

Minister of Industry,  
Science and Technology and  
Minister for International Trade



Ministre de l'Industrie, des  
Sciences et de la Technologie et  
ministre du Commerce extérieur

# Statement

# Déclaration

91/57

**SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS**

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE  
L'HONORABLE MICHAEL H. WILSON,  
MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES  
ET DE LA TECHNOLOGIE ET  
MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,  
À LA CONFÉRENCE NATIONALE SUR LES SERVICES**

**TORONTO (Ontario)  
Le 18 novembre 1991**

Madame Cohen, invités d'honneur, Mesdames et Messieurs,

Permettez-moi de vous remercier d'être ici aujourd'hui. Je tiens à remercier tout particulièrement Dian Cohen, qui préside la conférence, ainsi que Ronald Begg, Wayne Bowes et Gail Cook-Bennett, qui dirigent les trois ateliers. J'attends donc avec hâte leur rapport sur les discussions de ce matin.

Il me fait plaisir de prendre la parole à l'occasion de la première de six conférences nationales sur les services, qui, pour la première fois, réunissent les principaux intervenants du secteur des services, ce géant caché de notre économie.

La Conférence d'aujourd'hui, et celles qui suivront à Halifax, à Montréal, à Winnipeg, à Edmonton et à Vancouver, vous permettront de discuter des défis que doit relever votre secteur, ainsi que du rôle qu'il joue -- et qu'il peut jouer -- dans l'économie canadienne. Étant donné la place importante que le secteur des services occupe au sein de cette économie, il convient de tenir aujourd'hui la première des nombreuses consultations qui sont prévues pour les prochains mois dans le cadre de l'Initiative de la prospérité.

La conférence vous donne aussi l'occasion de rendre ce géant caché plus visible non seulement aux yeux du public, mais aux vôtres aussi; ceci permettra de détruire le mythe selon lequel « il n'y a pas d'industrie sans cheminée », et de faire la lumière sur la nature des emplois dans le secteur des services.

Pourquoi ai-je appelé ce secteur le géant invisible? Parce que trop peu de Canadiens sont conscients de son rôle dans le maintien de leur niveau de vie. Pourtant, la valeur des services produits au Canada en 1990 a représenté plus du double de celle des biens. Le secteur des services est maintenant le principal employeur au pays : il emploie 8,9 millions de Canadiens, soit 71 p. 100 de la population active du pays.

Le sous-secteur des services commerciaux regroupe les entreprises qui offrent à d'autres entreprises leurs connaissances, leur expertise et leurs compétences dans les domaines professionnel et technique, tels que la finance, les transports et la distribution. Ce sous-secteur produit presque la moitié de la valeur des services rendus par l'industrie dans son ensemble et emploie environ 35 p. 100 de la population active du Canada. Au cours de la dernière décennie, le secteur des services a créé neuf emplois sur dix au Canada, et ce record devrait se maintenir au cours des années 90.

La contribution du secteur des services au produit intérieur brut (PIB) témoigne de son importance. Et celle du géant caché est énorme, car elle compte pour 65,4 p. 100 du PIB.

Pourtant, à ce jour, trop peu de Canadiens -- y compris leurs représentants au sein des gouvernements -- reconnaissent l'existence

de ce géant. La contribution du secteur des services au bien-être et à la compétitivité de tous les autres secteurs est énorme, même si elle n'est pas évidente, d'où le surnom que nous lui avons donné.

La compétitivité du Canada tient à la qualité, aux compétences et aux ressources technologiques du secteur des services.

Le gouvernement ne cesse de souligner l'importance du secteur des services depuis 1984, mais il s'est rendu compte que la collecte et l'analyse des données statistiques sur le secteur faisaient défaut. Cette constatation l'a amené à lancer le Programme d'études sur les industries de service en 1986. Les 80 rapports qui ont été préparés donnent des services l'image d'un secteur très dynamique de l'économie canadienne, dont la croissance fait partie du développement industriel.

Ils aboutissent tous à la conclusion qu'une économie concurrentielle dépend de la compétitivité des services. Et j'en profite pour annoncer que pour parfaire nos connaissances sur le secteur, le gouvernement a demandé à Statistique Canada de créer une nouvelle source de données sur ce secteur.

Peu de Canadiens connaissent l'importance des services dans la croissance du commerce extérieur. Le Canada fait au moins 15 p. 100 de son commerce international dans ce domaine, et la valeur des échanges mondiaux de services a dépassé les 600 milliards de dollars en 1989. Les exportations de services commerciaux ont progressé deux fois plus vite que celles des marchandises depuis 1980.

Le gouvernement fait tout son possible à l'échelle internationale pour voir à ce que cette croissance continue. Et pour la première fois, les services font l'objet des négociations commerciales multilatérales (NCM).

Le Canada travaille à assujettir le commerce des services à des règles multilatérales et à élargir l'accès à d'autres marchés dans des domaines clés comme les services financiers, les télécommunications, les services informatiques et les services professionnels, par exemple. Ce n'est pas facile avec plus de 100 pays à la table de négociation; mais je pense que nous parviendrons à une bonne entente.

Je reviens de Séoul où se sont réunis les pays de l'Asie-Pacifique et où les membres de la conférence de la CEAP (Coopération économique Asie-Pacifique) se sont fermement prononcés sur les NCM. Je crois que cette rencontre démontre la volonté politique de surmonter les dernières difficultés au cours des semaines à venir. Par ailleurs, les récentes discussions entre la Communauté européenne et les États-Unis sur les pourparlers commerciaux ont été elles aussi encourageantes. Que les services soient couverts par l'Accord de libre-échange Canada - États-Unis témoigne de l'intérêt du Canada pour un meilleur accès aux marchés de services.

Les services seront aussi importants dans l'Accord de libre-échange nord-américain, et des progrès notables sont faits dans un certain nombre de secteurs. Nos négociateurs consultent entre autres les divers sous-secteurs des services afin de définir la position du Canada dans le cadre des négociations.

Pour relever les défis posés sur les marchés mondiaux, les entreprises canadiennes doivent être concurrentielles. Malheureusement, cette compétitivité si nécessaire fait défaut dans bon nombre de domaines. Depuis 1961, le déficit du Canada au compte des services est passé de 457 millions à 12,6 milliards de dollars.

Et le problème n'est pas l'impossibilité de soutenir la concurrence. Si vous estimez que les entreprises canadiennes de services ne peuvent se hisser au niveau mondial, parlez donc à Mike Miller. Il est le président d'une société de Calgary, la Safety Boss Ltd., qui a des chances de se trouver dans la prochaine édition du *Livre Guinness des records*.

Safety Boss est l'une des quatre entreprises dont le Koweït a retenu les services en mars dernier pour éteindre les 650 puits de pétrole en feu dans le pays après la Guerre du Golfe. Elle a réussi à en étouffer 178, soit plus que toutes les autres entreprises engagées, dont certaines sont parmi les plus réputées.

Oui, nous pouvons soutenir la concurrence sur les marchés étrangers. Et nous le faisons -- souvent grâce au partenariat. InfoCorp Computer Solutions Ltd., de Winnipeg, qui fabrique des logiciels à l'intention des détaillants pour faciliter la comptabilité et la préparation des inventaires, l'a fait. Au début de l'année, InfoCorp a signé avec ICL/Fujitsu une entente de commercialisation en vertu de laquelle celle-ci deviendra le distributeur exclusif du logiciel d'InfoCorp sur le marché asiatique.

Trop peu de Canadiens sont conscients de la dure réalité : l'économie mondiale se transforme; il ne faut plus compter sur les ressources naturelles pour maintenir et améliorer notre niveau de vie. Il faut changer nos façons de faire et de travailler. Voilà pourquoi les Canadiens doivent élaborer un plan afin de rendre l'économie canadienne concurrentielle sur la scène internationale.

Aujourd'hui, je veux mettre l'accent sur un élément vital de la compétitivité, et inclure le mot, le concept et l'exercice du partenariat dans toute discussion sur la compétitivité.

Le lien entre la compétitivité et le partenariat pourra en étonner beaucoup. Certains considèrent la compétitivité comme une lutte rangée. Bien que la lutte soit inévitable dans une économie de marché dynamique, cela ne veut pas dire que la confrontation soit une bonne stratégie. Je voudrais que les Canadiens en envisagent une autre, qui prendrait la forme du partenariat.

L'initiative et l'entrepreneurship sont des éléments clés de la compétitivité. Ils l'ont toujours été et le seront toujours. Mais ce ne sont pas les seuls éléments. Compétitivité ne veut pas dire travailler chacun de son côté. La compétitivité, c'est aussi la coopération des partenaires qui s'aident à tirer parti de leurs forces pour grossir leur part de marché.

De nos jours, la compétitivité repose sur le partenariat. Vous êtes nombreux dans le secteur de l'informatique à suivre de près l'évolution de ce secteur d'activité excitant et dynamique. Lorsque les sociétés IBM et Apple ont uni leurs forces, était-ce de la concurrence ou un partenariat? Lorsqu'un géant du logiciel comme Microsoft et un autre du matériel comme Digital Equipment Corp. se regroupent, est-ce de la concurrence ou un partenariat?

Lorsque des banques à charte et des maisons de courtage unissent leurs efforts, est-ce de la concurrence ou un partenariat? Lorsque des compagnies aériennes et des sociétés hôtelières et de location de voitures collaborent pour offrir des forfaits voyage et tourisme, est-ce de la concurrence ou un partenariat?

La réponse est claire : c'est un partenariat à des fins de compétitivité. C'est un partenariat au sein duquel chaque associé tire parti des forces de l'autre pour grossir sa part de marché, trouver de nouveaux débouchés et changer la conjoncture sur un marché stagnant.

Le partenariat est le centre de la roue de la prospérité et les partenaires en sont les rayons, force motrice qui rend le Canada concurrentiel sur la scène mondiale. Avant de faire du partenariat une force de la compétitivité internationale, il faut accepter la réalité, et donc notre place aujourd'hui dans l'économie mondiale.

À première vue, nous sommes en bonne place. L'économie du Canada occupe le septième rang dans le monde; son niveau de vie est le deuxième. Au cours des 30 dernières années, notre taux de création d'emplois a été le plus élevé comparativement à celui des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques.

Il suffit toutefois de gratter un peu la surface pour découvrir des tendances troublantes. Le Canada ne suit plus l'évolution de l'économie mondiale. La productivité ne progresse pas aussi rapidement qu'auparavant et depuis les cinq dernières années, nous sommes en perte de vitesse. Chez nos concurrents, la productivité augmente plus vite.

Nous continuons de compter énormément sur les ressources naturelles, terrestres et maritimes. Mais l'affaîssement du prix des denrées, la présence de concurrents qui produisent les mêmes produits à meilleur prix et de concurrents ingénieux qui mettent au point des produits qui remplacent les nôtres compromettent cette dépendance. La part du commerce mondial des ressources naturelles du Canada augmente alors

que les pays concurrents s'occupent d'établir des économies fondées sur la matière grise et l'innovation.

Les répercussions du glissement de la productivité et de notre dépendance à l'égard des ressources naturelles commencent à se faire sentir partout autour de nous. Pour la première fois, de jeunes Canadiens pourraient avoir un niveau de vie inférieur à celui de leurs parents. Actuellement près des deux tiers des familles canadiennes ont deux revenus. Mais nombre d'entre elles ont de la difficulté à tirer le maximum d'un revenu disponible réel à peine supérieur à ce qu'il était il y a 20 ans, et elles se rappellent que leurs parents avaient assez d'un revenu pour bien vivre.

La perspective d'une génération dont la situation financière risque d'être moins solide que celle de la génération précédente et les difficultés financières quotidiennes que trop de Canadiens éprouvent sont sûrement des signes d'alarme suffisants pour nous inciter à modifier nos habitudes.

Nous pouvons commencer par dissiper les mythes qui règnent sur la compétitivité. Ensuite, nous pouvons bâtir une nouvelle compétitivité fondée sur les valeurs canadiennes traditionnelles que sont la coopération et le travail d'équipe pour nous attaquer à des problèmes communs et les résoudre.

C'est ce que propose l'Initiative de la prospérité, soit créer des partenariats pour permettre au Canada de mieux se placer sur la scène mondiale.

La prospérité dans les relations patronales-syndicales, c'est reconnaître que si la confrontation fait partie intégrante de ces relations, les deux parties partagent un intérêt commun : la prospérité de leur entreprise. C'est pourquoi patrons et syndicats doivent trouver des façons de consolider leur union et de réduire les heurts. La création récente de la Commission canadienne de la mise en valeur de la main-d'oeuvre est l'exemple parfait d'un tel partenariat.

L'ampleur que prend aujourd'hui la gestion de la qualité totale au sein de tous les secteurs économiques, et qui amène les syndicats et le patronat à collaborer à la mise au point de produits et de services de meilleure qualité, ne pourra que stimuler la création de partenariats constructifs.

La prospérité, c'est une association entre le producteur et le fournisseur du secteur des services. C'est une relation à long terme bâtie sur une compréhension profonde des besoins de chacun, sur une recherche commune de la qualité et sur le fait reconnu que la prospérité des deux partenaires dépend de la prospérité de chacun.

La prospérité, c'est un partenariat entre les entreprises de secteurs différents et de marchés différents. C'est regrouper les forces de l'un et l'autre pour créer un concurrent imbattable. C'est établir des

entreprises en participation, conclure des affaires pour échanger le savoir-faire, élargir l'accès et les investissements, diffuser la technologie, favoriser des échanges de licences, conclure des ententes de promotion, de marketing et de fabrication en coopération, conclure enfin des échanges de personnel et des ententes de R-D collective.

C'est dans cet esprit qu'une entreprise de St. John's, RDS Engineering, a décroché des contrats de services techniques avec la Saint John Shipbuilding dans le cadre du Programme de la frégate canadienne de patrouille et ce pour la réalisation de la gaine technique de la plate-forme à embase-poids Hibernia.

La force de RDS, ce sont ses services de conception et de dessin assistés par ordinateur, fondés sur une technologie acquise à la suite d'un échange de technologie avec une entreprise britannique.

La création de l'Institut professionnel de logistique du Canada est un autre exemple bénéfique de coopération et de partenariat entre des secteurs différents. Des hommes et des femmes de toutes les régions du Canada, spécialisés dans le domaine du transport des matériaux et de l'information depuis leur origine jusqu'à leur destination, se sont groupés pour former l'Institut. Grâce aux efforts de 10 associations industrielles et à la collaboration de deux ministères fédéraux, l'Institut réunit employeurs, employés et établissements d'enseignement pour faciliter l'implantation de la logistique et sa reconnaissance en tant que profession.

Le partenariat, c'est la collaboration entre les entreprises et les écoles, les universités et les collèges communautaires en vue de l'alphabétisation totale de la société. C'est travailler avec des professeurs et tirer parti de leurs connaissances spécialisées pour élaborer des programmes dont bénéficieront des étudiants de tous âges. Le partenariat, c'est collaborer avec les laboratoires de R-D des universités canadiennes pour mettre au point de nouveaux produits, de nouveaux procédés et de nouvelles façons d'ajouter de la valeur aux produits et aux services déjà connus.

Le partenariat, c'est collaborer avec tous les ordres de gouvernement pour faire de nos villes de meilleurs endroits où vivre et travailler. C'est concevoir des programmes ingénieux de formation. C'est aider les cadres supérieurs du commerce et de l'industrie aux niveaux fédéral et provincial à inciter les entreprises à se grouper afin de créer des marchés nationaux et extérieurs.

Je ne vous parle pas d'une utopie quelconque. De nombreux pays s'évertuent à créer des partenariats et réussissent à le faire mieux que nous. Je ne veux pas non plus laisser entendre qu'il faut abandonner les autres éléments clés de la compétitivité, telles l'innovation, la découverte de nouveaux marchés, la découverte et la mise en oeuvre de technologies. Pour moi, le partenariat fait partie intégrante de la compétitivité : c'est un aspect souvent négligé et sur lequel il faudrait insister dans notre quête de la compétitivité.

De nombreuses entreprises canadiennes ont déjà établi des partenariats de tous genres afin d'améliorer leur compétitivité. Prenons l'exemple du Groupe DMR Inc., l'une des entreprises canadiennes qui réussit le mieux dans le secteur des services de consultation informatique. Fondée à Montréal il y a 18 ans, l'entreprise compte maintenant 2 200 employés au Canada et aux États-Unis, ainsi qu'en Australie et en Europe. Ses activités commerciales et son plan d'expansion reposent en grande partie sur l'établissement de partenariats actifs avec plusieurs entreprises, tant canadiennes qu'étrangères. En 1990-1991, son chiffre d'affaires a atteint 200 millions de dollars, dont près de la moitié provenait de ventes à l'étranger. DMR offre tout un éventail de services professionnels en gestion de l'information et de la technologie. L'entreprise a lancé l'année dernière un ambitieux projet de quatre ans, soit un partenariat en R-D d'une valeur de 38 millions de dollars.

Cette association, qui réunit 15 partenaires des secteurs privé et public, travaille à mettre au point le « macroscope », technique de pointe qui permet de déterminer les méthodes, les logiciels et les programmes de formation nécessaires à une gestion efficace de la technologie de l'information. DMR est aussi un joueur important du projet européen de technologie de pointe dans le domaine du logiciel.

Comme l'explique Pierre Ducros, président du conseil d'administration, « le partenariat et la participation sont les rouages clés de notre compétitivité et de notre croissance ».

Laissez-moi maintenant vous poser les questions suivantes :

- Combien d'entre vous ou de vos clients discutent en long et en large avec leur personnel des problèmes qui surviennent et des solutions à apporter ?
- Combien d'entre vous mettent au point des façons de faire et des services après consultation auprès des fournisseurs et des clients et ce, en collaboration avec eux ?
- Combien d'entre vous ont formé des regroupements stratégiques avec des entreprises étrangères sur un marché éloigné afin de partager une technologie ou d'ouvrir un nouveau marché ?
- Combien d'entre vous ont gagné l'appui des collègues ou des universités de leur ville pour élaborer des programmes de formation et faire appel à de nouvelles idées ?
- Combien d'entre vous voyagent à l'étranger pour visiter des entreprises similaires ou d'éventuels fournisseurs ou acheteurs afin d'élargir leurs horizons et de trouver ce qui pourrait favoriser leur compétitivité ?

Le partenariat peut être le rouage central d'une nouvelle compétitivité canadienne fondée sur la coopération et le partenariat.

La création de l'Association canadienne des industries de services, fondée par Robert Ferchat et d'autres personnes, avec la collaboration du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie est un exemple parfait des partenariats qui peuvent exister entre les secteurs public et privé; et le gouvernement fédéral était heureux d'accorder une aide financière à la création de cette importante association.

Les défis pressent. L'Initiative de la prospérité permet d'utiliser au mieux le temps dont nous disposons; elle s'assure que nous trouvons les bonnes solutions et que nous les trouvons du premier coup. Elle offre aux Canadiens l'occasion de travailler ensemble à l'élaboration d'un plan d'ensemble pour rendre l'économie canadienne concurrentielle sur la scène mondiale.

Les Canadiens ont prouvé par le passé et prouvent encore chaque jour qu'ils sont capables de relever les défis, et de le relever avec succès et avec force. Ils possèdent les compétences voulues et la technologie nécessaires pour relever les défis posés par l'économie mondiale, mais ils doivent cependant améliorer leurs compétences. Le principal défi qui se pose maintenant, c'est de mieux s'organiser pour utiliser plus efficacement ces compétences et la technologie.

C'est le but de l'Initiative de la prospérité, soit de travailler en équipe, en partenariat, pour améliorer cette compétitivité à l'échelle mondiale et bâtir un Canada plus fort et plus prospère.

Merci.