



# *Commerce international, retombées locales*



LE CANADA,  
L'OMC  
ET LE COMMERCE  
INTERNATIONAL



## CE QUE LE COMMERCE REPRÉSENTE POUR LE CANADA

Les avantages du commerce sont réels et tangibles : ils créent des emplois autour de nous et une activité économique aussi diversifiée et intéressante que le Canada lui-même.

Par exemple, des entreprises canadiennes initient les Européens au riz sauvage biologique, soutiennent les soins de santé et l'enseignement en Tanzanie par le biais des technologies du téléapprentissage, traitent les eaux usées en Alabama et offrent aux Allemands des solutions novatrices pour effectuer des paiements électroniques. Les sociétés canadiennes sont en demande, et elles sont présentes dans le monde entier.

Aussi n'est-on pas surpris d'apprendre que le Canada est l'un des premiers pays commerçants au monde. Nos échanges commerciaux s'élèvent à environ 2,4 milliards de dollars chaque jour, ce qui représente environ 43 % de notre produit intérieur brut. Un emploi sur quatre dépend des exportations. Les Canadiens se sont découverts une passion pour le commerce et les échanges internationaux, et les marchés étrangers les ont accueillis à bras ouverts. Au cours de la dernière décennie, les échanges commerciaux du Canada avec d'autres pays ont augmenté d'année en année, contribuant considérablement à la prospérité et à la stabilité économique du Canada.

Toutefois, tous les avantages potentiels du commerce n'ont pas été exploités. Le Canada a encore beaucoup à gagner. En effet, un nombre croissant de pays ouvrent leur marché à nos biens et à notre expertise, et instaurent des règles de plus en plus équitables et d'une plus grande simplicité pour les exportateurs canadiens.

Les services, par exemple, représentent trois emplois sur quatre au Canada. Cependant, c'est un marché relativement inexploité, et les exportations dans ce domaine devraient fortement augmenter au fur et à mesure que les pays découvriront l'ingéniosité et l'expertise des Canadiens, et que des règles mieux adaptées ouvriront davantage le système.

La participation du Canada à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et à d'autres accords commerciaux n'a d'autre but que d'accroître les débouchés pour les entreprises et les citoyens canadiens. L'objectif est d'éliminer les entraves au commerce, les règles ambiguës et les formalités administratives. En résumé, il s'agit de donner la possibilité aux exportateurs canadiens d'exprimer leur plein potentiel afin qu'ils puissent bâtir un meilleur avenir pour leurs collectivités.

## QUELS SONT LES ENJEUX?

Des études récentes indiquent qu'une plus grande libéralisation du commerce pourrait être très profitable au Canada :

- Une baisse d'un tiers des tarifs agricoles pourrait produire des bénéfices d'environ 100 millions de dollars pour le Canada.
- Une baisse similaire des tarifs industriels pourrait rapporter au Canada 4 milliards de dollars nets supplémentaires, ou plus — et si les mêmes réductions étaient appliquées aux tarifs sur les services, ce montant augmenterait de plus de 15 milliards de dollars.



- **Si tous les tarifs étaient complètement éliminés, les bénéficiaires pourraient s'accroître de presque 3 billions de dollars à l'échelle mondiale, et la part du Canada dépasserait 60 milliards de dollars.**

Les Canadiens ont beaucoup à gagner de la libéralisation du commerce et sont bien placés pour profiter des avantages qu'elle apporte.

Nos gens d'affaires sont des producteurs de classe mondiale, surtout dans le secteur des services qui est en plein essor. Diverses entreprises des secteurs du génie, de l'environnement, des conseils en gestion, des services financiers, de la technologie de l'information, des télécommunications et du tourisme ont déjà réussi à s'imposer sur les marchés mondiaux.

La grande majorité des exportateurs canadiens sont de petites et moyennes entreprises. Pour elles, l'augmentation des échanges commerciaux est synonyme de revenus supplémentaires, d'une productivité accrue et d'un plus grand accès à la technologie et à l'investissement. Le commerce les rend plus efficaces et plus concurrentielles.

C'est pourquoi le Canada est membre de l'OMC et est partie à d'autres accords commerciaux. Les règles techniques qui s'étalent sur des pages et des pages peuvent sembler très abstraites au citoyen moyen. Mais ces règles ont un motif : accroître les débouchés pour le Canada et concrétiser le potentiel des entreprises canadiennes.

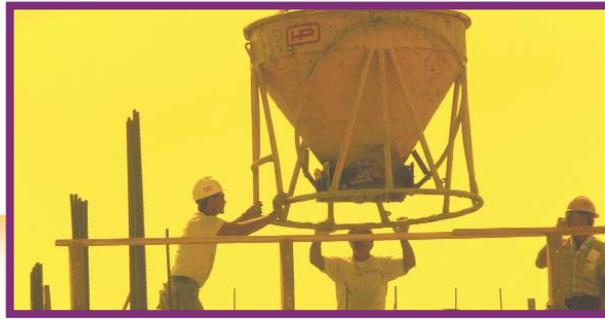
Les consommateurs canadiens pourraient bénéficier grandement d'avoir plus facilement accès à des produits moins chers, qu'ils soient fabriqués au Canada ou importés. Les fabricants canadiens pourraient profiter de technologies et de facteurs de production moins coûteux pour leurs biens fabriqués et leurs inventions.

Ainsi, lorsque des représentants canadiens s'assoient autour d'une table à Genève ou dans d'autres centres mondiaux pour négocier de bonnes conditions pour le Canada, ils défendent en fait les intérêts de toute la collectivité canadienne — y compris ceux d'une société productrice de tourbe de l'Île-du-Prince-Édouard qui exporte 95 % de sa production au Japon; d'un expert-conseil montréalais qui conçoit des centrales électriques dans le monde entier; d'une compagnie de ballet de Winnipeg qui soulève l'enthousiasme du public aux quatre coins des États-Unis; et des consommateurs canadiens qui bénéficient d'un plus grand choix et de prix plus bas.

Regardez autour de vous. Bon nombre des petites entreprises que vous connaissez exportent à l'étranger. Certaines le font depuis des années et d'autres n'en sont qu'à leurs débuts. Toutes ont fondamentalement intérêt à ce que des règles commerciales raisonnables leur permettent d'étendre leurs marchés et, par conséquent, de prendre de l'envergure au Canada.

La prochaine fois que vous lirez un gros titre concernant des négociations commerciales internationales, pensez à ce que cela signifie vraiment, au résultat final de toute cette activité. Pensez à cette petite entreprise qui veut déployer ses ailes, à votre voisin, citoyen canadien comme vous, qui veut également devenir un citoyen du monde.

Les entreprises canadiennes veulent être des chefs de file mondiaux. Elles veulent exceller. Alors pourquoi les retenir?



## UNE NOUVELLE SÉRIE DE NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Le Canada est l'un des 144 pays membres de l'Organisation mondiale du commerce et il a été un des membres fondateurs de son prédécesseur, le GATT, en 1948. Le Canada a l'habitude des négociations commerciales internationales.

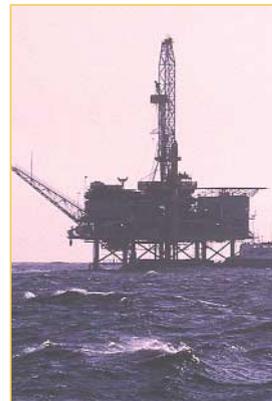
En novembre 2001, les membres de l'OMC se sont rencontrés à Doha, au Qatar, pour lancer une nouvelle série de négociations sur la libéralisation du commerce. Le travail le plus ardu ne fait que commencer puisque les négociations doivent se poursuivre jusqu'en 2005.

Le « Programme de Doha pour le développement » — qui doit son nom à l'attention toute particulière portée aux pays en développement — implique la tenue de négociations sur un vaste éventail de questions. Parmi les plus importantes figurent la réduction et l'élimination progressive de toutes les subventions à l'exportation, ainsi que la réduction d'autres obstacles au commerce des produits agricoles et non agricoles. Les pourparlers sur la libéralisation du commerce des services seront approfondis.

Les négociations couvriront des questions d'ordre réglementaire. On discutera notamment de la clarification et de l'amélioration des règles concernant les mesures antidumping, les subventions et les droits compensateurs; de l'amélioration des méthodes de règlement des différends; et de la manière d'aider le mieux possible les pays en développement à se conformer aux règles de l'OMC, à un rythme adapté à leurs besoins.

Par ailleurs, les membres jetteront les bases de futures discussions qui porteront sur la transparence des marchés publics, de l'investissement étranger et de la concurrence, et continueront d'apporter des améliorations visant à façonner une OMC plus transparente et plus ouverte.

Les membres discuteront également de l'incidence des règles commerciales sur d'autres questions. Ils examineront entre autres la relation entre les règles de l'OMC et les accords internationaux sur l'environnement.



## CE QUE CELA SIGNIFIE POUR LE CANADA

Au fur et à mesure que se dérouleront des négociations, le Canada élaborera des règles pour appuyer ses priorités.

**FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES EXPORTATEURS CANADIENS :** L'ouverture du marché mondial des services, qui est actuellement en plein essor, représente un atout et crée des débouchés pour les Canadiens car nous excellons dans ce domaine.

**ACCROÎTRE LA COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES CANADIENNES :** La réduction et l'élimination des tarifs et des subventions d'autres pays sur des exportations canadiennes clés, dont les produits agricoles, les produits de la pêche, les aéronefs, l'acier et la construction navale, feront concorder les prix avec les coûts et rendront les exportations canadiennes plus concurrentielles.



**AMÉLIORER LES RÈGLES POUR LES RENDRE PLUS UNIFORMES ET PLUS EFFICACES :** La clarification des mesures antidumping aidera à diminuer le nombre de différends commerciaux dans des domaines qui sont importants pour le Canada, et l'amélioration des règles sur la facilitation du commerce permettra de réduire les formalités administratives à la frontière et d'accélérer la circulation des biens et des services.

**PROTÉGER ET PROJETER LES VALEURS CANADIENNES :** Le Canada continuera d'appliquer des politiques qui mettent en valeur notre culture, maintiennent les programmes sociaux de notre choix et encouragent la primauté du droit et la transparence.



#### LES PROCHAINES ÉTAPES

Tout au long des négociations, le gouvernement du Canada continuera d'informer et de consulter les Canadiens sur les travaux réalisés au sein de l'OMC ainsi que dans le cadre d'autres négociations et accords commerciaux.

Bien que les détails des accords commerciaux soient complexes, l'objectif du Canada est clair : créer des débouchés pour les Canadiens et les aider à profiter des occasions qui leur sont offertes à travers le monde.

#### **Pour plus de renseignements**

Le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur les négociations et les accords commerciaux

**[www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac](http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac)**

Le Service des délégués commerciaux du Canada aide les exportateurs souhaitant tirer parti des débouchés à l'étranger.

**[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)**

Pour obtenir des exemplaires de cette brochure et d'autres publications du MAECI :

Service de renseignements (SXCI), ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : 1 800 267-8376 (sans frais) ou (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

Courriel : [enqserv@dfait-maeci.gc.ca](mailto:enqserv@dfait-maeci.gc.ca)

©Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — 2002

ISBN 0-662-66420-5

N° de catalogue E2-459/2002

