

Déclaration

95/17

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE
L'HONORABLE ROY MACLAREN,
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
DEVANT LA NEW SOUTH WALES STATE
CHAMBER OF COMMERCE**

**« LE CANADA ET L'AUSTRALIE :
PARTENAIRES DANS LE PACIFIQUE ET DANS LE MONDE »**

**SYDNEY, Australie
Le 13 mars 1995**



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada

Tout près d'ici, il y a à peine plus d'un siècle, John Larke, le tout premier délégué commercial du Canada à l'étranger, débarquait du Warimoo. L'arrivée de M. Larke à Sydney marquait le véritable début des relations commerciales entre le Canada et l'Australie, dont nous fêtons le centenaire cette année.

La mission de John Larke consistait à « se renseigner sur les besoins généraux de l'Australie en matière de commerce, et sur les débouchés particuliers existant dans ce pays », ainsi qu'à « favoriser par tous les moyens possibles les échanges entre le Canada et l'Australie ». Ses efforts de la première heure ont contribué à l'essor du commerce d'une foule de biens, notamment des textiles, des céréales et des roues de voiture. Larke a aussi joué un rôle de premier plan dans l'établissement de la liaison par câble transpacifique entre le Canada et l'Australie. Si le dernier siècle a été fertile en événements ayant concouru à la prospérité de notre relation, il nous reste encore beaucoup à faire en tant que Partenaires dans le Pacifique et dans le monde.

Notre relation commerciale se fonde sur nos nombreux points communs : notre histoire est liée à celle du Commonwealth, nous parlons la même langue et nous possédons des systèmes de loi et de réglementation semblables de même que des structures fédérales comparables, autant d'éléments qui viennent cimenter nos rapports.

Géographiquement, nous nous situons aux antipodes l'un de l'autre. Cela ne nous empêche pas d'avoir des échanges commerciaux équilibrés qui dépassent aujourd'hui largement les 2 milliards de dollars, et dont la croissance se poursuit toujours. Les investissements ne sont pas en reste. Ceux du Canada en Australie s'élèvent cumulativement à tout près de 5 milliards de dollars, ceux de l'Australie au Canada étant tout juste inférieurs à 2 milliards de dollars.

À en juger par ces chiffres, les échanges bilatéraux et le mouvement des investissements entre le Canada et l'Australie sont plus importants qu'on ne le pense généralement de part et d'autre. Toujours d'après ces chiffres, il se pourrait que nous entretenions une relation dont la qualité est souvent tenue pour acquise, une relation que nous avons peut-être même un peu négligée au moment où notre attention était trop accaparée par la nécessité de nous adapter aux changements rapides survenus dans nos régions respectives. Une telle situation ne peut que nous nuire, à l'un comme à l'autre.

En tant que partenaire de longue date de l'Australie au sein du Commonwealth et en tant que pays de la région Asie-Pacifique, le Canada souhaite entreprendre avec votre pays un deuxième siècle d'une collaboration encore plus étroite. Il nous faut faire en sorte que nos gens d'affaires ne laissent pas passer les possibilités intéressantes qui se présentent dans nos pays respectifs parce qu'ils seraient obnubilés par l'attrait actuel des nouveaux marchés asiatiques. La tâche qui nous attend consiste donc à instituer entre nous un nouveau partenariat réciproquement avantageux grâce auquel nous serons tous deux propulsés dans ce que certains qualifient de « siècle du Pacifique ».

Le Canada et l'Australie sont des pays commerçants. La petitesse relative de leurs marchés intérieurs ne leur en laisse pas le choix. Depuis dix ans, leurs échanges et leurs investissements ont enregistré une croissance sans précédent qui est en train de transformer fondamentalement leur économie.

Il y a 20 ans à peine, l'idée du libre-échange avec les États-Unis — sans parler du Mexique et, bientôt, du Chili — était si étrangère à la doctrine commerciale que le ministre canadien du Commerce qui se serait hasardé à en parler aurait pu être traité d'hérétique. Aujourd'hui, il est devenu normal de parler d'une économie nord-américaine intégrée, une économie caractérisée non seulement par des liens commerciaux plus étroits, mais aussi par des infrastructures qui se ressemblent de plus en plus, par des voies de distribution communes et par un réseau complexe d'activités de production et d'investissement transfrontière.

Les chiffres concernant les échanges entre le Canada et les États-Unis montrent avec quelle rapidité évolue cette économie intégrée. Aujourd'hui, le Canada exporte plus de produits manufacturés aux États-Unis qu'il n'en vend sur son propre marché intérieur. Le commerce bilatéral entre les deux pays s'élève maintenant à 1 milliard de dollars par jour, tous les jours de l'année. L'an dernier, le Canada a enregistré un taux de croissance économique de 4,8 p. 100 accompagné d'un taux d'inflation presque nul. Cette forte croissance est en bonne partie attribuable à des niveaux d'exportations jamais atteints, celles-ci représentant à l'heure actuelle 36 p. 100 de notre PIB, un pourcentage record.

La dette publique accumulée pourrait devenir un obstacle, et les derniers déficits budgétaires ont été beaucoup trop élevés. Dans le budget du 27 février, nous avons néanmoins exposé le plan que nous entendons adopter pour nous attaquer systématiquement à ce problème. En procédant presque exclusivement à des réductions de dépenses de préférence à des augmentations d'impôt, nous réduirons notre déficit à 3 p. 100 du PIB en 1996. Par la suite, nous nous attendons à ce que la croissance économique soit plus élevée que l'augmentation de la dette, dont le pourcentage par rapport au PIB devrait continuer de baisser.

En songeant à l'avenir, je prévois que les échanges et les investissements entre le Canada et l'Australie se multiplieront sur différents plans. À la faveur de la mondialisation et de l'émergence de techniques nouvelles, nos entreprises peuvent se lancer ensemble dans de nouvelles opérations commerciales. Parallèlement aux exportations et aux importations qui constituent depuis toujours la majeure partie des échanges entre nos deux pays, nous voyons apparaître de nouvelles méthodes de faire des affaires à l'heure où les entreprises des deux côtés du Pacifique inventent des formules originales de coopération adaptées aux particularités du marché international actuel.

À nos yeux, l'Australie représente un marché intéressant, un marché toujours accueillant pour les biens et les investissements canadiens, surtout dans les secteurs technologiques de pointe tels que les télécommunications et le traitement de l'information, l'aérospatiale et la défense, le matériel de transport, l'exploitation minière et l'environnement. Les entreprises canadiennes sont de plus en plus nombreuses à s'allier à des entreprises australiennes ou à s'établir en Australie pour exploiter les débouchés qui s'ouvrent dans la grande région Asie-Pacifique. Les sociétés Cognos et Footprint Software sont parmi celles qui ont choisi d'installer leur centre régional à Sydney. En faisant de l'Australie leur port d'attache régional, ces entreprises suivent l'exemple d'autres sociétés canadiennes dont Moore Group, le Groupe DMR, Northern Telecom et McCain Foods.

Par ailleurs, le Canada représente pour de nombreuses entreprises australiennes à la fois un marché intéressant et leur meilleure porte d'accès au vaste marché de l'ALENA [Accord de libre-échange nord-américain]. Les produits manufacturés constituent une part de plus en plus grande des exportations australiennes au Canada. J'aimerais voir un plus grand nombre d'entreprises australiennes suivre l'exemple de leurs consoeurs TNT, Mayne Nickless, Western Mining, BHP, CRA, Fosters et AMCOR, pour qui le Canada constitue la base régionale à partir de laquelle s'organisent les activités visant l'ensemble du marché nord-américain.

Je ne veux pas donner l'impression que l'harmonie a toujours régné entre nous. Il est arrivé que le ton monte, et nous nous sommes même carrément opposés à certaines occasions. Cela n'a rien d'exceptionnel entre pays qui entretiennent des relations aussi diversifiées et poussées. Ce qui compte, c'est que pendant un siècle, nous avons su régler la plupart de nos différends à notre satisfaction réciproque en nous fondant sur notre intérêt commun à faire des affaires, et sur nos responsabilités de membres de la communauté internationale. Je suis déterminé à récolter les fruits d'une relation réussie en m'attelant avec nos amis australiens à la tâche de donner un nouveau souffle à notre relation commerciale.

Il m'apparaît également opportun de miser sur la similitude des vues du Canada et de l'Australie sur une foule de questions internationales. Le Canada et l'Australie ont sensiblement la même perception des avantages d'un système de commerce international fondé sur des règles précises. Ensemble, nous mettons tout en oeuvre pour faire en sorte que l'Organisation mondiale du commerce [OMC] acquière un dynamisme propre à favoriser l'établissement de règles à un niveau plus poussé que celui atteint dans le cadre de l'Uruguay Round. L'OMC devra s'occuper d'un programme chargé de négociations portant sur des points demeurés en suspens depuis l'aboutissement de l'Uruguay Round, dont les services financiers, le transport maritime et les marchés publics. De concert avec d'autres organisations internationales, elle se penchera aussi sur de « nouveaux » enjeux commerciaux tels le lien entre les normes environnementales et de travail et le commerce, la

politique en matière de concurrence et les règles régissant les investissements directs. Je compte bien que nos deux pays collaboreront étroitement à la recherche de solutions à ces problèmes au sein de l'Organisation mondiale du commerce et d'autres instances internationales.

J'ai mentionné tout à l'heure l'importance de notre passé commun de membres du Commonwealth britannique dans l'histoire de notre partenariat commercial. Néanmoins, l'avenir de ce partenariat est davantage lié à notre situation géographique commune de pays de la région du Pacifique, ainsi qu'à notre intérêt commun dans l'énorme potentiel économique de la région Asie-Pacifique. La réussite de l'APEC [mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique] ne peut qu'être profitable au Canada et à l'Australie, qui y voient tous deux un mécanisme indispensable à la libéralisation économique rapide des échanges dans l'ensemble de cette région des plus dynamiques.

La réussite de l'APEC revêt une importance cruciale pour différentes raisons. Les possibilités d'échanges avec le Japon et les « dragons » asiatiques sont loin d'être pleinement exploitées. Derrière ces pays se trouve la Chine avec son énorme économie jusqu'ici fermée. Si elle est mal gérée, l'entrée en scène de ce pays – tout comme celle de l'Inde – ébranlera l'équilibre du système commercial international.

Qui plus est, l'APEC peut contribuer tout particulièrement à rapprocher les pays des deux côtés du Pacifique. S'il est doté de bonnes structures, ce mécanisme peut devenir le point de contact entre deux économies continentales – un tampon géopolitique garantissant que ni l'intégration régionale en Asie ni l'extension du libre-échange à l'ensemble des Amériques ne creuseront une ligne de faille au milieu du Pacifique.

En novembre dernier à Bogor, en Indonésie, les membres de l'APEC ont exprimé leur détermination à réaliser le libre-échange. Cet objectif, les pays industrialisés l'atteindront en 2010, et les pays en développement, en 2020. Les conséquences auraient été impensables il y a quelques années à peine : dans 15 ans au plus tard, le libre-échange entre les États-Unis et le Japon sera devenu une réalité, et d'ici 25 ans, il en sera de même du libre-échange entre les États-Unis et la Chine. Mais pour en arriver là, les bonnes intentions ne suffiront pas. Il faut établir un processus. De toute évidence, la tâche qui nous attend n'est pas facile. S'ils veulent atteindre leur objectif de libre-échange, les membres de l'APEC se doivent de prendre dès maintenant des mesures concrètes.

Outre qu'elles représentent déjà d'excellents marchés pour les exportateurs canadiens et australiens, les économies de l'APEC sont la source d'une bonne partie du dynamisme à la base de la croissance mondiale. Pourtant, les avantages que nombre des pays en question retirent du système économique international ne sont pas encore proportionnels au niveau de leur engagement à l'égard de ce système mesuré selon leur degré d'acceptation des obligations que celui-ci

comporte. Cette situation doit changer. Je sais que le Canada s'emploiera avec l'Australie à encourager l'expression de la volonté nécessaire, en travaillant de manière constructive à la poursuite de l'objectif du libre-échange fixé par les dirigeants de l'APEC en novembre dernier. Les opinions varient quant à la meilleure façon de procéder. Si l'on devait permettre que les engagements collectifs des membres de l'APEC ne se traduisent que par des mesures individuelles ou unilatérales, le Canada jugerait la situation préoccupante. L'expérience nous enseigne en effet que les chances de réussir en empruntant cette voie seront inévitablement limitées par l'absence d'un processus structuré destiné à atteindre un certain équilibre entre les concessions et les avantages.

J'espère que les participants au sommet de l'APEC qui aura lieu à Osaka en novembre pourront s'entendre sur un ensemble de mesures concrètes qui devront être prises collectivement en vue d'atteindre l'objectif commun du libre-échange. Le Canada ne s'oppose pas à ce que certains pays posent à Osaka des gestes unilatéraux symboliques en faveur de la libéralisation des échanges. Ces gestes pourraient effectivement contribuer à instaurer une certaine confiance et à donner une certaine impulsion au mouvement, quoique à elles seules, de telles actions unilatérales ne répondent pas aux besoins sur lesquels les dirigeants se sont entendus à Bogor. Pour être pris au sérieux, les participants au sommet de l'APEC de cette année doivent s'entendre à tout le moins sur un calendrier prévoyant l'amorce de négociations sur un train de mesures utiles en faveur de la libéralisation des échanges régionaux et de la promotion du commerce. Appelé à assumer la présidence de l'APEC en 1997, le Canada sera bien placé pour donner suite aux engagements pris à Osaka.

Aux yeux de certains observateurs, la formation de blocs commerciaux régionaux sous l'égide de l'APEC et dans le cadre de l'ALENA, par exemple, favorise l'exclusion et la division. Notre propre expérience avec l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, puis avec l'ALENA, nous enseigne que de tels regroupements peuvent devenir des pierres d'assise plutôt que d'achoppement, des pierres sur lesquelles pourra s'appuyer le régime global fondé sur l'Organisation mondiale du commerce, et qui viendront renforcer le système économique international. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a permis une plus grande libéralisation des échanges que ne l'aurait fait un accord multilatéral. L'ALENA, outre qu'il a marqué l'entrée en scène du Mexique, a joué un rôle de catalyseur dans le mouvement en faveur du libre-échange au sein de l'APEC tout comme dans l'ensemble de l'hémisphère occidental. Il se pourrait même que les relations commerciales avec l'Europe se resserreraient. Nous procédons à la mise en place de cercles de libre-échange dont les chevauchements pourraient même aboutir un jour à la conclusion d'un nouvel arrangement commercial reliant tous les blocs - à une sorte d'OMC améliorée. Les changements survenus récemment ou à prévoir dans l'environnement commercial mondial montrent qu'une certaine force d'impulsion s'exerce présentement en faveur de la libéralisation des échanges et des investissements à

l'échelle mondiale. Comment peut-on poursuivre sur cette lancée? Comment doit-on s'y prendre pour que les blocs actuels prennent parallèlement de l'expansion et finissent par s'unir?

Le Canada, l'Australie et d'autres pays qui partagent leurs vues ont un important rôle à jouer à cet égard. Nos politiques et nos décisions doivent encourager les échanges entre les blocs et décourager l'esprit de rivalité que cultivent souvent les groupements régionaux. Il faut privilégier la recherche d'un consensus, un consensus se fondant sur le besoin de faire progresser la libéralisation des échanges tant à l'intérieur des régions qu'entre elles.

L'expérience de libéralisation bilatérale canado-américaine montre au Canada et à l'Australie les avantages d'échanges ouverts et libres. Les entreprises canadiennes et australiennes sont bien placées pour profiter des occasions d'affaires qu'offre la réduction ou l'élimination des obstacles au commerce et aux investissements à l'échelle mondiale. Je ne vous apprendrai rien en vous disant que toute entreprise se doit de devancer ses concurrents. Aujourd'hui, il nous faut privilégier les investissements et les partenariats stratégiques à long terme dans des marchés clés afin d'établir les réseaux de production et de technologie qui constituent un élément si essentiel de l'environnement économique mondial.

Je vous invite - tout comme j'invite les entrepreneurs canadiens - à essayer de nouvelles formules de jumelage, à chercher des façons originales d'établir des liens grâce auxquels nos produits et nos techniques pourront pénétrer les marchés internationaux de manière plus efficace et concurrentielle. Les entreprises canadiennes devraient songer sérieusement à implanter en Australie la base régionale à partir de laquelle elles pourront réussir dans la région du Pacifique-Ouest et de l'Asie du Sud. Leurs homologues australiens devraient eux aussi examiner attentivement la possibilité de s'établir au Canada pour assurer leur réussite dans les Amériques. Partageons les risques et les avantages du partenariat dans la région du Pacifique et dans le monde. C'est le défi et la chance qui nous attendent au moment d'entamer un deuxième siècle de collaboration.

Merci.