

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

93/3

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION  
DE L'HONORABLE MICHAEL WILSON,  
MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE  
ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR  
AU DÉJEUNER EXPO CANADA 93**

**CARACAS, Venezuela  
Le 25 janvier 1993**

Mesdames et Messieurs, Señoras y Señores, c'est pour moi un grand plaisir que de vous rencontrer aujourd'hui. Et le lieu de notre rencontre est particulièrement opportun, au moment où nous nous préparons à inaugurer Expo Canada 93. Cette manifestation exceptionnelle, qui vous est présentée pour ainsi dire à domicile, est la plus grande que le Canada ait jamais tenue en Amérique du Sud.

Elle présente un bon échantillon des meilleurs produits et services canadiens, depuis l'équipement d'extraction pétrolière et gazière jusqu'à l'emballage et l'étiquetage, en passant par les ordinateurs, les plastiques, l'exploitation minière et le matériel de télécommunication. Ils expliquent tous la raison pour laquelle les produits et services canadiens sont hautement concurrentiels sur les marchés mondiaux.

Les entreprises canadiennes présentes à Expo Canada 93 sont au nombre de 135, et ce chiffre sans précédent montre l'importance que les Canadiens attachent au marché en croissance du Venezuela. Les participants canadiens mettent en valeur leurs produits à valeur ajoutée et leurs services technologiques, qui peuvent soutenir la concurrence de tous les pays du monde. De plus, nous recherchons également des coentreprises, des alliances stratégiques et des occasions d'investissements qui profiteront à nos deux pays.

Votre présence ici atteste qu'on est prêt, de part et d'autre, à parler affaires et qu'on peut s'attendre à une expansion des échanges bilatéraux et des investissements. C'est là une attente raisonnable, car le Venezuela est le deuxième marché du Canada en Amérique du Sud par ordre d'importance.

Nous entendons maintenir cette solide relation commerciale et je compte bien que nous dépasserons le cap des 2,9 milliards de dollars atteint par nos échanges bilatéraux en 1981, à l'époque où les prix du pétrole étaient élevés. Cette fois-ci, cependant, notre commerce est plus diversifié, ce qui permet une relation commerciale plus stable et plus profitable mutuellement.

Aujourd'hui plus que jamais, le monde forme une entité unique, où les frontières nationales deviennent perméables aux marchandises, aux services et, par-dessus tout, à la technologie. Le Canada s'adapte à cette réalité sur les plans politique et économique.

Jouissant d'une ancienne et profonde tradition démocratique, le Canada appuie sans réserve les efforts des pays d'Amérique latine pour renforcer et améliorer la démocratie dans leur région. Il sait aussi que le Venezuela est profondément attaché à la démocratie. Nous croyons que la libéralisation du commerce est gage de prospérité, et la prospérité apporte la stabilité où fleurit la démocratie.

Économiquement, le commerce extérieur est et a toujours été le principal gagne-pain du Canada. Par conséquent, la

libéralisation et l'expansion de nos marchés est chez nous une grande préoccupation.

Actuellement, la question la plus importante pour toutes les nations commerçantes est celle de l'Uruguay Round des négociations commerciales multilatérales qui se déroulent dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Et je sais que le Venezuela appuie fortement, lui aussi, l'Uruguay Round.

Mais notre attachement au succès de l'Uruguay Round n'exclut pas la conclusion d'accords pour libéraliser les échanges à l'échelle régionale. En fait, le Venezuela est un chef de file important et dynamique dans le domaine de la libéralisation du commerce, grâce à sa participation au pacte des Andes et aux initiatives commerciales qu'il a prises vis-à-vis les pays des Antilles et le Mexique. Ces accords complètent le GATT et concourent au même but : un commerce plus libre, qui favorise l'efficacité commerciale dans le double intérêt des consommateurs et des producteurs.

Le Canada a effectivement libéralisé ses échanges commerciaux à l'échelle régionale, il y a quatre ans, en concluant l'Accord de libre-échange avec les États-Unis (ALE). Il a encore amélioré cet accord et en a étendu le champ d'application il y a un mois, lorsque notre Premier ministre a signé officiellement l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

L'ALENA, en effet, met à profit les leçons que nous avons tirées de l'Accord Canada-États-Unis et des négociations en cours dans le cadre du GATT. Il élargit par ailleurs notre zone de libre-échange, qui comprend désormais le Mexique.

L'ALENA garantit aux entreprises, où qu'elles décident de construire leurs usines, un accès sans restriction aux marchés du Canada, des États-Unis et du Mexique. Il encourage les investisseurs à prendre leurs décisions en fonction de critères économiques, et non pas de barrières artificielles.

Au Canada, les investisseurs trouvent une main-d'oeuvre hautement qualifiée et scolarisée, et une solide infrastructure de services publics et privés. Ces facteurs, joints à de saines politiques monétaires et financières, créent un climat propice aux investissements. Cela veut dire que les investisseurs étrangers continuent à rechercher sur le marché canadien de nouvelles occasions d'affaires.

Je vais maintenant m'attacher à faire ressortir le lien entre cet accord et ce qui se passe ici aujourd'hui. Si vous regardez l'évolution de l'ALENA, vous serez frappés de constater que les entreprises canadiennes ont commencé à chercher les nouvelles

possibilités d'échanges bilatéraux avec le Mexique bien avant l'achèvement des négociations.

Le fait que 135 entreprises soient représentées à Expo Canada 93 montre bien que les gens d'affaires canadiens n'ont pas l'intention d'attendre que les textes juridiques suivent la réalité commerciale dans le cas du Venezuela non plus.

Expo Canada 93 encourage nos gens d'affaires à prendre des initiatives dans plusieurs domaines, à savoir :

- l'accroissement des exportations de produits et de services canadiens;
- l'augmentation de l'investissement canadien en Amérique latine; et
- la promotion de projets novateurs.

Nous avons choisi de lancer Expo Canada 93 au Venezuela. Notre décision a été motivée en partie par nos relations commerciales traditionnelles et en partie par le dynamisme de votre économie, qui devance celles de tous les autres pays d'Amérique du Sud depuis plusieurs années. Votre performance est impressionnante.

Je crois que cette expansion est un effet direct des efforts déployés par votre gouvernement pour ouvrir votre marché intérieur et opérer des réformes économiques. Tous les pays, y compris le Canada, ont constaté que ces politiques mènent au renouveau économique.

Les exportateurs canadiens ont contribué à la croissance du Venezuela : au cours des dix premiers mois de 1992, les exportations canadiennes vers ce pays ont augmenté de 6 p. 100 pour atteindre 266 millions de dollars, et l'on s'attend à ce qu'elles dépassent les 300 millions de dollars lorsque seront connus les chiffres relatifs à l'année entière. Parmi les principaux produits que vous avez importés du Canada, je mentionnerai le blé, le papier journal, la pâte de bois, les véhicules automobiles et les turbines à gaz.

Nous savons que le Venezuela s'efforce de diversifier son économie. Il est donc particulièrement digne de mention que les exportations canadiennes vers le Venezuela reflètent de plus en plus les efforts de votre pays pour diversifier son économie actuellement tributaire de l'extraction pétrolière. Par ailleurs, nous nous félicitons également de l'augmentation de vos exportations non pétrolières vers notre marché, de fruits tropicaux notamment. De janvier à septembre 1992, nos exportations de produits finis ont subi de fortes augmentations : chaudières à vapeur, 1 000 p. 100; pièces de turbines à gaz, près de 30 p. 100; produits de fer et d'acier, près de 50 p. 100; équipement de traitement thermique des matériaux, 300 p. 100.

Ce sont là des produits qui accroissent votre capacité industrielle, renforcent votre développement économique et contribuent à diversifier votre infrastructure économique. Le principal secteur d'importation du Venezuela, l'équipement et les machines, est évalué à 3 milliards de dollars américains. La part de ce marché que détient le Canada, soit de 3 à 4 p. 100, donne déjà des signes de croissance. En fait, certains entrepreneurs et commerçants qui sont ici aujourd'hui entendent infléchir fortement ces statistiques en notre faveur.

Le Venezuela améliore et privatise actuellement ses réseaux de télécommunications et de transport. Le Canada applique déjà une politique semblable. Or, en raison des vastes dimensions de leur pays, les Canadiens sont devenus fort habiles à maîtriser le temps et l'espace, en améliorant les technologies de télécommunication et de transport. Nous avons beaucoup à vous apporter dans ces deux domaines, plus qu'aucun autre pays. En fait, vous pourrez vous rendre compte par vous-mêmes de l'expertise canadienne en télécommunication qui sera présentée au pavillon du Canada, à l'exposition Com Expo, qui aura lieu ici à Caracas, en mai.

Le Venezuela projette l'expansion de ses secteurs primaires. En particulier, sa locomotive économique, *Petroleos de Venezuela*, entend dépenser plus de 40 milliards de dollars américains d'ici sept ans pour un programme d'expansion pétrolière et gazière. Traditionnellement, le Canada a toujours prospéré grâce à l'extraction de ses ressources. Depuis dix ans, nous avons vu chuter constamment les prix mondiaux des produits primaires et nos producteurs ont dû apprendre à devenir plus efficaces.

Dans beaucoup de cas, nous exportons maintenant des technologies sous la forme d'équipement et de procédés avancés, de services de génie et de conseil, ainsi que de matériaux et de produits à forte valeur ajoutée.

Nous vivons à une époque dominée par l'information et, même dans les secteurs primaires qui nous sont communs, nos pays ont plus d'occasions de coopérer que de se concurrencer.

Dans tous ces domaines, les entreprises canadiennes offrent une expertise de calibre mondial qui enrichit autant les fournisseurs que leurs clients. C'est ce qui nous a amenés à nous réunir à Expo Canada 93. La plupart de nos dix provinces y sont représentées par des entreprises qui vont des plus grandes, comme la division diesel de General Motors, jusqu'aux petites compagnies d'Estevan, en Saskatchewan, qui sont représentées par un fonctionnaire de leur municipalité. Je suis sûr que vous connaissez bien l'important commerce d'équipement et de services pétroliers et gaziers qui a cours entre le Venezuela et notre province d'Alberta. Nos industries pétrolières respectives coopèrent depuis longtemps à la recherche et au développement de

procédés d'exploitation pétrolière et gazière, principalement en ce qui concerne les énormes gisements de pétrole lourd qui se trouvent dans nos deux pays.

Le Venezuela fait déjà des affaires avec toutes nos provinces, que ce soit le Nouveau-Brunswick et son installation d'essai d'émulsion, l'Ontario et le Québec avec leurs capacités industrielles, en informatique et en télécommunications, ou l'île-du-Prince-Édouard dont les produits agricoles, les pommes de terre en particulier, ont la réputation de compter parmi les meilleurs au monde.

Je vous encourage, ainsi que vos collègues, à visiter Expo 93 pour voir les produits qui vous aideront à atteindre vos objectifs d'affaires. En fait, j'aurai cet après-midi le plaisir d'assister à la signature de coentreprises associant des compagnies canadiennes et vénézuéliennes.

Je signale en particulier une entente de coentreprise entre NOWSCO de Calgary et Vectra de Caracas, pour le transfert d'une technologie dans le domaine des études de tracés d'oléoducs et de gazoducs. Babcock and Wilcox, de Cambridge (Ontario), signera un contrat de 20 millions de dollars avec SMURFIT pour une chaudière d'extraction chimique qui fera partie d'une usine papetière, près de Valencia.

Le total des investissements directs et des placements de portefeuille canadiens au Venezuela est évalué actuellement à 400 millions de dollars. L'ouverture et la prospérité croissantes de votre pays attirent les investisseurs. Ces investissements seront mieux protégés lorsque nos pays auront achevé la négociation d'un accord de protection des investissements étrangers et un accord sur la double imposition.

Mais il est une autre dimension de vos projets qui rend le Venezuela particulièrement attrayant pour les investisseurs canadiens. Vos secteurs de l'agriculture, du tourisme, de la santé et de l'environnement ont d'ambitieux projets d'expansion. Or, les Canadiens s'y connaissent dans ces domaines, et la connaissance est un facteur rassurant lorsqu'on engage des capitaux dans un pays étranger.

Le gouvernement canadien soutient nos entrepreneurs en participant au financement initial de projets coopératifs et de coentreprises au Venezuela. Depuis 1987, la Direction générale du partenariat d'affaires de l'Agence canadienne de développement international a affecté 8,8 millions de dollars à 14 projets au Venezuela, dans les services environnementaux, le secteur pétroliers et les agro-industries. J'ai le plaisir de signaler que ce programme a été reconduit pour une autre année.

Comme vous pouvez le constater, les liens commerciaux et les relations d'investissement du Canada avec le Venezuela s'intensifient. Mais il existe encore beaucoup d'autres possibilités. Par exemple, en juin prochain, la ville de Toronto accueillera le 31<sup>e</sup> congrès mondial de l'Union internationale des villes et des pouvoirs locaux, auquel assisteront 1 500 délégués représentant des administrations municipales de plus de 80 pays. Toronto et d'autres villes canadiennes sont reconnues pour leur expertise et leur technologie notables en ce qui concerne la résolution des problèmes municipaux.

Par exemple, des entreprises canadiennes ont mis au point des méthodes informatiques pour le dépistage des canalisations et des câbles enfouis et pour la tenue d'informations à jour à leur sujet. Tout ce savoir-faire est à la disposition de villes comme Caracas, qui peuvent y accéder par la négociation et la conclusion de contrats commerciaux.

Les compagnies canadiennes qui offrent une expertise en protection de l'environnement détiennent actuellement des contrats d'environ 200 millions de dollars de votre ministère de l'Environnement pour des travaux d'irrigation, d'épuration des eaux et d'aménagement forestier. Or, la plupart de ces travaux ont un caractère rural. Imaginez le marché qu'offre à la technologie de l'environnement cette ville dynamique de 3,3 millions d'habitants! Il est fort possible que les solutions canadiennes soient adaptables à la situation particulière de Caracas. C'est le genre de coopération qui naît du partenariat.

Regardez ce que fait le libre-échange pour le Canada et les États-Unis. Depuis 1989, nos échanges avec les États-Unis ne cessent de croître, malgré le ralentissement de l'économie mondiale. Au cours des dix premiers mois de 1992, elles ont accusé une hausse de 11,2 p. 100 par rapport à la même période de 1991. En même temps, nos importations en provenance des États-Unis progressaient de 9,3 p. 100. Donc, chacun de nos deux pays a vendu et acheté davantage à l'autre. En d'autres termes, chacun a profité de la relation privilégiée qui nous lie.

Il vaut la peine de noter que les produits dont les ventes ont le plus augmenté, des deux côtés de la frontière, sont les produits manufacturés, ceux qui génèrent des emplois spécialisés. Voilà ce que signifie la libéralisation des échanges.

Va-t-il en être le même pour l'ALENA? Nos industries semblent le croire. Nos exportations vers le Mexique ont progressé de près de 90 p. 100 au cours des dix premiers mois de 1992. L'an dernier, la section commerciale de notre ambassade à Mexico a reçu plus de deux fois plus d'appels et de visiteurs qu'en 1991. En d'autres termes, l'ALENA produit déjà des résultats, un an avant même la date fixée pour son entrée en vigueur.

L'histoire a fait du Venezuela et du Canada de grands amis et des alliés. Le Canada veut développer cette relation et la renforcer encore. C'est la principale raison de notre présence ici, à Expo Canada 93. C'est notre façon de vous dire que nous voulons resserrer nos liens commerciaux, pour que le Venezuela améliore encore son rang parmi les grands marchés d'exportation du Canada en Amérique du Sud. Ensemble, nos deux pays pourront devenir plus concurrentiels et aborder d'autres marchés dans la région et dans le monde entier. Je sais que cette manifestation exceptionnelle va nous permettre de revivifier le commerce et la coopération entre le Venezuela et le Canada.