

## Entrevue avec M. Marchi (Suite de la page 1)

transparentes. Les accords qui seront l'aboutissement de ces négociations sont, à nos yeux, des outils qui aident à faire progresser les intérêts commerciaux et économiques du Canada. Nous nous sommes engagés à travailler en collaboration avec les gouvernements provinciaux, le milieu des affaires et les groupes d'intérêt, c'est-à-dire avec tous les Canadiens, pour connaître leurs vues sur ces questions et établir des objectifs commerciaux précis. Nous croyons que la concertation, la tenue de consultations ouvertes et globales, sont une condition essentielle à la préparation de toute négociation commerciale.

**CanadExport :** Le Ministère sera très occupé en 1999, puisqu'il doit mener à bien plusieurs initiatives importantes, notamment la Zone de libre-échange des Amériques [ZLEA]. Quels sont vos grands objectifs pour 1999 en ce qui concerne la ZLEA? Quel est le principal message que vous voulez transmettre au secteur privé?

**M. Marchi :** Du fait qu'il préside la phase initiale des négociations en vue de la création de la ZLEA, le Canada joue un rôle de premier plan dans ce processus qui, lorsqu'il aura été mené à bonne fin, fournira aux entreprises canadiennes des règles de base plus claires et un accès élargi aux marchés de l'Amérique latine et des Antilles. Notre objectif est de conclure un accord général de libre-échange avec les 34 pays de l'hémisphère qui, ensemble, constituent un des marchés qui s'accroissent le plus rapidement au monde. Mais il importe que les milieux des affaires, et tous les Canadiens, restent engagés dans ce processus qui mènera à la ZLEA. Le cinquième Forum des gens d'affaires des Amériques, qui se tiendra à Toronto les 30 et 31 octobre, offrira au secteur privé une occasion exceptionnelle de contribuer à ce processus. Immédiatement après cette rencontre, les 1<sup>er</sup> et 2 novembre, le

Canada accueillera la réunion des ministres du commerce de la ZLEA.

**CanadExport :** Monsieur le Ministre, vous avez affirmé que les États-Unis étaient un marché prioritaire pour vous. Pouvez-vous préciser votre pensée pour nos lecteurs?

**M. Marchi :** On n'insistera jamais trop sur le caractère tout à fait singulier de nos relations avec les États-Unis. Le Canada et les États-Unis sont le meilleur client l'un de l'autre, et les échanges bilatéraux, qui s'élèvent aujourd'hui à plus d'un milliard de dollars par jour, ont plus que doublé depuis la signature de l'Accord de libre-échange en 1989. Il y a encore d'énormes possibilités d'exportation aux États-Unis, en particulier pour les PME. Pour une entreprise qui n'a jamais exporté auparavant, il est tout à fait naturel de vouloir faire ses débuts dans un marché qui se trouve dans un pays voisin et où les pratiques commerciales sont semblables. Cela lui donne en même temps la possibilité d'acquérir une expérience précieuse dans le domaine de l'exportation avant de se lancer sur les marchés mondiaux.

**CanadExport :** Quels genres d'initiatives et de programmes le Ministère a-t-il mis en place pour aider les exportateurs à tirer parti des débouchés qu'offre le marché américain?

**M. Marchi :** Par l'entremise de son ambassade, de ses consulats et de son réseau de délégués commerciaux à travers les États-Unis, le Ministère offre toute une gamme d'outils qui peuvent aider les entreprises canadiennes, y compris les missions de promotion commerciales organisées dans le cadre du programme des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers [NEEF] et de NEEF Plus, qui connaissent un vif succès. Ajoutons à cela tous les renseignements qu'on peut trouver sur notre site web et dans nos publications, dont l'exemple le plus récent est « Carrefour États-Unis », nouvelle rubrique qui paraît dans

*CanadExport*, le bulletin d'information commerciale publié par le Ministère.

**CanadExport :** Les États-Unis sont évidemment un marché prioritaire, mais que dites-vous aux entreprises qui recherchent des marchés qui offrent à la fois une croissance plus rapide et des risques plus élevés?

**M. Marchi :** Je les encouragerais à considérer tout marché offrant des débouchés pour leurs produits ou leurs services. Dans la mesure où on est bien préparé, on peut tirer parti des très nombreux débouchés qui se créent chaque jour sur les nouveaux marchés partout dans le monde. Et vous n'avez pas à assumer tous les risques. Nous avons mis en place un grand nombre de bons mécanismes pour fournir aux exportateurs des services financiers et des services de gestion du risque. Je pense en particulier à la Société pour l'expansion des exportations et à la Corporation commerciale canadienne.

**CanadExport :** Vu la mondialisation de l'activité économique et financière, les liens entre le commerce et l'investissement sont plus étroits que jamais. Quelles réflexions vous inspire la question des investissements dans cette optique?

**M. Marchi :** L'investissement étranger joue un rôle très important à l'égard de la croissance économique et de la prospérité au Canada, car il favorise la création d'emplois à contenu technologique élevé, stimule les activités de recherche et de développement et attire des personnes compétentes. Le taux de croissance de l'investissement à l'échelle mondiale est très supérieur à celui des échanges commerciaux, mais la part du Canada dans l'investissement étranger à l'échelle globale diminue. À mon avis, nous devons multiplier nos efforts en vue d'attirer les capitaux étrangers et de montrer aux investisseurs que l'économie canadienne repose sur les technologies de

Voir page 13 — Entrevue