

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

91/45

**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 L'ASSEMBLÉE ANNUELLE
DU CONSEIL CANADIEN DES PÊCHES,
AU CENTRE DES CONGRÈS D'OTTAWA**

**OTTAWA (Ontario)
Le 2 octobre 1991**

Merci de votre chaleureux accueil, mesdames et messieurs, et de votre invitation – elle arrive à point nommé – à prendre la parole devant votre assemblée annuelle.

Je suis particulièrement heureux d'être le premier ministre du Commerce extérieur et le premier ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie à m'adresser à votre conseil. Cette rencontre tombe particulièrement bien, puisque le centre des activités de mes deux ministères tourne autour de l'appui des initiatives stratégiques. Tous les secteurs de l'économie canadienne font face à des défis de compétitivité qui peuvent, en partie, être relevés par des initiatives stratégiques et par des partenariats stratégiques. Je voudrais vous entretenir davantage de ce que cela signifie pour votre industrie.

J'ai rarement eu l'occasion de m'adresser à une association industrielle à un moment aussi crucial de son histoire, ni à un moment aussi crucial de l'histoire de notre pays. Le Canada en est à un point tournant de son histoire. La base de nos systèmes économique et politique est remise en question comme jamais auparavant. La réaction du gouvernement du Canada, depuis quelques mois, a été de procéder à des consultations constitutionnelles poussées de par le pays. Le gouvernement vient d'annoncer une initiative cruciale qui aidera les Canadiens à redéfinir un grand nombre de leurs structures politiques.

En même temps, des impératifs de compétitivité exercent des pressions croissantes en vue d'une transformation de nos structures économiques. Lorsque j'étais ministre des Finances, j'ai exposé dans mon budget de février 1991 certains des défis de compétitivité qui s'offrent au Canada. Le discours du trône annonçait que le gouvernement lancerait une initiative destinée à améliorer la compétitivité du Canada, une initiative dont je vais vous parler.

Votre invitation à assister à votre assemblée me donne l'occasion de parler au deuxième exportateur mondial de fruits de mer. Mon thème principal – la compétitivité – ne vous est pas étranger. Malgré le ralentissement économique de la dernière année, le Canada et les Canadiens abordent les années 90 avec l'un des meilleurs niveaux de vie au monde. Depuis la fin des années 40, nous avons connu une expansion qui nous a fait passer d'une riche base de ressources à une économie vigoureuse et diversifiée, des plus compétitives.

Aujourd'hui, le marché est mondial, et il évolue si rapidement que nous devons réagir sans tarder pour en relever les défis. Les facteurs qui sont à l'origine de ces profonds changements qui caractérisent le marché sont les suivants :

- un rythme sans cesse plus rapide de changement technologique;
- une économie véritablement mondiale, où les sociétés internationales déterminent de plus en plus les courants commerciaux transfrontaliers;

- le souci de notre environnement global, qui impose des contraintes à l'industrie – tant au sujet de la transformation qu'au sujet de sa part du flux des déchets; et
- l'importance croissante des industries fondées sur les connaissances, par opposition aux industries de ressources.

Ces facteurs forment aussi la base des profonds défis globaux qui s'offrent au Canada, et à votre industrie.

Au cours de la dernière décennie, pendant que d'autres pays réalisaient d'importants progrès de productivité, le Canada a vu sa productivité tomber en panne de croissance, malgré les vigoureux investissements qu'a consentis l'industrie depuis six ans. Par conséquent, nous avons perdu du terrain – une récente étude de l'Association des manufacturiers canadiens classe le Canada au dernier rang du Groupe des Sept pour sa compétitivité.

Nous avons mis du temps à créer et à appliquer des technologies nouvelles. Le Rapport du Forum économique mondial nous classait au 17^e rang des 24 pays de l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE) au chapitre de l'adaptation de la technologie.

L'entreprise a trop peu investi dans la formation professionnelle pour ses employés – nous faisons piètre figure, au 20^e rang. Nous avons mis du temps à relever certains des défis d'un marché mondial – nous venons au 16^e rang pour l'orientation internationale. Et, ce qui compte peut-être encore plus que tout, les grands intervenants dans notre économie – les gouvernements, les syndicats et le patronat – ont eu beaucoup de difficulté à se concerter pour la poursuite de buts communs.

En 1984, notre gouvernement s'est donné un programme pour la création d'un climat où l'industrie saurait relever les nouveaux défis de compétitivité. Le Programme Pour un renouveau économique se situe au cœur même de la politique économique du gouvernement depuis 1984.

Ce programme englobe la réduction du déficit, la déréglementation, la privatisation ainsi que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, accord qui nous a ouvert le marché de notre premier partenaire commercial. L'initiative Horizon le monde, qui a ouvert les marchés d'Europe et des pays du Pacifique, s'inscrit aussi dans ce programme et continue d'étendre ses horizons commerciaux par le truchement du projet d'Accord de libre-échange nord-américain. Le Programme de renouveau économique a contribué pour beaucoup à la mise en place d'un environnement budgétaire et réglementaire propice à la croissance des entreprises. Voilà certaines des initiatives que

nous avons prises pour doter le Canada des outils de compétitivité dont il a besoin.

L'industrie des fruits de mer et des produits de la mer connaît peut-être mieux que quiconque les rigueurs du marché mondial. Vous les avez apprises en établissant vos marchés pour les 80 p. 100 et plus de votre production que vous exportez. Mais cela signifie aussi que votre industrie, comme le reste de l'économie canadienne, doit être particulièrement capable de s'adapter au marché international.

Aujourd'hui, le commerce international représente plus de 25 p. 100 de notre produit intérieur brut. Il nous met au septième rang des quelque 168 pays du monde au chapitre du volume des échanges, même si nous nous classons 31^e pour notre population. Un travailleur canadien sur quatre occupe un emploi relié aux échanges commerciaux, et les recettes obtenues représentent 5 000 dollars par an par Canadien.

Les entreprises - et les pays - qui ont du succès l'ont appris : une des recettes du succès sur un marché concurrentiel consiste à se donner des plans - et des partenaires - stratégiques à long terme. Ces plans permettent aux industries de planifier et de mettre en œuvre le changement technologique. Les décisions stratégiques de commercialisation, qui supposent des perspectives de planification à long terme, peuvent aider les industries à être davantage axées sur le marché et à mieux arriver à exploiter les nouveaux débouchés du marché.

Mes deux ministères - Commerce extérieur, et Industrie, Sciences et Technologie - se concertent pour aider nos industries à se définir de nouvelles stratégies et à trouver de nouveaux partenaires. L'objectif, c'est d'améliorer la compétitivité du Canada ainsi que celle de chaque secteur et de chaque industrie.

Les Canadiens ont un enjeu considérable dans le maintien de notre prospérité. L'amélioration de notre compétitivité entraîne un relèvement de notre niveau de vie. Cela, par ailleurs, nous permettra d'être une société soucieuse des autres. Une société qui pourra se donner les programmes sociaux que nous jugeons essentiels pour les Canadiens. Une société capable de continuer de faire vivre les arts et la culture qui nous aident à nous comprendre nous-mêmes. Une société qui aura les moyens, et la volonté, de ne se laisser distancer par aucune autre au monde pour son système d'éducation et ses technologies.

Je voudrais partager avec vous certaines constatations que les ministères de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et du Commerce extérieur ont tirées de leur expérience de la campagne sectorielle menée en collaboration avec le Conseil canadien des pêches et avec d'autres associations canadiennes de

producteurs de fruits de mer. J'aimerais passer en revue quatre ou cinq composantes de base qui ont fini par former la structure sur laquelle, à mon sens, nous pouvons formuler nos plans et élaborer nos stratégies pour véritablement nous adapter et bien nous placer face à nos concurrents et pour garder nos produits à l'avant-scène des pays commerçants du monde.

Nous devons tirer parti de ce que nous savons déjà du marché - et de notre produit. Cela soulève certaines questions importantes sur lesquelles s'interroge chacun de nous.

Comment pouvons-nous tirer parti des retombées de la technologie pour améliorer la productivité et la qualité des produits et accélérer la réaction du marché? Comment pouvons-nous améliorer la formation en gestion et relever la formation professionnelle des travailleurs et des cadres? Comment pouvons-nous susciter des partenariats stratégiques pour partager la recherche et développement (R-D), les entreprises en participation et la commercialisation intégrée pour l'avenir? Comment pouvons-nous nous concerter davantage comme entité concurrentielle unique sur le marché international?

J'aimerais parler d'abord de la technologie, qui est le fil conducteur de toutes les autres composantes.

Grâce à la technologie, il existe de nouveaux moyens originaux de produire et de préparer le produit, par le conditionnement sous vide, par la congélation, par l'emballage et la présentation. La technologie, ce peut être une meilleure information sur les marchés par l'utilisation de systèmes bien intégrés et partagés de télécommunications regroupant l'ordinateur, le télécopieur, les systèmes de commande par audio-messagerie, et les communications par satellite.

La technologie peut être la recherche et développement pour la création de produits de consommation utiles et tout à fait particuliers. La R-D peut permettre aux industriels canadiens de maintenir et de resserrer le contrôle de la qualité, et d'améliorer le contrôle à la fois du coût d'approvisionnement du produit et du prix du produit fini sur le marché.

La technologie, c'est aussi le projet de mise au point d'un matériel de détection des parasites, qu'a fait sien le Conseil des pêches. Toute l'industrie bénéficiera des retombées de ce projet grâce au transfert du matériel et à l'amélioration de la qualité de votre produit.

L'application d'une technologie nouvelle dans une activité quelconque passe par un accent renouvelé sur la formation professionnelle. Cela n'est pas moins vrai dans votre industrie, qui fait face au double défi de l'amélioration de la formation des travailleurs et des cadres.

Puisque le défi technologique est un défi partagé, différents intervenants de l'industrie pourraient peut-être travailler ensemble à des projets mutuellement avantageux. Voilà l'un des nombreux secteurs où la collaboration patronale-syndicale peut rapporter d'intéressants dividendes. De même, les occasions de projets conjoints et de réseaux dans ce domaine peuvent raffermir une approche concertée des défis de la commercialisation internationale et des autres défis partagés.

C'est à cette collaboration industrielle qu'on doit les succès de la mission technique en Europe qu'a parrainée Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) le printemps dernier. Cette mission a rassemblé un groupe de spécialistes des différentes régions du Canada, de spécialistes dont chacun avait une expérience de domaines scientifiques et techniques différents dans les industries de la pêche et des produits de la pêche. Le groupe a visité divers instituts de recherche et développement, usines de transformation du poisson et fabricants de matériel. Il a vu que de nombreux pays d'Europe ont un système de recherche et développement plus élaboré et mieux financé que le nôtre. Et il a vu que le financement et la participation de l'industrie à ces systèmes sont beaucoup plus forts là-bas que chez nous. Il a vu également que la technologie de la transformation est plus avancée, que l'industrie adapte plus vite les innovations que chez nous.

La leçon m'apparaît claire.

Par le passé, votre industrie s'est solidement implantée sur le marché. Mais le passé n'est pas garant de l'avenir : nous devons évoluer aussi vite que nos concurrents. Il y a des concurrents qui sont ambitieux, qui sont féroces, et qui travaillent fort pour nous damer le pion chaque fois qu'ils le peuvent.

Toutes les industries commencent à reconnaître que l'amélioration des compétences des travailleurs peut être un facteur clé de l'augmentation de la productivité. La mission, je viens de le dire, a constaté que les Européens avaient mécanisé davantage la transformation. Elle a aussi constaté que cette mécanisation exigeait de meilleurs programmes de formation professionnelle pour aider les travailleurs à s'adapter au changement et à l'accepter. Suite à l'accroissement de leurs compétences et de leur productivité, les usines de transformation du poisson ont une grille salariale plus élevée en Europe que chez nous.

La collaboration entre entreprises - et entre syndicats et patrons au sein des entreprises - et la planification stratégique à long terme dans ce domaine peuvent aussi déboucher sur des améliorations de productivité, de qualité du produit et de solidité de la position sur le marché, ce qui donne des emplois plus sûrs. Nous avons vu récemment un exemple de ce genre de collaboration. En mars dernier, pour la première fois, le

Conseil canadien des pêches et des représentants des syndicats, des transformateurs, des groupes de l'industrie et du monde de l'enseignement ont tenu une table ronde nationale sur les défis du perfectionnement des ressources humaines auxquels votre secteur fait face. Cette réunion a aidé à préparer le terrain pour relever ces défis. ISTC convoquera une série de rencontres régionales de suivi pour formuler un plan d'action pour le développement des ressources humaines dans le secteur.

De nombreuses entreprises de votre secteur – inspirées par les efforts du Conseil canadien des pêches – envisagent déjà des façons de travailler ensemble pour tirer parti des nouvelles occasions que présente le marché. Une mesure utile à cette fin précise est la formation récente du Consortium sur les technologies des produits de la pêche – créé avec l'aide d'ISTC.

Les partenariats stratégiques peuvent déborder les frontières de l'industrie traditionnelle que nous connaissons. Ainsi, Dave Nichols, président de Loblaws International Merchants of Canada, a fait valoir que l'industrie des fruits de mer ne devrait pas voir les partenariats stratégiques uniquement comme des liens les unissant. Il voit de nombreux avantages dans les partenariats entre détaillants comme lui, et transformateurs de fruits de mer, surtout dans le domaine de la mise au point des produits.

Les détaillants pourraient apporter à un tel partenariat un sens bien aigu des besoins des consommateurs. Les transformateurs pourraient y apporter leurs propres expériences de la transformation et de la commercialisation internationale. Cela risquerait de déboucher sur l'accroissement et la stabilisation de la demande de votre produit, sur une amélioration de la qualité, sur un meilleur prix et – en fin de course – sur l'utilisation plus productive d'une importante ressource renouvelable. Le résultat net serait une industrie beaucoup plus axée sur le marché que sur la production.

Pour suivre la demande du marché, le partenariat stratégique pourrait bien mobiliser le détaillant, vous – les transformateurs – et vos fournisseurs dans un effort concerté de mise au point de produits et de stratégies de commercialisation. Donc, nous devons peut-être envisager des partenariats stratégiques qui couvriraient tout, depuis l'océan jusqu'au marché.

Parlant de marchés, j'aimerais en dire quelques mots, et aborder notamment les nouvelles occasions qu'ils présentent, l'information sur les marchés, et les systèmes de marché.

D'abord, les marchés. Le marché international des fruits de mer. Voilà un marché en expansion, axé sur le consommateur. Malgré les problèmes qui ont affligé certains stocks de poissons et malgré une récession mondiale, en 1990, le volume des exportations du Canada a augmenté de près de 4 p. 100 par

rapport 1989, pour atteindre 624 000 tonnes. Et la valeur totale du produit - à 2,6 milliards de dollars en 1990 - a progressé de plus de 8 p. 100 par rapport à 1989.

Si le volume de poissons de fond a légèrement diminué en 1990 - quelque 217 000 tonnes, à comparer à 221 000 tonnes en 1989 - les exportations de mollusques et crustacés sont passées, elles, de 65 000 tonnes en 1989 à 72 000 tonnes en 1990. Les exportations de poisson d'eau douce ont aussi augmenté : de 22 000 tonnes en 1989, elles sont passées à 29 000 tonnes en 1990. Le marché présente de nouveaux débouchés pour d'autres espèces, existantes, nouvelles et peut-être sous-utilisées.

L'information sur les marchés est le fondement de toute stratégie de commercialisation. Dans l'évaluation des marchés possibles, vous reconnaissez, j'en suis sûr, que les États-Unis resteront probablement notre principal marché pour l'avenir immédiat. Cependant, on voit naître certains nouveaux marchés à long terme, des marchés potentiellement vastes. Ainsi, la Corée du Sud abaisse ses droits tarifaires sur un certain nombre de produits de la pêche et de la mer, dont le homard. Le Japon, Taiwan, Hong Kong et Singapour offrent d'intéressantes occasions de marché et d'entreprises en participation pour l'accroissement de la distribution. Ces gains, probablement modestes au départ, pourraient néanmoins augmenter considérablement avec le temps.

Plus tôt cette année, mon ministère a aidé votre industrie à étudier le marché mexicain. ISTC demande aux entreprises de s'engager sur ce marché, de faire un suivi de l'initiative. Votre président, Ron Bulmer, a participé à cette mission de reconnaissance et il vous fera rapport plus tard cette semaine.

L'occasion la plus intéressante d'expansion des exportations se trouve peut-être bien du côté de la Communauté européenne et de ses quelque 320 millions de consommateurs. Ce marché augmentera peut-être d'encore 300 à 400 millions de consommateurs, une fois terminée la transformation économique et politique de l'ancien bloc soviétique.

Les systèmes de marché. Les études faites par votre industrie en collaboration avec mon ministère font ressortir la nécessité de nouveaux services de commercialisation coordonnés par l'industrie pour protéger notre compétitivité.

Il y a déjà des services en place dans l'industrie, comme l'*Intelligence Digest* de l'Association canadienne des exportateurs de poisson. De même, le Conseil des pêches étudie divers moyens de promouvoir le poisson de fond canadien pour tirer davantage parti de la sensibilisation des consommateurs à notre produit de grande qualité. Également, l'étude que fait votre Conseil des marchés de la restauration aidera votre industrie à rentabiliser davantage les stocks actuels de morue et d'autres poissons maigres.

Ces services sont aussi disponibles au sein de gouvernement. Ainsi, le Service des délégués commerciaux du Canada -- qui compte plus de 800 employés travaillant dans 128 bureaux en dehors du Canada et dans 12 centres de commerce international au Canada -- offre un programme très actif d'expansion des exportations. Dans de nombreux postes où les fruits de mer et les produits de la mer représentent une importante occasion sur les marchés d'exportation, un ou plusieurs agents offrent un service à plein temps à l'industrie des produits de la pêche. Et pour bien marquer l'importance du commerce pour notre niveau de vie, j'ai désigné octobre « Mois canadien du commerce extérieur ».

Nous avons des systèmes de marché industrie-gouvernement qui sont coopératifs, rentables et viables, qui peuvent relever les nouveaux défis d'un marché mondial. Cependant, le défi pour tout système de ce genre, c'est de prendre des décisions stratégiques quant à la structure qui déterminera non seulement l'information qu'il réunira, mais aussi sa capacité de les interpréter. Enfin, le défi, c'est de savoir quand et comment donner suite à l'information recueillie.

C'est là que votre industrie doit être disposée à faire d'importants investissements. Par le passé, le gouvernement a participé à la mise en place de systèmes de commercialisation et des moyens de réunir de l'information sur les marchés. Pour l'avenir, les décisions stratégiques dans votre industrie s'appuieront, de plus en plus, sur la qualité de votre investissement dans ce secteur.

J'ai été très impressionné par le B.C. Salmon Marketing Council, de création récente, qui a mobilisé un financement de près de 1,5 million de dollars provenant de membres représentant tous les intervenants de l'industrie, les pêcheurs, les transformateurs, les consommateurs et les Autochtones. Ce conseil appuiera une campagne de promotion de la pêche et les efforts d'amélioration de notre compétitivité sur le marché international des produits du saumon.

Il est peut-être temps que l'industrie et le gouvernement commencent à parler des modes de création et de financement de ce genre de conseils à l'échelle nationale.

La grande caractéristique, c'est que toutes ces initiatives sont conçues par l'industrie, administrées par l'industrie et, dans une très large mesure, financées par l'industrie. Naturellement, le gouvernement dégagera des fonds de démarrage, mais l'objectif, c'est de créer des mécanismes permanents, ne dépendant que de l'industrie. Désormais, on pourrait voir de nombreux exemples de ce genre d'initiatives. Je songe à quelques propositions découlant de la campagne sectorielle qui répondraient à

l'objectif que je viens d'exposer. Je suis heureux d'être en mesure d'affirmer qu'elles serviront de principes autour desquels s'articuleront la phase III de la campagne sectorielle. Ce sont :

- Un Fonds d'initiatives stratégiques.
- Une Initiative de technologie.
- Une Initiative de ressources humaines.

Le Fonds d'initiatives stratégiques servirait, sous réserve des recommandations d'un Comité consultatif de l'industrie, à appuyer les plans d'action élaborés à la suite du stade de l'enquête de la campagne sectorielle.

L'Initiative de technologie consisterait en un Consortium sur les technologies des produits de la pêche, un Consortium sur les technologies de l'aquiculture, et un Fonds d'utilisation des produits secondaires. Le Fonds d'utilisation des produits secondaires servira à la mise au point des nouveaux produits à partir de ce qu'on appelle aujourd'hui des déchets.

L'Initiative de ressources humaines servirait non seulement à faire connaître les programmes de perfectionnement du personnel à tous les niveaux, mais elle servirait également, si l'industrie le souhaitait, à la mise en place d'un mécanisme permanent de dialogue au sein de l'industrie sur les questions relatives aux ressources humaines, comme la formation et l'adaptation au changement technologique.

Votre industrie constate déjà que la collaboration et la concurrence ne s'excluent pas mutuellement. Bien au contraire, la capacité de coexistence de l'une et de l'autre est essentielle à l'adaptation sur un marché toujours plus concurrentiel.

La collaboration pour affronter la concurrence sur le marché mondial, et relever nos défis de compétitivité internes. Par le passé, les Canadiens se sont trop souvent arrêtés à ce qui les divisait.

J'ai bon espoir qu'au fur et à mesure que nous aurons à affronter une concurrence mondiale de plus en plus vive, nous comprendrons les bienfaits de cette collaboration - quelles que soient nos différences - pour rendre notre pays aussi prospère qu'il peut l'être.

Cet automne, le gouvernement du Canada lancera l'initiative de la Prospérité, qui s'articulera sur cinq domaines cruciaux pour notre capacité de concurrence : la formation, les sciences et la technologie, l'investissement, le marché intérieur et le commerce.

Chacun soulève des questions. Je souhaite que vous, que tous les Canadiens, m'aidiez à trouver les réponses à ces questions. Un élément essentiel de l'initiative est un programme de consultation en trois volets qui donnera à tous les Canadiens la possibilité d'aider le Canada à relever les défis de la compétitivité.

Certains d'entre vous savent qu'une récente étude des Nations Unies a classé le Canada au deuxième rang des pays où il fait bon vivre. Je pense qu'au fond de nos cœurs, nous savons tous qu'il est le premier. Les initiatives de Prospérité et d'Unité visent à ce qu'il en soit ainsi. Elles visent à aider les Canadiens à se donner un plan d'action pour la prospérité future du Canada.

Ensemble, nous pouvons léguer à nos enfants un Canada prospère, un Canada uni.

Merci.