

## **Priorités du Canada sur le plan du commerce international et de l'investissement**

Le commerce représente les deux tiers de l'économie canadienne. Le Canada a travaillé fort lors des forums multilatéraux et bilatéraux pour accroître l'accès aux marchés mondiaux et au commerce réglementé pour les sociétés canadiennes. Cependant, la récession actuelle et l'évolution de la dynamique du commerce mondial exigent qu'il focalise ses priorités commerciales et affecte les ressources aux négociations plus efficacement pour maximiser les gains pour les sociétés canadiennes.

À cause de la récession, les gouvernements sont incités à protéger les industries nationales en ajoutant des obstacles au commerce et à l'investissement. Bien que les dirigeants du G20 se soient engagés à éviter le protectionnisme, les gouvernements du monde entier - y compris 17 pays du G20 - érigent des obstacles.

Le programme de Doha pour le développement de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), une priorité pour le Canada, piétine encore une fois. Or, le cycle de Doha offre à un pays de taille moyenne comme le Canada, dont l'économie est axée sur les échanges, un forum idéal pour élargir son accès aux marchés et renforcer sa réglementation en matière de commerce. Peu de progrès ont été réalisés durant le cycle en dépit des résultats ambitieux et équilibrés que les dirigeants du G20 ont réclamés. L'impasse actuelle empêche les entreprises de profiter des débouchés sur les marchés clés et continue de nuire à de nombreuses industries canadiennes.

L'impact de la récession sur les entreprises canadiennes accroît l'importance de renforcer la réglementation du commerce au sein des marchés canadien, nord-américain et mondial. Dans l'intérêt des entreprises canadiennes, il faut lutter contre le protectionnisme et les pratiques de manipulation des marchés des autres pays et, pour ce, remettre ces comportements en question dans tous les forums par des recours diplomatiques directs avec nos principaux partenaires commerciaux et des institutions comme l'OMC et l'OCDE et appliquer efficacement les lois commerciales du Canada.

La relation commerciale Canada-États-Unis, qui représente 80 % des exportations de marchandises canadiennes et 1,6 milliard de dollars en échanges bilatéraux quotidiens, est également confrontée à des défis. Le maintien de l'accès au marché américain est nettement une priorité. Le cycle de Doha est également prioritaire à cause des débouchés qui s'ouvriront sur les marchés mondiaux pour les producteurs de biens, de services et de produits agroalimentaires si un accord est conclu. Or, la conclusion d'un accord exigera que tous les pays, y compris le Canada, fassent preuve de souplesse dans leurs secteurs sensibles.

On doit non seulement mettre l'accent sur le commerce entre le Canada et les États-Unis et le commerce multilatéral, mais également tenter de conclure des accords bilatéraux de commerce et d'investissement avec les marchés clés et, dans la mesure du possible, créer des synergies entre eux. Le Canada et l'Union européenne négocient actuellement un accord de partenariat économique amélioré qui devrait générer des gains de 40 milliards de dollars sur le plan du commerce et de l'investissement. La conclusion réussie de ces négociations devrait avoir la priorité. Le renforcement du commerce avec la Chine et l'Inde est essentiel à la croissance à court terme et à long terme du Canada. Le Canada et l'Inde envisagent des négociations de libre-échange à la suite de la conclusion récente

d'un APIE, tandis que les négociations d'un APIE avec la Chine se poursuivent. Tout en élargissant nos relations commerciales avec d'autres pays, nous devons absolument affecter des ressources à ces économies florissantes de l'Asie-Pacifique.

Les accords de libre-échange récemment conclus avec l'Association européenne de libre-échange, la Jordanie, la Colombie et le Pérou sont d'importantes réalisations. En prochaine étape, le Parlement devra approuver les accords en suspens et octroyer des ressources aux négociations de projets qui maximisent les débouchés pour les entreprises canadiennes, notamment aux pourparlers en cours avec la Corée du Sud, pourvu qu'il soit possible d'obtenir des résultats équilibrés en ce qui a trait aux obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce et à l'investissement.

Les avantages cumulatifs des négociations commerciales devraient être observés dans tous les grands secteurs de l'économie canadienne. Nous devrions tenter d'obtenir des résultats ambitieux et équilibrés dans toutes les négociations sur le commerce et l'investissement en tenant compte des retombées pour tous les secteurs concernés, notamment les investisseurs, les exportateurs et les producteurs de biens, de services et de produits alimentaires.

Le gouvernement canadien et le milieu des affaires doivent garder à l'esprit que leur capacité à gérer un grand nombre de négociations est limitée. Nous devons agir stratégiquement et sélectivement, mais être suffisamment souples pour changer de cap au besoin.

### **Recommandations**

Que le gouvernement fédéral, en consultation avec le milieu des affaires :

1. Intensifie les relations entre le Canada et les États-Unis comme priorité sur le plan du commerce bilatéral.
1. S'efforce de raviver et d'optimiser les négociations du cycle de Doha de l'OMC et fasse preuve de souplesse dans les secteurs sensibles afin de conclure un accord ambitieux et équilibré.
2. Conclue une entente de partenariat économique ambitieuse et équilibrée avec l'Union européenne d'ici deux ans.
3. Entame des négociations de libre-échange avec l'Inde, misant sur l'APIE récemment conclu, et cherche à obtenir un résultat substantiel lors des négociations avec la Chine comme point de départ au renforcement du partenariat économique Canada-Chine.
4. Affecte les ressources restantes aux négociations signées et pendantes qui servent le mieux les intérêts du Canada.
5. Utilise la diplomatie, les forums commerciaux internationaux (OMC, OCDE) et l'application efficace des recours en matière de commerce intérieur pour éviter les distorsions commerciales sur le marché canadien causées par les politiques protectionnistes des autres pays.