

Statement

Minister for
International
Trade



Déclaration

Ministre du
Commerce
extérieur

91/31

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,

PRONONCÉE DEVANT

LE COMITÉ DES AFFAIRES INTERNATIONALES,

CHAMBRE DE COMMERCE DU CANADA

OTTAWA (Ontario)

Le 30 mai 1991

Monsieur le Président, mesdames et messieurs, je suis ravi d'avoir l'occasion de rencontrer votre comité si tôt après avoir été investi de mes nouvelles responsabilités. Il me tarde en particulier de pouvoir répondre à vos questions dans quelques minutes. Permettez-moi tout d'abord de vous dire quelques mots au sujet de certains points qui me préoccupent énormément ces derniers temps et qui, j'en suis sûr, ne sont pas étrangers à vos propres intérêts et interrogations.

Il y a deux semaines, à l'occasion du Discours du Trône, le gouvernement a fait connaître les deux volets de son programme pour la nouvelle session : unité et prospérité. Comme je le disais à la Chambre des communes dès le lendemain, ces deux volets sont indissociables. Le désir commun que nous avons d'assurer notre prospérité nous aide à aller au-delà des différends que nous pourrions avoir sur les plans linguistique, racial ou politique.

J'aimerais me pencher aujourd'hui sur le volet du programme touchant la prospérité et, plus précisément, sur le fait confirmé dans la vie canadienne que la prospérité de notre population est fondée sur les échanges commerciaux.

C'est le commerce extérieur qui a édifié notre pays, grâce notamment à nos exportations de poisson ou de fourrures, de bois d'oeuvre ou de blé, d'automobiles ou de services d'ingénierie et de télécommunications. Ce sont les échanges qui ont mis du pain sur nos tables et qui nous ont habillés pendant plus de 300 ans. Les échanges commerciaux nous ont aidé à atteindre le haut niveau de vie et à obtenir la protection sociale dont nous jouissons aujourd'hui et que d'autres nous envient.

Les échanges avec les autres pays du monde doivent être le fondement de notre prospérité au profit des générations à venir. Or, la suppression des obstacles au commerce interprovincial à l'intérieur du Canada est l'une des principales initiatives que nous devons prendre en vue d'en arriver à une nouvelle unité.

De nos jours, le monde entier se livre à des échanges commerciaux. La concurrence est féroce. Nous ne sommes pas responsables de cet état de choses et nous n'y pouvons rien. Sans exportations, nous ne saurions entrer dans la concurrence, et l'incapacité à faire face à la concurrence équivaldrait à un effondrement de notre commerce extérieur. Il nous est impossible de sortir de ce cercle vicieux. Nous ne pouvons échapper à cette réalité.

Il se trouve, toutefois, que les conditions du commerce ont évolué considérablement, car le monde a changé depuis l'époque de Cartier et de Cabot, de Borden ou de King.

Désormais, nous ne pouvons plus compter sur l'abondance de nos richesses naturelles pour maintenir notre niveau de vie. Ni sur

la vigueur de notre industrie automobile. Ces deux secteurs ont été les points forts de notre pays. Ils sont à l'origine de notre prospérité et ont dominé nos échanges commerciaux.

Nous devons aujourd'hui relever de nouveaux défis. Il nous faut aller plus loin pour offrir les produits et les services de qualité supérieure et à forte valeur ajoutée qui nous permettront de continuer à améliorer notre niveau de vie et notre qualité de vie.

Nous ne pouvons ni ne devons essayer de concurrencer les produits fabriqués dans les pays où la main-d'oeuvre est bon marché en raison d'un niveau d'éducation, de formation et de technologie bien inférieur au nôtre.

Les problèmes que pose l'économie planétaire sont complexes. Les Canadiens le savent de façon instinctive. Nous en avons pris conscience ces dernières années - et plus vivement encore pendant la récession actuelle.

Comme une personne de Calgary m'a un jour résumé la situation, nous, les Canadiens, pendant 100 ans, nous avons vécu de nos ressources, et pendant les 20 années suivantes, de notre crédit. Il nous faut désormais compter sur notre cerveau, notre ingéniosité, notre dur labeur et notre imagination.

Je ne suis pas sans savoir que, pour certains, l'accroissement de la concurrence signifie une perte d'emplois. Il n'en est rien. En fait, c'est le contraire qui est vrai. L'augmentation de la concurrence se traduit par la création d'emplois.

Être concurrentiel revient à dire que les emplois sont plus pertinents, plus spécialisés, et que nous investissons davantage dans la technologie pour donner à notre population de meilleurs instruments de travail.

La compétitivité nous permet de faire du commerce. Le commerce nous rend plus concurrentiels. La compétitivité et le commerce ne sont pas un luxe superflu ou un à-côté facultatif pour l'économie canadienne. Ils sont, au contraire, au coeur même de l'économie moderne. Ils en sont l'essence et une condition de sa réussite.

Ces propos ne sont ni rhétoriques ni idéologiques, ils ne font que refléter la réalité.

On ne peut non plus nier que le marché canadien soit petit - plus grand, certes, que celui de bien d'autres pays, mais petit en comparaison avec celui de nos principaux concurrents -. Vingt-six millions d'habitants ne suffisent pas à rendre une économie prospère dans le monde moderne s'ils demeurent en vase clos.

À ce sujet, permettez-moi de vous parler de la première d'une série de missions commerciales outre-mer que j'ai l'intention de diriger dans le cadre de mes nouvelles responsabilités.

Moins de deux semaines après être entré en fonction comme ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur, j'ai eu le privilège de diriger une délégation commerciale comprenant quelque 40 des représentants les plus dynamiques et les plus brillants de l'industrie canadienne dans une visite en Arabie saoudite, au Koweït et dans les Émirats arabes unis afin de promouvoir le commerce du Canada avec cette région.

Pour moi, il ne faisait aucun doute qu'il s'agissait d'un geste sans précédent pour renforcer nos relations commerciales déjà bien ancrées avec des pays qui manifestement ont beaucoup de respect pour le Canada. Nous avons été chaleureusement accueillis par deux chefs d'État et par les principaux ministres de chacun des pays que nous avons visités, et j'ai pu me rendre compte que les Canadiens bénéficient d'un préjugé favorable tout à fait exceptionnel en raison de notre participation en tant que membre de premier plan de la coalition pendant la crise du Golfe. À l'occasion d'un déjeuner en notre honneur à Riyad, en Arabie saoudite, il n'y eut pas moins de quatre ministres du cabinet qui se joignirent à nous pour nous souhaiter la bienvenue. Il faut y voir le témoignage non seulement de la haute considération dont jouissent les Canadiens mais également un message au milieu des affaires d'Arabie saoudite pour indiquer que le gouvernement nous considère comme des interlocuteurs de choix.

Si, de toute évidence, un aspect important de la mission commerciale portait sur les activités de reconstruction du Koweït détruit par la guerre, nous avons appris également qu'il existait au Moyen-Orient d'excellentes possibilités commerciales à d'autres points de vue. Les perspectives qui s'offrent à nous revêtent, à mon avis, un double aspect : d'une part, le contrecoup de la guerre s'est fait sentir tout particulièrement au Koweït en donnant lieu à des besoins spéciaux. D'autre part, il existe en Arabie saoudite et dans les Émirats arabes unis des possibilités commerciales plus permanentes qui dépassent nettement le cadre de la reconstruction d'après-guerre.

De toute évidence, le Moyen-Orient est un marché qui requiert une planification stratégique soignée si l'on veut en tirer pleinement parti. Il ne faut pas croire qu'il suffit d'avoir accès à un télécopieur ou à un téléphone pour réaliser des ventes. Dans ces pays, on croit profondément à la valeur des relations de longue date et au respect mutuel. Pour faire des affaires, par conséquent, il faut compter sur les contacts personnels établis grâce à des visites répétées et à un dialogue de longue haleine. Mais le jeu en vaut la chandelle et la confiance du milieu des affaires dans ses rapports avec la région

semble rapidement revenir après l'agitation des années 1980 de l'invasion récente du Koweït.

Malgré le conflit qui a fait rage entre l'Iran et l'Iraq de 1980 à 1988, les exportations canadiennes au Moyen-Orient ont plus que doublé entre 1985 et 1990, pour se chiffrer à 1,6 milliard de dollars. Si nos principaux marchés sont l'Arabie saoudite, l'Iran et Israël, les pays du Golfe, dont le Koweït et les Émirats arabes unis, n'en représentent pas moins des débouchés permanents non négligeables où nos exportations atteignent à peine 100 millions de dollars et qui demeurent des sources appréciables d'investissements réels et potentiels au Canada. À vrai dire, on a assisté au cours des 18 derniers mois à un regain d'intérêt de la part du Moyen-Orient pour l'investissement au Canada, au moyen de coentreprises et de transfert de technologie. Je reviendrai tout à l'heure sur ces deux points car ils doivent devenir les fers de lance de notre stratégie commerciale au Moyen-Orient si nous voulons demeurer concurrentiels.

Notre marché prioritaire au Moyen-Orient est l'Arabie saoudite, qui a été en 1990 le plus grand débouché pour les biens et services du Canada, d'une valeur de 473 millions de dollars. L'Arabie saoudite offre une large gamme de possibilités aux exportateurs en raison de l'ampleur de ses besoins en orge et en bois d'oeuvre, en matériel d'exportation pétrolière et gazière, en technologie de télécommunications évoluées et en services d'éducation et de formation divers. À l'heure actuelle, quelque 50 projets sont envisagés, dont la valeur estimative pour les exportateurs canadiens se chiffre à 4 milliards de dollars. Plus tard au cours de l'année, la Commission économique mixte Canada-Arabie saoudite, qui doit se réunir à Ottawa, donnera aux représentants du milieu des affaires des deux pays l'occasion de se rencontrer de nouveau, de donner suite à ces initiatives particulières et d'explorer de nouvelles voies en vue de renforcer le commerce bilatéral.

Avant 1990, les échanges commerciaux avec le Koweït sont demeurés stables, bien que modestes, se situant à environ 25 millions de dollars par an; mais les chiffres ont grimpé de 60 % l'an dernier pour atteindre 34 millions de dollars. Nos exportations comprenaient des céréales, du bois d'oeuvre, du papier, des pièces d'automobile, des aliments et des produits d'hygiène. Naturellement, l'invasion iraquienne et la destruction subséquente du Koweït ont créé de nouveaux débouchés d'une valeur de plusieurs milliards de dollars pour les équipements et les services dans des domaines comme l'exploitation pétrolière et gazière, les communications, l'infrastructure de transport, les installations d'exploitation de l'énergie et de l'électricité, les services de gestion et autres.

Dans les Émirats arabes unis, le Canada réalise des ventes régulières qui dépassent les 30 millions de dollars par an pour

des produits divers allant des automobiles et des pièces d'automobile au papier et à l'amiante en passant par le grain. Selon les évaluations, les marchés de services dépasseraient ce montant.

La concurrence dans tous ces pays est naturellement intense. Je suis toutefois persuadé que l'industrie canadienne peut relever ces défis. Comme vous le savez, la prospérité du Canada est le résultat de la vente à l'étranger de près de 30 % de tout ce que nous produisons. Il ne faut donc pas sous-estimer l'importance de la nécessité d'être concurrentiels. La reconstruction du Koweït et les besoins commerciaux croissants des autres pays du Moyen-Orient ouvriront de nouveaux créneaux alléchants pour les exportateurs canadiens au cours des mois et des années à venir. Grâce à cette mission et à d'autres initiatives, mes fonctionnaires s'emploieront à aider encore davantage l'industrie canadienne outre-mer. Il nous faut tenir tête à nos concurrents étrangers par des programmes et des services qui favorisent la compétitivité des entreprises canadiennes, car c'est ainsi que nous atteindrons nos objectifs de réussite et de prospérité.

Une mission commerciale dirigée par un ministre peut être très efficace lorsqu'il s'agit d'organiser des réunions fécondes. Dans ces trois pays, nous avons rencontré des représentants gouvernementaux s'occupant du commerce, des finances, de l'industrie, des communications, des travaux publics et de la défense. J'ai inclus des représentants du milieu des affaires à l'occasion de certaines réunions avec des ministres. Ils ont ainsi eu l'occasion de promouvoir leurs produits ou leurs services et je dois ajouter que nous avons été extrêmement bien accueillis.

Nos hôtes ont tout particulièrement apprécié le soutien accordé par le Canada pendant la crise du Golfe. L'émir du Koweït et le président des Émirats arabes unis, que j'ai eu l'occasion de rencontrer, ont déclaré que notre contribution les avait touchés au plus profond de leur cœur. Ils ont dit qu'ils n'oublieraient jamais ce que nous avons fait et qu'ils voulaient approfondir les relations existant déjà avec le Canada. Les sentiments envers le Canada et ce qu'il représente en tant que pays sont extrêmement favorables, comme j'ai pu le constater à l'occasion d'autres rencontres organisées par les gens d'affaires. Nos ambassades de la région ont bien sûr mis au point un programme précis de rencontres individuelles pour mettre en présence les membres de la mission appartenant au monde des affaires et des chefs de file des secteurs public et privé.

Notre mission comprenait un vaste échantillon de gens d'affaires du Canada, représentant, entre autres, le secteur de l'ingénierie, des communications, du matériel et des services d'exploitation pétrolière et gazière, des transports, des services miniers, de la construction et de la sous-traitance. Je

ne crois pas me tromper en affirmant qu'on s'est entendu à l'unanimité pour dire qu'il existe au Moyen-Orient de nombreux débouchés, et que des missions comme celle-là jouent un rôle de premier plan pour renforcer les liens commerciaux dans des domaines comme la construction d'aéroports, les transferts technologiques, les coentreprises, les biens de consommation destinés à remplir les rayons vides des magasins koweïtiens, les lignes de transport d'énergie, les camions, les avions, le transport urbain léger et rapide, les installations portuaires, le montage de câbles, le forage ou la fermeture de puits, le logement, les centrales électriques, la construction et la remise en état de raffineries - et ce ne sont là que quelques-uns parmi la myriade de besoins qui ont fait l'objet de discussions dans ces trois pays.

La technologie canadienne est grandement appréciée. On lui reconnaît la même valeur que celle de pays plus importants. Les noms de Bell Canada, de Northern Telecom, de Lavalin, de Canadair sont bien connus, sans compter celui de Safety Boss, de Calgary, une des quatre sociétés spécialisées dans l'extinction des incendies...

J'ai été bouleversé de constater l'ampleur de la destruction du Koweït - à un moment donné, à l'occasion d'une visite dans les champs pétroliers de Burgan, où nous suivions une équipe de la compagnie canadienne Safety Boss qui était au travail, nous avons compté, dans un seul quadrant de 90 degrés, près de 40 grands feux jaillissant de la terre noire (qui autrefois était du sable blanc) qui masquaient un horizon noir sous un ciel noir.

Un des secrets de la réussite, en plus des transferts de technologie, est la nécessité de revenir régulièrement dans la région. Nos gens d'affaires qui se rendaient pour la première fois dans ces pays en ont vivement pris conscience. Ils ont également appris que les exportations ne portent pas uniquement sur les produits. Nos hôtes, naturellement, sont riches en pétrole et d'autres ressources naturelles. Mais ils souhaitent ardemment aller plus loin et suivre en quelque sorte l'exemple du Canada, qui est passé d'une économie à base de richesses naturelles à une économie moderne. À l'heure actuelle, les richesses naturelles ne représentent qu'environ 10 % de notre commerce extérieur et notre expérience dans ce domaine est quelque chose que nous pouvons partager avec nos amis de l'Arabie saoudite, du Koweït et des Émirats arabes unis. C'est pourquoi les coentreprises sont de plus en plus une formule de choix que bien des Canadiens doivent envisager s'ils désirent établir des relations à long terme avec ces pays. Comme le ministre du Commerce de l'Arabie saoudite nous l'a confié, sur les quelque 120 grands projets actuellement en cours au Koweït, 90 incluent des partenaires saoudiens.

Comme je le disais tout à l'heure, le commerce international est la clé de la prospérité et, comme vous le savez, j'ai reçu le mandat d'ouvrir la voie dans l'une des grandes orientations données par le Discours du Trône, la prospérité nationale. Le Canada doit faire des pas de géant s'il veut améliorer sa productivité et sa compétitivité afin de survivre dans un contexte économique de plus en plus concurrentiel. Nous ne devons rien négliger pour augmenter notre part du marché mondial et pour diversifier nos avoirs. Il y a belle lurette que nous ne sommes plus des porteurs d'eau ou des gagne-petit. Nos services représentent désormais au moins 30 % de nos revenus d'exportation dans des régions comme le Moyen-Orient. Les transferts technologiques forment une partie appréciable du secteur des services et les perspectives qu'offre ce secteur sont bien réelles. Le Prince régnant de Dubaï m'a avoué qu'il s'inquiétait de ce que son pays n'ait que du pétrole à offrir. Il disait qu'il ouvrirait volontiers la porte aux Canadiens désireux d'aider l'émirat à élargir son infrastructure industrielle grâce à une technologie connexe. J'ai l'intention de demander à notre ambassade de s'occuper activement de ce dossier et de travailler en collaboration avec des compagnies canadiennes capables de répondre à cet objectif. J'encourage les Canadiens à examiner à leur tour les possibilités qui s'offrent de ce côté, d'autant plus que nous avons entendu le même point de vue exprimé dans d'autres pays.

J'ai eu également le plaisir de donner un coup de main pour promouvoir l'inauguration à Dubaï du nouveau Centre du commerce canadien du Conseil commercial canado-arabe. Ce centre du commerce, né d'une initiative de l'organisme du secteur privé et bénéficiant d'une aide financière du gouvernement fédéral, constituera un lien vital entre les entreprises canadiennes et leurs homologues des Émirats arabes unis avec qui elles font affaires. Le bureau a pour mandat de faciliter les contacts, d'assurer le suivi, d'aider à la sélection d'agents et de favoriser la compréhension du marché local. Le nouveau directeur du centre, M. Dale Carl, a pu faire ses débuts en grand au moment de notre visite car il a été des nôtres chaque fois que nous avons rencontré les chefs de file des Émirats arabes unis, tant du secteur public que privé.

Au cours des semaines préparatoires qui ont précédé notre départ, le Ministère avait pris un certain nombre de mesures destinées à aider le milieu des affaires à tirer profit au maximum des perspectives offertes par la reconstruction du Koweït. Comme vous le savez, l'ancien secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a dirigé une délégation commerciale qui, soit dit en passant, a été la première mission dirigée par un ministre à se rendre au Koweït après la fin des hostilités. Cette mission a contribué à améliorer l'image de marque du Canada à un moment où il était manifeste que d'autres pays faisaient des progrès marqués sur ce marché extrêmement convoité.

La mission de M. Clark a été suivie d'une série de séminaires d'information sur la reconstruction du Koweït à sept endroits clés du Canada au profit d'audiences de plus de 3 200 personnes. Le Groupe de travail sur la reconstruction du Koweït a été créé à notre Ministère en collaboration avec un organisme analogue établi à la Corporation commerciale canadienne (CCC). Le 16 avril 1991 a eu lieu à Ottawa la première réunion du groupe de liaison du secteur privé des grandes sociétés canadiennes expérimentées dans le commerce d'exportation au Moyen-Orient. Le groupe était chargé de conseiller le gouvernement sur la stratégie à adopter à l'égard des initiatives de rétablissement du Koweït. Plusieurs des membres de ce groupe m'ont accompagné au Moyen-Orient.

Ces conseils nous ont confirmé que nous étions pour l'essentiel dans la bonne voie : c'est-à-dire que la stratégie d'une «équipe Canada» sera plus fructueuse pour nous tous à la longue que celle qui consisterait à laisser les concurrents individuels se bousculer devant la porte des organismes d'exécution; qu'on devrait envisager des modalités souples de financement dans notre approche du marché; que la «constitution de réseaux» doit se faire à une échelle mondiale, par l'intermédiaire de nos ambassades et de nos consulats, des pays tiers et de tous les partenaires éventuels afin d'obtenir le plus d'indications possible; que le soutien actif du gouvernement est essentiel pour la création et la maintien d'une bonne image de marque sur les marchés internationaux au profit des Canadiens.

Pendant la séance de compte rendu que nous avons eue avec les gens d'affaires canadiens à la fin de notre mission au Moyen-Orient, tous ces points se sont dégagés de façon évidente, notamment la nécessité de constituer des réseaux et l'importance de l'aide gouvernementale pour faire valoir les intérêts commerciaux des Canadiens. C'est la raison pour laquelle j'ai demandé à mes fonctionnaires de définir une stratégie des initiatives gouvernementales incluant des missions sectorielles, dont certaines pourraient être dirigées par des ministres canadiens dans leur secteur de responsabilité, car ce serait là, à mon avis, la meilleure façon de faire comprendre à tous que «l'équipe» canadienne est sérieuse, que nous ne plaisantons pas. Je compte également sur les groupes de travail sur la reconstruction du Koweït, tant au sein de notre Ministère que de la CCC, pour nous aider à faire en sorte que toutes nos initiatives de commercialisation dans la région retirent le maximum de la «constitution de réseaux».

En terminant, je tiens à dire encore une fois que j'ai été très heureux de l'accueil que nous avons reçu pendant notre visite au Moyen-Orient. Notre situation commerciale et notre bien-être économique ne pourront que s'améliorer si nous réussissons à relever le défi qui nous attend dans des régions comme le Moyen-

Orient. L'occasion est particulièrement propice puisqu'il semble que nous ayons fait bonne impression auprès de nos interlocuteurs à titre d'alliés loyaux jouissant d'une bonne réputation dans les activités de maintien de la paix. J'entends travailler en étroite collaboration avec les fonctionnaires du Ministère afin de préciser les meilleurs moyens de continuer à appuyer ce genre d'initiatives ailleurs, que ce soit en Iran, en Chine, à Genève ou à Sao Paulo. Le Canada réussit fort bien dans le commerce, mais nous devons nous efforcer de faire encore mieux. Le Canada doit miser sur les échanges commerciaux, car ils sont à la source de notre prospérité. Ils nous aident à être plus concurrentiels.