

Statement

Minister for
International
Trade



Discours

Ministre du
Commerce
extérieur

89/19

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

PAR LE MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

JOHN C. CROSBIE

À L'OCCASION DE L'INAUGURATION DU CENTRE SUR LA
POLITIQUE COMMERCIALE ET LE DROIT DES ÉCHANGES COMMERCIAUX
(UNIVERSITÉ D'OTTAWA / UNIVERSITÉ CARLETON)

OTTAWA

Le 5 mai 1989

Canada

Mesdames et Messieurs,

Je suis très heureux de participer aujourd'hui à cette conférence et de souligner l'ouverture du Centre sur la politique commerciale et le droit des échanges commerciaux.

J'ai noté que la Conférence porte sur l'adaptation au nouveau climat créé par le libre-échange. Bien sûr, en voyant ici un aussi grand nombre de distingués membres du monde des affaires, je serais tenté de suggérer que la Conférence ait pour thème: "Comment gagner sa vie avec le libre-échange"... et même prospérer!

En tant que spécialistes du commerce international, vous savez aussi bien, sinon mieux que moi, qu'il n'existe pas de libre-échange intégral. Le commerce est simplement plus ou moins libre.

Vous savez que l'expression "zone de libre-échange" n'est pas le constat d'une réalité. C'est un concept juridique fondé sur l'Article XXIV de l'Accord général du GATT - un concept qui permet un accès préférentiel lorsque l'essentiel des échanges se fait sans obstacles.

Vous savez que l'Accord avec les États-Unis est moins un acte de foi aveugle qu'un reflet du niveau existant d'intégration économique entre les deux pays --intégration causée par les sept cycles précédents de négociations au GATT et par le Pacte de l'automobile. En bref, l'Accord de 1988 n'a été rendu possible que par les progrès réalisés depuis 1948 - progrès dont la plupart des Canadiens se sont réjouis.

Vous savez que l'Accord reflète largement les objectifs du Canada pour le précédent cycle de négociations au GATT, soit le Tokyo Round. L'un de ces objectifs, que nous n'avons pu réaliser dans les années 1970, était d'abaisser les droits de douane sur les produits à valeur ajoutée.

Pour ce qui est du commerce des ressources, vous savez que ce qui est dit dans l'Accord sur l'insuffisance des approvisionnements et sur la tarification, en plus de respecter les engagements que nous avons déjà pris envers le GATT et l'Agence internationale de l'énergie, reflète la position de négociation que s'était donnée le gouvernement Trudeau dans les années 1970 -- position que les États-Unis, la Communauté européenne et le Japon avaient alors rejetée.

Vous connaissez les grandes raisons stratégiques pour lesquelles nous avons recherché cet Accord, malgré ses risques politiques évidents; nous savions que nos entreprises de productions à valeur ajoutée et nos industries de services devaient avoir accès à un marché vraiment mondial pour maintenir leur compétitivité.

Vous savez qu'aucun accord n'éliminera jamais totalement les différends transfrontaliers. Le Canada et les États-Unis auront toujours des divergences de vues. Tout consiste à savoir comment gérer et régler ces différends inévitables.

Vous savez qu'il reste encore beaucoup à faire. Et lorsque ce travail sera achevé, il y aura sans doute encore du travail à faire alors que le monde continue d'évoluer.

Vous savez que le grand catalyseur du changement dans le monde n'est pas le niveau des droits de douane, mais plutôt la technologie! Aucun droit sur le cuivre ne peut, par exemple, limiter l'impact de la fibre optique; et aucun droit sur les disques en vinyle ne peut arrêter la progression du disque compact.

Vous savez que, dans le monde d'aujourd'hui, la politique commerciale concerne de moins en moins les exportations, et de plus en plus les destinations de l'investissement. L'Accord de libre-échange (ALE) encouragera moins nos entreprises à s'implanter aux États-Unis pour contourner les obstacles au commerce avec ce pays. Il nous aidera à attirer les investisseurs étrangers qui veulent desservir l'ensemble du marché nord-américain.

Et vous savez que, si difficile qu'il soit de nous adapter au libre-échange, nous aurions encore plus de difficulté à nous en passer.

Ainsi donc, puisque vous savez toutes ces choses, je ne vais pas vous les mentionner. Je voudrais plutôt situer l'Accord de libre-échange dans son contexte propre et décrire notre grande Stratégie nationale du commerce pour les années 1990.

Cette stratégie, que nous appelons tripolaire, veut donner aux Canadiens un horizon vraiment mondial. Le fait que nous poursuivions une stratégie à trois pôles ne devrait pas surprendre, car l'économie mondiale est en voie de s'axer sur la grande triade que constituent

- . l'Amérique du Nord;
- . la Communauté européenne; et
- . la région Asie-Pacifique, avec le Japon comme principal moteur.

Cette triade n'est évidemment pas un nouveau phénomène. Plusieurs d'entre nous se souviendront que les négociations

multilatérales du Tokyo Round étaient décrites comme des négociations commerciales trilatérales. Et les accords qui sous-tendaient cette intégration régionale - comme le Pacte canado-américain de l'automobile et le Traité de Rome instituant la Communauté européenne - ont déjà quelques décennies. C'est pourquoi les nouveaux développements comme notre Accord de libre-échange avec les États-Unis et l'objectif Europe 1992 ne sont pas la cause de la triade, mais plutôt leur effet naturel.

Dans ce monde tripolaire, le GATT prend une importance cruciale pour des nations commerçantes de puissance intermédiaire comme le Canada. Le GATT est, dans un sens, le pont qui relie ces trois méga-économies. Et dans un autre sens, il est notre porte d'accès à ces trois méga-marchés.

Et vous savez que nous avons rassemblé une solide équipe pour défendre les intérêts du Canada dans les actuelles négociations du Cycle d'Uruguay.

Mais nous savons que le succès ne viendra pas sans efforts, car

- . le nombre des parties à la table de négociation rend difficile la réalisation d'une entente;
- . les questions faciles ont été réglées dans les cycles précédents;
- . les vieux problèmes comme ceux de l'agriculture et des textiles ne se régleront sûrement pas facilement; et
- . les nouveaux thèmes que sont les services, l'investissement et la propriété intellectuelle font que le GATT s'éloigne des discussions fondées sur l'Article I et sur le régime de la nation la plus favorisée pour s'intéresser davantage à la question plus sensible de l'Article III et du régime du traitement national.

Mais aussi difficiles que soient ces questions, nous ne pouvons éviter le défi qu'elles nous posent. L'effondrement du système multilatéral aurait des conséquences incalculables. Le GATT n'est certes pas parfait. Mais il est tout ce que nous avons. Nous devons le maintenir. Et nous le ferons.

Si le GATT est la porte d'accès à de nouvelles possibilités pour les Canadiens, l'ALE est la clé qui nous permettra de saisir ces possibilités. Il stimulera grandement notre compétitivité.

Et nous avons déjà pris bien des initiatives pour que l'Accord avantage les Canadiens.

Nous avons constitué une équipe d'experts qui, sous la direction de Don Campbell, veillera à la gestion de la relation.

La Commission a tenu sa première réunion.

Le processus d'accélération des réductions tarifaires a suscité des milliers de demandes en ce sens de part et d'autre de la frontière.

Les membres des groupes spéciaux d'experts chargés de trancher les différends ont été choisis, tout comme les membres du Comité sélect sur l'industrie automobile.

Les groupes techniques se mettent maintenant au travail.

Et nous annoncerons sous peu le nom de notre négociateur en chef pour les futures négociations sur les subventions et les droits antidumping.

Nous tentons aussi de favoriser l'expansion du commerce avec les États-Unis.

Nous prévoyons une participation accrue aux foires commerciales et un plus grand nombre de missions commerciales.

Nous avons mis en place de nouveaux programmes pour aider nos exportateurs à exploiter les marchés offerts dans les diverses régions des États-Unis -- par exemple le programme NEXUS, qui est axé sur le sud des États-Unis.

Des études de marché sont préparées pour chaque secteur.

Et des séminaires sont tenus pour aider nos exportateurs éventuels à comprendre mieux les mécanismes de financement des exportations, les débouchés offerts par les marchés publics américains ainsi que d'autres questions d'importance clé.

Mais le GATT et l'ALE ne sont pas nos seuls domaines d'action. Nous faisons également des efforts sur les fronts européen et asiatique.

Comme vous le savez, la Communauté européenne vise l'achèvement de son marché intérieur d'ici à 1992.

Notre stratégie pour 1992 est assez simple:

- . Nous procédons à une étude détaillée de l'incidence de l'Europe de 1992: des groupes de travail ont déjà été formés au sein du gouvernement et trois grandes études ont été commandées.
- . Nous prévoyons continuer d'utiliser le GATT comme principal mécanisme de nos discussions avec la Communauté européenne, reconnaissant que les réformes entraînées par l'objectif 1992 affecteront sensiblement les politiques de commerce extérieur de la Communauté.
- . Nous encouragerons les investissements dans les deux sens et nous favoriserons le développement d'alliances stratégiques entre firmes canadiennes et européennes.
- . Et nous voulons aider nos gens d'affaires à mieux comprendre les particularités des divers marchés de l'Europe.

Parce que, comme nous le savons tous, indépendamment de ce qui se passera en 1992, les Italiens, les Britanniques et les Français garderont toujours leur unicité, tout comme les Terre-neuviens et les Texans resteront toujours différents, qu'il y ait ou non libre-échange.

Voilà donc ce qu'est fondamentalement notre approche de l'Europe de 1992. Nous nous efforçons en même temps de forger de solides liens avec les pays de la bordure du Pacifique aux plans du commerce et de l'investissement.

En l'an 2000, l'Asie devrait compter pour 60 pour cent de la population, 50 pour cent de la production et 40 pour cent de la consommation mondiales. Certains croient qu'au 21^e siècle, le commerce transpacifique pourrait atteindre 500 milliards de dollars.

Il est manifestement grand temps que le Canada cesse de considérer Vancouver et le Pacifique comme son arrière-cour, et qu'il recherche la place qui lui revient à l'avant et au centre de cette scène économique dynamique. Il est absolument essentiel que nous renforçons notre présence au Japon et que nous saisissons les possibilités que nous offre cette dynamique région du monde.

Nous croyons encore ici que l'ALE renforcera grandement notre capacité de livrer concurrence à l'étranger. Il aidera vraiment nos exportateurs à se lancer sur les marchés asiatiques.

Mais nous devons évidemment faire plus.

Nous devons:

- . améliorer les connaissances linguistiques et culturelles de nos gens d'affaires de sorte qu'ils puissent traiter plus efficacement avec le Japon, la Chine et les autres nations de l'Asie;
- . mieux appuyer les efforts de pénétration des marchés;
- . encourager la coopération scientifique et technologique; et
- . promouvoir les intérêts canadiens en redynamisant notre programme de communications et nos échanges culturels.

C'est ce que nous devons faire. Et c'est ce que nous allons faire.

Notre grande stratégie commerciale reposera donc:

- . sur les trois pôles de la Stratégie;
- . sur le GATT, comme porte d'accès aux débouchés offerts dans les trois méga-marchés; et
- . sur l'ALE, comme clé nous permettant de saisir ces débouchés.

Et si nous sommes concurrentiels dans ces trois méga-économies, nous serons concurrentiels n'importe où dans le monde - que ce soit en Inde, au Brésil ou en Europe de l'Est.

J'ai parlé jusqu'à maintenant de renforcement de notre capacité de concurrencer et de création de débouchés. Mais cette capacité et ces débouchés ne sont pas suffisants. Ils ne nous donneront pas grand chose si nous n'avons pas la volonté de les utiliser.

C'est peut-être là notre plus grand défi - le défi de développer une culture commerciale extravertie dans laquelle les connaissances et les compétences des Canadiens correspondent à l'importance qu'occupe le commerce international dans notre économie.

J'ai espoir que le nouveau Tribunal canadien du commerce extérieur contribuera à élargir les horizons des Canadiens par ses pouvoirs d'enquête.

Les huit centres d'études en administration internationale implantés dans toutes les régions du pays joueront

aussi un rôle essentiel lorsqu'il s'agira d'amener la prochaine génération à penser "mondial".

Et nous nous attendons pleinement à ce que le Centre canadien sur la politique commerciale et le droit des échanges commerciaux soit à l'avant et au centre de l'action puisqu'il a pour mandat:

- . d'encourager les recherches sérieuses sur la politique commerciale canadienne;
- . d'enseigner la politique commerciale et d'en encourager l'enseignement ailleurs;
- . de répondre aux besoins de formation des secteurs privé et public;
- . de fournir un mécanisme pour l'échange d'idées et d'informations; et
- . d'agir comme catalyseur pour mieux faire comprendre aux Canadiens les questions touchant la politique commerciale.

Le gouvernement souhaite que les Canadiens élargissent leurs horizons. C'est pourquoi il continue d'appuyer les centres d'études en administration internationale.

C'est pourquoi nous accroissons notre appui financier et que nous établissons de nouveaux centres au Canada.

C'est aussi pourquoi il m'a fait plaisir de participer à l'inauguration de ce Centre sur la politique commerciale et le droit des échanges commerciaux - un Centre qui aura certainement un rôle clé à jouer alors que nous relevons les défis d'une économie planétaire.

Merci de m'avoir invité.