident pour nous tous que nous devons rendre l'économie canadienne plus apte à fournir d'autres genres de marchandises à l'égard desquelles la demande mondiale croît beaucoup plus rapidement.

Quand nous considérons nos perspectives, et la politique commerciale que nous prévoyons devoir suivre dans l'avenir, il est important de reconnaître que dans les grandes entités économiques modernes, telles que les États-Unis et la C.E.E., le tarif, après le "Kennedy Round", jouera un rôle relativement peu important dans l'orientation de l'économie ou dans la solution des véritables problèmes commerciaux. Dans ces grandes économies adultes, le tarif devient davantage un moyen d'imposition plutôt qu'un moyen de protection et les véritables problèmes commerciaux, soit les problèmes du commerce des produits agricoles, du commerce entre l'Orient et l'Occident, les problèmes des importations de produits "à bas prix de revient" et le commerce avec le monde en voie de développement, se résolvent par d'autres moyens.

Mais dans les économies de moindre importance bien que fortement industrialisées, comme sont le Canada et l'Australie, le tarif continuera de produire un effet plus décisif sur la structure de l'industrie et sur la répartition des ressources. C'est là essentiellement la raison pour laquelle quand nous avons formulé notre attitude à l'égard des négociations tarifaires, nous avons toujours évité les formules trop simples. L'attitude que nous avons adoptée à l'égard du "Kennedy Round" a été plus nuancée que celles des États-Unis, de la C.E.E. et de la Grande-Bretagne, et j'espère que nous continuerons de favoriser une attitude plus nuancée à l'égard des futures réductions tarifaires.

J'entends par là que nous devons nécessairement concentrer nos négociations autour des produits à l'égard desquels une importante mise au point tarifaire sur les marchés étrangers nous permettra de sortir des cadres étroits de notre marché domestique et d'effectuer des ventes au même palier continental ou mondial que les industries des États-Unis, de la Communauté européenne et du Japon.

Permettez-moi de vous donner un exemple. Les produits forestiers, c'est-à-dire le bois et ses produits, la pâte de bois et le papier, constituent un large facteur de production qui ouvre des horizons nouveaux évidents à une meilleure répartition internationale du travail et à une exportation accrue des produits canadiens, non moins qu'à une organisation rationnelle de notre production nationale. Il importe de souligner que l'augmentation des débouchés commerciaux pour nos produits se trouvera en Europe et au Japon.

Autre exemple: A mon avis, toutes les économies industrialisées se montreraient bien avisées si elles faisaient en sorte de faciliter le libre acheminement des matières premières, y compris une grande variété de produits chimiques, le nickel, l'aluminium, le plomb et le zinc. A cela se rattache la nécessité d'abaisser les barrières tarifaires imposées au commerce des produits secondaires dérivés de ces métaux de base. J'aimerais voir le monde libre tout entier encourager des échanges commerciaux plus généreux en ce qui concerne ces produits, tant primaires que secondaires, et un effort concerté devrait avoir lieu en ce sens. Tous, nous pourrions en bénéficier.

Que signifie tout ceci par rapport à la politique commerciale de l'avenir? En premier lieu, il faut en conclure que les Canadiens auraient avantage à procéder, comme je l'ai dit, non pas en suivant des formules toutes faites - et j'inclus parmi ces dernières les projets de réduction des pourcentages tarifaires et un libre-échange intégral entre divers groupes de pays - mais plutôt en ayant recours à la sélection, en cherchant à réaliser de fortes réductions tarifaires ou le libre-échange dans les secteurs de la production où tout changement tarifaire donne naissance à de nouveaux débouchés commerciaux. Cette façon d'aborder la question a été désignée sous le nom de "mode d'approche par secteur". L'expression est juste mais un peu dépourvue d'attrait. En second lieu, elle me laisse entendre que nous devrions diriger nos efforts vers les marchés mondiaux, celui des États-Unis assurément, puisqu'il est notre principal débouché, mais aussi ceux de l'Europe et de l'Asie qui sont appelés à grandir prodigieusement au cours des décennies à venir. Cela veut dire aussi qu'à mesure que baisseront les tarifs nous devons commencer à examiner de plus près les autres expédients qui nuisent au commerce ou qui le détournent de son orientation. Des exemples vous viendront immédiatement à l'esprit. Quant à moi je pense, entre autres, aux directives cachées ou obscures concernant des achats faits par les gouvernements et qui semblent réussir complètement à bloquer la vente de nos produits ouvrés aux agences gouvernementales ou para-gouvernementales en Europe et ailleurs. C'est dans ce champ de la politique commerciale que les États-Unis et le Canada ont à essuyer des critiques et ces critiques, la chose n'est pas étonnante, émanent de ceux qui appuient des politiques hautement restrictives par leurs instructions et leurs directives officielles; la source en est difficile à découvrir mais leur mise en pratique donne des résultats manifestes.

Je songe également aux pressions qui s'exercent dans divers pays au moyen de divers procédés juridiques, de lois visant l'admission d'entreprises étrangères, de mesures fiscales et de contrôles des changes qui restreignent le droit des entreprises étrangères de faire des placements dans d'autres pays. Ce sont là des entraves imposées au commerce car, particulièrement dans le cas des produits ouvrés de haute qualité, les investissements ouvrent la voie au commerce. Je crois aussi que, puisque les pays industrialisés ont sensiblement réduit les barrières tarifaires qui les séparaient, nous verrons surgir bien des problèmes qui découleront de divergences dans les politiques tarifaires et l'on insistera davantage pour réussir à créer de l'harmonie entre les régimes fiscaux.

Vous demandez, et avec raison, quelle sorte de calendrier prévoit-on pour ce programme? Il est évident que nous n'allons pas aborder notre politique "post-Kennedy" le 1er juillet prochain. Tous les gouvernements qui ont négocié ces nouveaux accords ont maintenant la tâche de les mettre en oeuvre et ils devront y mettre le temps nécessaire.

Pour le moment, nous devons aussi attendre et constater quels changements vont se produire dans la situation européenne. Le premier ministre Wilson a défini clairement la situation qu'il espère voir apparaître. Nous ne savons pas encore très bien quelle sera la réaction du groupe des négociateurs de la C.E.E. Quant à moi, je ne veux pas participer au petit jeu qui consiste à essayer d'interpréter la conférence de presse du président de la République française. Mais il est évident que le dénouement revêt de l'importance, non seulement pour l'Europe mais aussi pour l'Amérique du Nord. Si la Grande-Bretagne devient effectivement membre du Marché commun, nous risquons de perdre notre statut de nation privilégiée sur le marché du Royaume-Uni et, dans le cas de plusieurs de nos produits, nous ferons face à des préférences tarifaires dirigées contre nos marchandises. Il n'en reste pas moins vrai que nous bénéficierons d'une vigueur économique accrue de la Grande-Bretagne en Europe, comme d'ailleurs d'un essor européen en général.

En ce qui concerne la teneur de notre politique, il nous faudra songer à protéger nos intérêts essentiels sur le marché du Royaume-Uni, dans la mesure du possible, et nous aurons peut-être aussi à nous demander ce qu'il adviendra des tarifs de faveur que nous accordons à la marchandise du Royaume-Uni sur notre propre marché. Les taux tarifaires de préférence n'auront plus la nature d'un engagement si la Grande-Bretagne devient membre de la C.E.E. et, dans ce cas, une révision de nos listes de taux tarifaires, qui entraînera sans doute des négociations avec nos associés commerciaux, deviendra possible sinon nécessaire.

Tout ce que j'ai dit jusqu'ici se rapporte fondamentalement à la façon dont j'envisage les questions de politique commerciale, prises en fonctions de nos propres et indéniables intérêts commerciaux. Comme je l'ai expliqué clairement, ceci veut dire que nous devons trouver le moyen d'améliorer considérablement nos perspectives de vente sur les marchés des autres pays industrialisés situés autour de l'Atlantique-Nord et de la région nord du Pacifique. Je manquerais cependant à mon devoir de Canadien si je n'admettais que l'une des questions les plus difficiles et peut-être l'une des plus insolubles, en rapport avec la politique commerciale de la prochaine décennie, consiste à définir la façon dont nous, qui sommes des peuples industrialisés, pourrions aider les nations en voie de développement à augmenter leurs gains commerciaux. Ces nations devront commercer davantage avec nous car, tout comme nous, elles ne tiennent pas à vivre uniquement d'aide extérieure.

L'élimination virtuelle du régime de gouvernement colonial et l'apparition de plusieurs nouvelles nations dans les régions sous-développées du monde soulèvent des problèmes quant à la manière dont nous pourrions maintenir le genre de commerce multilatéral et non discriminatoire symbolisé par le GATT et couronné de succès grâce au "Kennedy Round". A la conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, toutes ces nouvelles entités économiques insistent pour obtenir des faveurs tarifaires particulières sur nos marchés. Elles croient que ces nouveaux tarifs de faveur leur permettront de vendre leurs produits ouvrés en plus grand nombre, avec en conséquence des recettes plus élevées. Elles réclament aussi des accords internationaux qui augmenteront et stabiliseront les revenus qu'elles retirent de leurs produits primaires.

Je dois avouer qu'à la lumière de notre propre évolution il semble douteux que de nouveaux taux tarifaires de faveur aident beaucoup à l'expansion

des pays en voie de croissance. Et je suis sûr que si toutes les nations industrialisées, agissant de concert, renonçaient à leur protection tarifaire dans le cas de la marchandise provenant des pays en voie de développement, nos manufacturiers n'auraient guère de difficulté à s'adapter au changement. La grande difficulté pour la plupart de ces pays vient du fait que leurs industries, en général, ne sont pas assez bien organisées pour trouver de véritables débouchés parmi nos économies si hautement concurrentielles.

Je ne me sens pas attiré vers les projets qu'on ébauche de temps à autre en Europe en faveur de préférences tarifaires qui seraient accordées aux nations en voie de développement, préférences limitées et restreintes par des contingents d'importation et par des régimes de permis que négocieraient certaines puissances métropolitaines avec ces pays grandissants qu'ils considèrent assujettis à leurs "sphères d'influence", pour employer un terme politique, alors qu'il s'agit essentiellement ici d'une question commerciale et non politique. Si nous, qui comptons au nombre des pays industrialisés, devons donner des préférences tarifaires à un monde en pleine expansion, je ne vois pas quel mérite il y aurait à poser toutes sortes de conditions avant de les accorder. Il en résulterait probablement une suite d'arrangements de faveur de plus en plus archaïques entre les puissances métropolitaines et leurs anciens territoires coloniaux. C'est donc avec grand intérêt que j'ai entendu le président Johnson annoncer à la réunion de Punta del Este que les États-Unis sont maintenant prêts à collaborer avec les autres pays industrialisés pour chercher à dresser un régime de préférence tarifaire auquel souscriront tous les pays industrialisés et dont bénéficieront tous les pays en voie de développement.

J'en conclus que les États-Unis se sont prononcés contre un accord tarifaire de faveur entre l'Amérique latine et leur propre pays et qu'ils se joignent maintenant à la Grande-Bretagne pour faire opposition à la création de régimes de préférence tarifaire plus étroits et uniquement bilatéraux par les grandes puissances métropolitaines. Si nous devons avoir des tarifs de préférence qui avantageront les pays en voie de développement, il est évident que le seul moyen intelligent de procéder est de faire reposer ces tarifs sur une base multilatérale. Je suis enclin à prédire qu'au Canada, d'ici quelques années, sinon plus tôt, nous devons prévoir en détail comment ce nouveau régime de préférence tarifaire favorable aux pays en question pourra être enté sur notre tarif douanier. Je peux prédire également qu'en nous occupant davantage de la grande question d'aider les pays en voie de développement à devenir solvables, il faudra faire beaucoup plus d'efforts afin de concevoir des accords relatifs au commerce des denrées de base. Je suis convaincu que des accords tendant à stabiliser les prix du sucre et du cacao feront beaucoup plus - purement du point de vue financier - pour venir en aide à un monde sous-développé que n'importe quel régime de préférence tarifaire.

J'ai mentionné tantôt le problème du commerce entre l'Orient et les pays occidentaux. Ce problème va continuer à tenir un rôle important dans la politique commerciale. En tant que Canadiens, nous avons acquis une certaine connaissance de ce commerce Est-Ouest, dont l'importance grandit d'année en année. La Chine territoriale, l'URSS et les pays de l'Europe de l'Est dont les gouvernements font le commerce d'État à État jouent un rôle de plus en plus significatif au sein du commerce mondial. Ce sont là certes des clients qui comptent pour le Canada.

Je sais pertinemment que les marchés des pays dont les gouvernements commercent indépendamment ne sont pas faciles à cultiver. Leur inclination à acheter est souvent restreinte du fait que leurs gouvernements se préoccupent de réaliser des équilibres bilatéraux avec leurs associés commerciaux des pays de l'Ouest et aussi à cause d'une pénurie de change étranger.

Naturellement, l'obtention d'accords commerciaux avec ces pays offre des problèmes qui diffèrent passablement de ceux afférents à la politique des échanges commerciaux avec les pays à marché libre, où nous obtenons pour nos produits d'exportation canadiens le droit de faire une concurrence sans limite à la production domestique dès que la question du tarif est réglée. Il est cependant devenu évident que dans certains pays dont les gouvernements font commerce d'État à État on commence à pencher davantage vers un régime marchand et, en conséquence, les obstacles que l'on a rencontrés auparavant en essayant d'établir des accords commerciaux entre les pays à gouvernement commerçant et ceux qui ont une économie basée sur un régime marchand vont peut-être s'aplanir.

Je prédis toutefois qu'en ce qui concerne les accords du Canada avec ces pays il est tout probable que les antécédents des dix dernières années vont servir de modèle aux dix années à venir. Ceci signifie qu'avec certains de ces pays, nous aurons des accords commerciaux où nous devrons accorder le tarif de la nation la plus favorisée pendant une certaine période de temps, alors qu'ils s'engageront à acheter une quantité minimum de marchandises canadiennes. Dans d'autres cas, on aura probablement de nouveaux contrats stipulant des achats de blé et peut-être d'autres produits canadiens, ce qui signifie que nous serons obligés pour notre part de créer et de fournir des garanties de crédit. Il est probable que, faisant partie de notre politique commerciale, cet aspect de nos relations de commerce va devenir plus complexe et que tous ceux qui s'occupent de ce genre de négociations à Ottawa devront leur consacrer beaucoup plus de temps.

En général, je crois que j'ai énoncé tout ce qui valait la peine d'être rappelé au sujet de la politique commerciale à la suite du "Kennedy Round". Après tout, nous en sommes encore au stade initial de la préparation des critères qui serviront à élaborer la politique à venir. Vous jugerez peut-être que je vous ai donné aujourd'hui plus qu'une liste de problèmes à résoudre et une suite de perspectives à envisager.

Bien entendu, cette liste de problèmes et ces perspectives nous obligent à faire des suppositions. Elle présume, par exemple, que le Canada et les autres grands pays industrialisés, plus spécialement les États-Unis, continueront à concevoir et à appliquer avec succès des politiques qui assureront la stabilité économique. Elle présume que nous allons continuer à diriger le cycle des affaires. Elle suppose aussi que nous en arriverons à des ententes internationales qui résoudront les questions monétaires et que nous mettrons en marche un mécanisme commun qui donnera plus de liquidité au régime des paiements lorsque le besoin s'en imposera. Quant à nous-mêmes, on présume que les Canadiens réussiront à conserver leur rôle concurrentiel dans un monde où la concurrence augmente chaque jour. Il va sans dire qu'il nous faudra accorder beaucoup plus d'attention aux mesures destinées à augmenter la productivité, en nous assurant que les frais courus au Canada ne dépassent pas ceux que nous devons acquitter sur nos marchés d'exportation éventuels.