

entourait l'entrée et la concurrence sur les marchés mondiaux. Je suis extrêmement fier d'Équipe Canada inc et bien persuadé qu'elle aidera un plus grand nombre de sociétés à se lancer dans l'exportation tant pour leur propre prospérité que pour celle de notre pays, qui est fondée sur le commerce.

Pour ce qui est des outils nécessaires à l'exportation, nous sommes aussi en train d'élaborer une base de données exhaustive qui renferme des rapports détaillés, à jour, sur les marchés étrangers. On dénombre actuellement plus de 500 rapports et leur nombre ne cesse de croître. Pour vous renseigner sur ces services et ces outils, et également sur toute une gamme d'autres services offerts aux entreprises canadiennes, il suffit de contacter notre guichet unique : Équipe Canada inc.

CanadExport : Les expressions « libéralisation des échanges » et « mondialisation » sont devenues à la mode dans les années 90. Quelle est leur portée pour les entreprises canadiennes et pour le Canada dans son ensemble?

Le ministre Pettigrew : Elles signifient beaucoup, précisément parce que le commerce international est vital pour notre prospérité et notre bien-être. En effet, les exportations génèrent un emploi sur trois au Canada et elles représentent 43 % de notre PIB, contre 30 % il y a à peine cinq ans. Par ailleurs, l'investissement au Canada et nos investissements à l'étranger ont progressé encore plus rapidement.

Mais nous ne sommes pas devenus une nation commerçante en travaillant en vase clos, loin de là. Il nous a fallu la sécurité d'un système commercial fondé sur des règles. La mondialisation est un fait incontournable, que nous devons comprendre, apprécier et gérer beaucoup mieux que nous ne le faisons. De surcroît, c'est un phénomène que ni les gouvernements, ni personne ne peuvent freiner ou arrêter.

CanadExport : À la lumière des négociations de l'Organisation mondiale du commerce [OMC] à Seattle en novembre dernier, quelle direction prendront, à votre avis, les futures négociations commerciales?

Le ministre Pettigrew : Nous insistons, depuis toujours, sur l'importance de règles commerciales qui soient claires, transparentes et équitables. C'est là une nécessité pour une économie de taille moyenne comme la nôtre, qui doit entrer en concurrence avec des économies plus grandes et plus fortes. C'était là notre but à Seattle, où les pourparlers — qui mettaient en jeu des questions complexes et 135 pays — n'ont été que suspendus, faute de temps. Tous les participants y ont cependant beaucoup appris. Les travaux reprendront donc où ils ont été interrompus et nous poursuivrons les négociations à Genève ce mois-ci, comme prévu, sur l'agriculture et les services. Et cela est vrai non seulement pour l'OMC, mais aussi pour la ZLEA, la ZELE, la Coopération économique Asie-Pacifique [APEC] et d'autres négociations que nous comptons poursuivre.

Je tiens toutefois à souligner que les objectifs du Canada figurent intégralement dans les documents de travail finaux. Et, comme nous l'avons promis aux Canadiens, nous n'avons pas mis en jeu nos intérêts en matière de santé et d'éducation, et nous ne le ferons pas. Nous sommes, en effet, déterminés à faire progresser la dimension sociale du commerce, et à ce que nos valeurs et nos programmes sociaux soient protégés. Car la mondialisation doit avoir un visage humain. Elle ne peut pas simplement être imposée aux gens, mais doit au contraire leur offrir des avantages. La transparence est donc essentielle et c'est là, je crois, que le Canada a joué un rôle de tout premier plan à Seattle.

En effet, par rapport à toutes les délégations, notre démarche a été parmi les plus transparentes — sinon la plus transparente.

Les autres ministères fédéraux et les provinces n'étaient pas que des figurants au sein de notre délégation. Nous les avons consultés tout au long des négociations, tout comme les représentants du secteur privé et du monde de l'éducation. Nous avons aussi rencontré quotidiennement les organisations non gouvernementales [ONG] pour discuter de l'évolution des pourparlers. Cela atteste, je crois, notre engagement à l'égard de la transparence au sein de l'OMC.

CanadExport : Vous avez mentionné l'OMC, la ZLEA, la ZELE et l'APEC, mais qu'en est-il des États-Unis, notre plus grand partenaire commercial?

Le ministre Pettigrew : Notre objectif consiste toujours à développer les marchés qui offrent les meilleurs débouchés, partout, à nos exportateurs. Les États-Unis ne sont pas simplement notre premier partenaire commercial, mais aussi une importante source d'investissements étrangers directs et ils continueront de stimuler l'innovation et les progrès technologiques dans notre pays.

Nous avons beaucoup travaillé pour faire en sorte que les échanges entre nos deux pays se fassent harmonieusement et de façon transparente. Avec l'ALENA, nous disposons d'un cadre efficace, fondé sur des règles, grâce auquel nous pouvons commercer avec nos voisins du Sud. Ainsi, nos exportations vers les États-Unis ont augmenté de plus de 80 % au cours des cinq dernières années, en grande partie grâce à l'environnement stable et prévisible qu'a créé l'ALENA.

Mais nous pouvons faire encore plus. Nous envisageons donc l'ouverture de nouveaux bureaux de commerce aux États-Unis, en particulier dans les nouveaux « berceaux » de la technologie, et nous avons affecté un plus grand nombre de spécialistes du commerce, surtout dans le domaine de l'investissement.

Le marché américain demeure, bien sûr, celui que choisissent la plupart de nos entreprises pour se lancer dans l'exportation. Nous allons donc renforcer nos programmes d'aide comme celui des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers [NEEF] et le NEEF Plus. L'expérience directe que peuvent ainsi acquérir les nouveaux exportateurs leur donne les connaissances et les capacités nécessaires pour commercer dans d'autres régions du monde.

Voir page 16 - Coup d'œil



Le ministre du Commerce international M. Pierre S. Pettigrew